

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

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

Електронне наукове фахове видання

Випуск 18

Миколаїв

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).

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

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

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

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет рішенням Наукової ради
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 1 від 29.08.2017 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.14.01

Коваленко М.А.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету***Швороб Г.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету***Житченко Г.О.***аспірант кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету*

НОВІ УЯВЛЕННЯ ПРО КАПІТАЛ І МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

NEW IDEAS ABOUT CAPITAL AND PERSONNEL MANAGEMENT MECHANISM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти успішної господарської діяльності у сучасних умовах. Проведено аналіз змісту і ролі понять людського капіталу, інтелектуального капіталу у процесі виробництва. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення механізму управління персоналом підприємства.

Ключові слова: капітал, людський чинник виробництва, інтелектуальний капітал підприємства, механізм управління підприємством, джерело прибутку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты успешной хозяйственной деятельности в современных условиях. Проведен анализ содержания и роли понятий человеческого капитала, интеллектуального капитала в процессе производства. Сформулированы предложения относительно совершенствования механизма управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: капитал, человеческий фактор производства, интеллектуальный капитал предприятия, механизм управления предприятия, источник прибыли.

ANNOTATION

The article investigates the theoretical aspects of successful economic activity in modern conditions. The analysis of the content and role of concepts of human capital, intellectual capital in the production process is carried out. Proposals for improvement of the personnel management mechanism of the enterprise are formulated.

Keywords: capital, human factor of production, intellectual capital of enterprise, mechanism of enterprise management, source of profit.

Постановка проблеми. Економіка України, більшості її підприємств протягом багатьох останніх років перебуває у кризовому стані. На нашу думку, однією з його причин є недостатнє розуміння рушійних сил сучасної економіки, механізмів спрямування зусиль економічних суб'єктів всіх рівнів: від робочого місця працівника підприємства до Уряду країни на вирішення завдань економічного розвитку.

Процес реформування вітчизняної економіки потребує теоретичного аналізу й узагальнення особливостей функціонування, тенденцій розвитку економіки розвинутих країн світу, визначення теоретичних основ управління економічними процесами і формування на цій базі нових механізмів управління економікою підприємства, регіону, країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інтелектуального капіталу досліджували Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, А. Гапоненко, О. Кендюхов, Б. Леонтєв, О. Стрижак, А. Стюарт, А. Чухно. Узагальнення їх здобутків дає змогу зробити принциповий висновок, що інноваційна економіка, яка розвивається під впливом інформаційної революції, характеризується новим співвідношенням між людьми і фізичним капіталом, за яким людський капітал стає пріоритетом в економічному розвитку.

Мета статті полягає в уточненні теоретичних аспектів успішної господарської діяльності у сучасних умовах, формулюванні деяких пропозицій щодо їх використання у процесі реформування вітчизняної економіки.

Першочергового дослідження, на наш погляд, потребують теоретичні питання сутності капіталу підприємства, ролі і значення його складової – інтелектуального капіталу і його носіїв, джерел – людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під людським капіталом розуміються освіта, професійні знання, інтелектуальний потенціал, накопичений виробничий досвід, що застосовується в економічній діяльності. Сутність цієї форми капіталу як економічної категорії авто-

рами визначається як система відносин різних економічних суб'єктів щодо його стійкого відтворення на основі прогресивного розвитку науки для конкурентоспроможного виробництва, конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня працівників, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів [1, с. 149].

Загально визнаним стало й визначення інтелектуального капіталу як суми трьох його складових, а саме людського, споживчого і структурного. Тобто він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначає й складний механізм його функціонування [1, с. 150].

Поглиблений аналіз кругообігу всіх форм капіталу у взаємозв'язку з теорією інноваційного розвитку проведено в роботі [2, с. 79-89].

Аналіз дефініцій поняття інтелектуального капіталу, його структури, класифікацію елементів проведено Г. Житченко, яка стверджує, що поняття інтелектуального капіталу є значно ширшим і складнішим, ніж поняття людського капіталу, а також включає в себе інформацію як самостійний виробничий ресурс [3, с. 110].

У дослідженнях порушуються питання інновацій на основі знань як сутності економіки знань про необхідність менеджерам оволодіти методами управління інтелектуальним капіталом з погляду на його сутність і роль у відтворювальних процесах економіки [4, с. 15].

Проте вважаємо необхідним тут більш глибоко розглянути питання визначення та оцінки джерел прибутків у інноваційній економіці. Адже саме це питання є пріоритетним для економістів, підприємців.

Наголосимо на тому, що наші власні дослідження базуються на висновках багатьох інших вчених, що провідними засобами отримання прибутку і надприбутку, вирішальними чинниками конкурентоспроможності підприємства є постійне кредитування знань і нагромадження їх компонентів у складі будь-якого товару. Основоположними для розуміння механізму формування прибутків і надприбутків можуть бути публікації В. Россохи [5, с. 71-74].

Людський капітал є складовою частиною інтелектуального капіталу підприємства (рис. 1).

Авторам досліджень бачиться, що економічний зміст, згідно з яким розрізняють поняття прибавленої і доданої вартостей, полягає в тому, що друге утворюється не за рахунок експлуатації найманих працівників, а за рахунок організаційно-управлінських (часом творчих) зусиль підприємств (менеджерів-управлінців), які суміщають у єдиному виробничому процесі всі фактори і ресурси виробництва: матеріальні, трудові, фінансові, тим самим створюючи товар з відповідними споживчими якостями. Їх економічні інтереси стимулює конкуренція. На цьому базується також теорія інноваційного розвитку. Загалом погоджуючись з таким твердженням, слід застерегти, що не тільки організаційно-управлінські зусилля підприємств (Y_k), але й творча, інноваційна активність найманих працівників (I_a) є важливими факторами інноваційного розвитку підприємства і створення доданої вартості [2, с. 81].

Сучасні уявлення людського фактору виробництва безпосередньо пов'язуються не тільки з трудовою, але й з творчою активністю всіх працівників, яка й є основним джерелом інновацій, забезпечує інноваційний розвиток підприємства, а отже, і додаткові його прибутки.

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

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

Людський капітал (P_c) є особливим видом капіталу підприємства. На відміну від фізичного капіталу (K_Φ), до складу якого входять

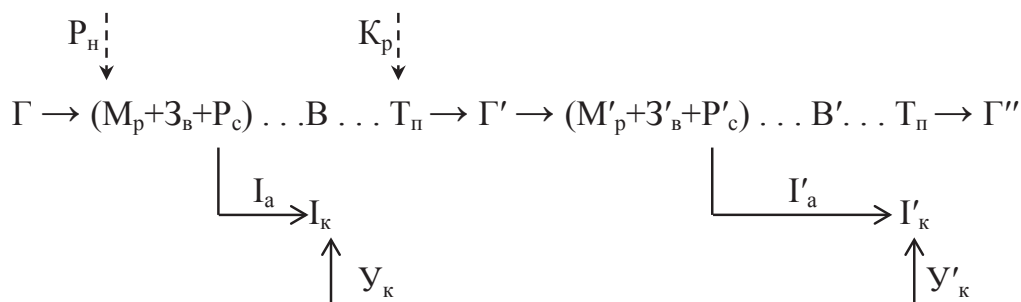


Рис. 1. Схема кругообігу капіталу підприємства в умовах розширеного відтворення [2, с. 81]

основний капітал, який спрямовується на формування основних виробничих фондів та бере участь у виробництві тривалий час до повної амортизації, і оборотний капітал, що спрямовується на формування оборотних засобів і повертається за один виробничий цикл, людський капітал може теж використовуватися тривалий час, проте на визначений трудовою угодою, теж амортизується (старіння знань тощо), а його поточні витрати відносяться до вартості продукції у формі заробітної плати. За своїм економічним змістом ці витрати не можуть відноситися до груп основних і оборотних коштів. До того ж на відтворення людських ресурсів використовується і фонд соціального розвитку підприємства. Все це є аргументами для виділення людського капіталу в окремий вид у класифікації елементів капіталу підприємства.

Сучасне розуміння ролі людського фактору виробництва дає змогу уточнити модель кругообігу капіталу і визначити місце в ньому інтелектуального капіталу підприємства.

Згідно з наведеною на рис. 1 схемою грошовий капітал підприємця (Γ) перетворюється ним на матеріальні (сировина, матеріали, енергія тощо) ресурси (M_p), що знаходяться під впливом ренти (P_n), основні засоби виробництва (будівлі, обладнання, оснащення тощо) (Z_n), які поєднуються з найманою робочою силою (людський фактор, робоча сила – P_c), а на цій базі організовується виробництво (B), результатом якого є товарний продукт (T_n). Тут слід зауважити, що під впливом ринкового капіталу підприємства (K_p) вартість товару (T_n) може перевищувати результати виробництва (B). У ході виробництва передбачається грошове відшкодування робочої сили (P_c), яке за своїм змістом є заробітною платою. Звичайно, у підприємця маються можливості зменшити ці відшкодування, не виплатити компенсацію втраченої робочої сили у повному обсязі, а тим самим забезпечити підвищення вартості товарного продукту виробництва проти його собівартості. Тобто експлуатація робочої сили є одним з факторів формування додаткових доходів підприємця у межах ринкової вартості цього продукту. Проте у сучасних умовах переходу до економіки знань суттєвим фактором формування доданої вартості є творча, інноваційна активність працівників підприємства (I_a), завдяки якій економляться матеріальні ресурси, раціональніше використовуються основні засоби і зменшуються витрати на їх амортизацію, підвищується продуктивність праці робітників тощо.

До цього додається і фактор впливу безпосередньо управлінського капіталу (Y_k) підприємницької активності. Обидва фактори творчої активності ($I_a + Y_k$) є основними складовими більш загального поняття – інтелектуального капіталу підприємства (I_k).

В останні десятиліття істотно зріс дослідницький інтерес до соціального капіталу (K_c), поняття якого пов'язується із соціальними

мережами, нормами, правилами і довірою, які спонукають учасників мереж до більш ефективних спільних дій для досягнення спільних цілей [2, с. 84].

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

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

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

Слід зауважити, що підприємець (власник підприємства) об'єднує всі види ресурсів виробництва, несе одноосібно відповідальність за результати виробництва (підприємницький ризик), вживає заходів щодо мотивації і стимулювання трудової і творчої активності найманих працівників, у зв'язку з чим у нього з'являється об'єктивне право на компенсацію власних фізичних, інтелектуальних та інших витрат на реалізацію вказаних заходів і власних ризиків за рахунок частини вартості новоствореного продукту (T_n). Це правомірно здійснювати й за рахунок зниження виплат заробітної плати, яке можна розглядати як внутрішній податок на суму нарахованої заробітної плати найманих працівників.

Кінцева ринкова вартість товару формується в інфраструктурному секторі (рис. 2). Для нашого дослідження особливий інтерес мають ринкові джерела формування доданої вартості і прибутку як складових ринкової вартості товару.

На товарному ринку діють деякі особливості формування доданої вартості. Так, різниця у вартості товару ($T_3 > T_2 > T_1$) формується також і в результаті виконання ринком регулюючої, стимулюючої, посередницької та інших

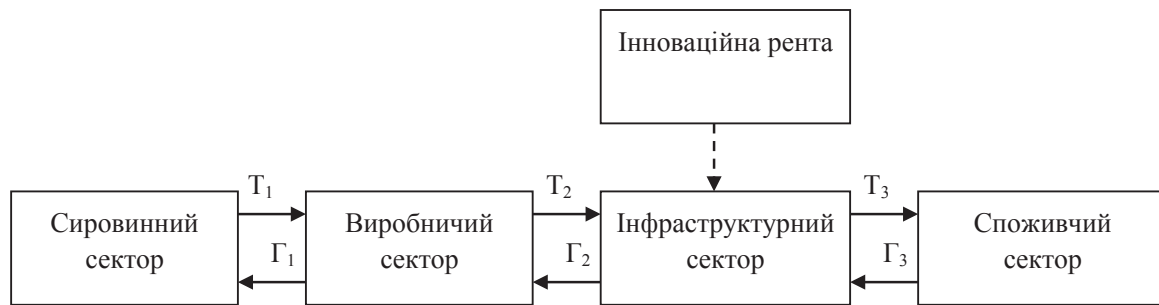


Рис. 2. Товарно-грошові потоки товарного ринку

функцій, в результаті реалізації яких найефективнішим способом задовольняється попит, а також забезпечується відповідний рівень споживчих властивостей товару. При цьому заслуговують на увагу фактори формування вартості товару під впливом таких ринкових понять, як, зокрема, кон'юнктура, мода, маркетинг. Результати цього впливу не завжди відповідають трудовій теорії вартості товару й можуть відноситись до об'єктивно зумовлених витрат вільної ринкової економіки.

Товар у процесі його руху на ринку є носієм, а точніше, переносником капіталу. Адже фактично у товарі, в його ціні зосереджені всі витрати і прибуток, тому відновлювальні процеси на ринку слід розглядати через рух товарів (їх вартості) як рух капіталів між суб'єктами товарного ринку [2, с. 87].

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

Можуть бути певні застереження щодо дійсної експлуатації споживачів товару, адже задовольняють саме їх потреби. Та реальність ринкових процесів вказує на те, що сучасними методами управління ринком (маркетинг, неправдива і цілеспрямована реклама тощо) часто здійснюються маніпулювання потребами, їх цілове формування, гіперболізація, переконання споживачів у новій відповідності споживчих якостей товару штучно сформульованим і гіпербо-

лізованим потребам. А експлуатація учасників інших секторів ринку – це одноосібне привласнення понадприбутків без розподілу по процесно-товарному ланцюгу виготовлення товару і доведення його до споживача.

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

У науковій вітчизняній літературі є низка пропозицій щодо організаційно-економічних механізмів управління капіталом підприємства у сучасних умовах (наприклад, [6]).

Старі стереотипи в уявленні про механізм управління розвитком підприємства, господарського комплексу регіону, країни виявляються у багатьох публікаціях вітчизняних науковців. Так, в фундаментальному, багатотомному дослідженні «Україна та її регіони на шляху до інноваційного суспільства» [7] не знайшлося місця людському фактору виробництва, інтелектуальному потенціалу працівників у представлених характеристиках регіональної інтегрованої інноваційно-інвестиційної системи, структурно-функціональному наповненні системи, у представленому методологічному підході до оцінки інноваційно-інвестиційного рівня розвитку регіону, структурі інноваційно-інвестиційного потенціалу і змісті його складових тощо [7, с. 8-19].

Деякі автори відзначають, що в Україні формування інтелектуального капіталу, на противагу загальносвітовій тенденції, є малоприбутковою і вельми ризиковою справою. І роблять висновок, що завдання держави полягає у створенні ефективної, адекватної сучасним вимогам системи підтримки інвесторів, які вкладають кошти у створення інтелектуальних ресурсів [8, с. 211]. Додамо, що проблема повинна розглядатися у більш широкому аспекті, необхідно ставити питання про створення на всіх рівнях механізмів управління інтелектуальним капіталом, які відповідатимуть вимогам економіки знань.

Формування механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства може здійснюватися у такій послідовності:

1) уточнюються теоретичні і практичні аспекти механізму як підсистеми, елементу загальної системи управління підприємством;

2) формуються теоретична модель і практичні елементи механізму управління інтелектуальним капіталом;

3) визначаються місце, роль людського фактору в кожному елементі системи управління підприємством і особливості його використання у даному елементі;

4) регулюється перебіг функціонування механізму управління інтелектуальним капіталом;

5) оцінюються результати функціонування механізму, визначаються недоліки і неефективні його елементи, розробляються і реалізуються заходи з удосконалення механізму (підсистеми) управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Цікавою є точка зору авторів на підприємство як механізм організації продуктивної праці людей [2, с. 85]. Персонал підприємства розглядається ними як асоціація індивідумів, з якими укладається договір на використання ними необхідних для виготовлення продукту визначеного виду ресурсів, зокрема людських, інтелектуальних. Компенсацію витрат робочої фізичної сили, знань, кваліфікації, компетентностей тощо пропонується здійснювати відповідно до ринкової вартості цієї робочої сили і за вирахуванням на користь підприємця витрат на створення умов для раціонального використання цієї робочої сили. Нам бачиться, що такий методологічний підхід може бути покладений в основу формування механізму управління сучасного підприємства, яке ставить за мету забезпечення своєї конкурентоспроможності шляхом інноваційного розвитку.

Теоретичні основи управління інтелектуальним капіталом підприємства досліджені в публікаціях І. Нагорної [2]. Політекономічний аналіз дав змогу автору не тільки з'ясувати роль і місце людини, її інтелектуального капіталу у процесі виробництва, формуванні прибутку підприємства, але й показати роль соціалізації економіки як однієї з умов, за яких інтелектуальний капітал підприємства може розвиватися і перетворюватися на визначальний чинник формування високих кінцевих фінансових результатів роботи підприємства.

На цій теоретичній основі може будуватися і система управління інтелектуальним капіталом підприємства, метою якої є отримання прибутку як кінцевого фінансового результату.

Система управління інтелектуальним капіталом підприємства створюється і функціонує на основі таких принципів [9, с. 9]:

1) принцип стратегічного партнерства власників підприємства, менеджменту і найманих спеціалістів, робітників, що передбачає узгодження цілей кожного працівника з цілями підприємства, взаємність очікувань учасників виробничого процесу, взаємність внутрішньовиробничих вимог працівників-партнерів, спільність і адекватність стимулів (розподілу прибутку) індивідуальному внеску в кінцеві результати роботи підприємства тощо;

2) партнерські взаємовідносини між всіма учасниками виробничого процесу, що передбачають взаємодовіру і порозуміння, рівноправність, доведення завдань розвитку підприємства до кожного працюючого, точність прямого і зворотного взаємозв'язку, формування внутрішньофірмових індивідуальних і групових взаємовідносин сімейного типу;

3) формування критеріїв оцінки індивідуального внеску працівників, внесків формальних і неформальних колективів (структурних підрозділів, творчих груп) у кінцеві результати роботи підприємства;

4) організація всеохоплюючої мережі форм масової участі працівників у виявленні резервів підвищення ефективності виробництва і якості продукції, розробці і впровадженні заходів, їх реалізації на основі добровільності входження до них працівників, свободи обговорення виробничих проблем, права на власне рішення і його реалізацію, обов'язковість заохочення безвідносно виду (економічний, соціальний тощо) і розміру ефекту від його реалізації.

Модель механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства може будуватися як організаційний синтез взаємоузгоджених між собою або застосування еволюціонуючих від простіших до більш складних, комплексних форм.

Технології управління інтелектуальним капіталом організації узагальнив і сформулював Ю. Бех. Він виділяє формальні та неформальні інструменти управління інтелектуальним капіталом, а також виділяє такі групи методів управління:

1) організаційні, які базуються на виконанні адміністративних обов'язків, виборі персоналу, відповідального за управління інтелектуальним капіталом, визначення структури, цілей, завдань та функцій органів управління інтелектуальним капіталом;

2) економічні, які здійснюють свій вплив на хід використання і відтворення інтелектуальних ресурсів за допомогою таких важелів, як інвестиції в інтелектуальний капітал, ціни на інтелектуальні ресурси, оплата праці суб'єктів управління інтелектуальним капіталом, рента за використання інтелектуального капіталу, що не відчужений від його носія, санкції;

3) соціально-психологічні, які передбачають формування корпоративних цінностей, принципів та норм поведінки з метою підвищення творчої активності; створення творчої атмосфери у колективі; позиціонування та іміджеві рекламування торговельної марки (відносно марочного капіталу); психологічний вплив на клієнтів з метою їх утримання (відносно клієнтського капіталу);

4) правові, які передбачають застосування законів, інших нормативно-правових актів із захисту прав на використання різних видів інтелектуальної власності, а також до захисту від недобросовісної конкуренції та інтелектуального піратства [10, с. 235-237].

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що особливості стану сучасної економіки країни, очевидні для її дослідників перспективи розвитку пов'язуються з видимими процесами інформатизації, формування особливого статусу інтелектуального капіталу. В кожному з цих процесів бачиться особлива роль людського фактору на виробництві, у сфері послуг. Знання, вміння, навички, особистий інтелект людини визначатимуть рівень, ефективність економіки майбутнього. До цього майбутнього, а воно, до речі, вже сьогодні перетворюється на живу реальність у багатьох країнах, галузях на підприємствах, потрібно готуватися. І перш за все у сфері підготовки кадрів, кваліфікованих фахівців, які повністю відповідатимуть вимогам майбутньої економіки.

Економічною теорією напрацьовано багато рішень, що визначають можливі шляхи майбутнього розвитку економіки. Визначаються рушійні сили розвитку, елементи механізму управління його процесами тощо. Хоча слід зазначити, що дослідження цих шляхів ще потребують більш глибокого аналізу. При цьому ми вважаємо за необхідне невідкладно формувати механізм вітчизняної інноваційної економіки, економіки знань, користуючись науковими і практичними досягненнями економічно розвинених країн. Інакше нашу країну чекає незавидна доля з відсталою, вічно наздоганяючою економікою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Житченко Г. Роль інтелектуального капіталу у розвитку інноваційної економіки / Г. Житченко, М. Коваленко // Фінансові дослідження. – 2015. – Вип. 17 «Регулювання фінансового обороту в умовах поточної економічної рецесії». – С. 148-151.
2. Коваленко М. Глобалізація – об'єктивний етап розвитку світової, національної і регіональної економік / М. Коваленко // Глобальні і регіональні аспекти фінансових процесів: [колективна монографія] / за ред. М. Коваленка. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2012. – 216 с.
3. Коваленко М. Фінансові інструменти забезпечення діяльності територіальних громад / М. Коваленко // Ресурси розвитку регіону: фінансові аспекти: [колективна монографія] / за наук. ред. М. Коваленка. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2016. – 208 с.
4. Вища освіта, наука, виробництво: теорія і практика інтеграції у сфері фінансів: [колективна монографія] / за гол. ред. М. Коваленка. – Херсон: ХНТУ 2015. – 172 с.
5. Россоха В. Методика оцінювання потенціалу інновацій / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5 – С. 68-75.
6. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 31 с.
7. Україна и ее регионы на пути к инновационному обществу: [монографія]: в 4 т. / под. общ. ред. В. Дубницького, И. Булева. – Донецк: Юго-Восток, 2011 – . – Т. 2. – 2011. – 453 с.
8. Сідельникова Л. Теоретико-організаційні доміанти і практика розбудови податково-боргових джерел формування бюджетних ресурсів держави: [монографія] / Л. Сідельникова. – Херсон: ПП Грінь Д.С., 2013. – 670 с.
9. Коваленко М. Соціалізація економіки й фінансові цілі підприємства / М. Коваленко, І. Нагорна // Процес фінансування зростання економіки України: стан і перспективи: зб. статей молодих вчених, магістрантів і студентів. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2012. – С. 7-10.
10. Бех Ю. Технології управління інтелектуальним капіталом організації / Ю. Бех // Гуманітарний Вісник ЗДІА. – 2014. – № 57. – С. 230-239.

УДК 631.11.001.76

Харченко Т.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «АГРОІННОВАЦІЯ» У КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

FORMATION OF THE DEFINITION OF «AGROINNOVATION» IN THE CONTEXT OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку теоретичного підґрунтя щодо дефініції поняття «інновація». Розглянуто наявні визначення поняття «агроінновація» та досліджено його місце у системі економічних категорій. Запропоновано авторський варіант дефініції агроінновації. Обґрунтовано модель інноваційного соціо-економічного розвитку аграрного сектору. Визначено актуальні напрями інноваційної діяльності в контексті сталого розвитку сільського господарства.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, агроінновація, аграрний сектор, соціо-економічний розвиток, сталий розвиток, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована теоретическая основа формирования понятия «инновация». Рассмотрены существующие подходы к обоснованию понятия «агроинновация» и исследовано его место в системе экономических категорий. Предложен авторский вариант определения агроинновации. Обосновано модель инновационного социально-экономического развития аграрного сектора. Определены актуальные направления инновационной деятельности в контексте устойчивого развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, агроинновация, аграрный сектор, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, сельское хозяйство.

ANNOTATION

The theoretical provisions of the definition of innovation are investigated in the article. The approaches for definition essence of «agroinnovation» were considered. The place of «agroinnovation» in the system of economy categories was explored. There were the following well-grounded: essence of the concept of «agroinnovation», the model of innovative socioeconomic development of agricultural sector. The actual trends of innovative activity for sustainable development of agriculture were defined.

Keywords: innovation, innovative activity, agroinnovation, agricultural sector, socioeconomic development, sustainable development, agriculture.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем економіки в контексті трансформацій є необхідність переходу галузей національної економіки на інноваційний шлях розвитку, котрий, як показує досвід, є єдино можливим для забезпечення економічного зростання країни. З огляду на важливість інноваційної діяльності у прискоренні економічного розвитку як національної економіки загалом, так і в аграрному секторі країни, для визначення кола проблемних питань, які зумовлюють низькі темпи її активізації, необхідно розуміти сутність поняття «агроінновація», яке трансформувалось із поняття «інновація», та його місце в системі економічних категорій.

Суттєвим досягненням наукової спільноти є відокремлення інновацій в аграрному секторі як окремої економічної категорії та поглиблення досліджень інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств у окремій проекції. При цьому для визначення інновацій та інноваційної діяльності в аграрному секторі, як правило, застосовуються загальні підходи. Поняття аграрної інновації переважно розглядається як щось нове (новизна, винахід тощо), котре вкладається в аграрну сферу, що підтверджує використання загальних підходів. Адже ні для кого не буде новиною те, що аграрний сектор – найбільш специфічна галузь економіки, яка є не менш важливою, ніж промисловість, проте загальноприйняті класифікації інновацій за сферами економічної діяльності не відокремлюють аграрні інновації в окрему групу, тому цілком обґрунтованим є актуальність доопрацювання понятійно-термінологічного апарату саме з цього ракурсу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існує широкий ареал досліджень щодо формулювання понять «інновація» та «агроінновація», котрі проводяться вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами, такими як В. Андрійчук, Л. Антонюк, С. Брю, В. Будкін, О. Волков, В. Геєць, О. Дацій, М. Денисенко, Н. Долгошея, М. Зубець, С. Ілляшенко, О. Лапко, Т. Логутова, Ю. Лупенко, Ю. Макогон, А. Малік, Л. Михайлова, П. Музика, В. Нечаєв, М. Поручник, О. Попова, П. Саблук, В. Савчук, І. Санду, Б. Санто, Б. Твісс, Л. Федулова, М. Хучек, М. Чорна, О. Шпикуляк, О. Шубравська, Ю. Яковець та ін. Проте наявність інтеграційних та глобалізаційних процесів зумовлює необхідність їх коригування відповідно до найбільш актуальних тенденцій, однією з яких є трансформація соціально-економічного розвитку в соціо-економічний. Аргументовано необхідність поглиблення понятійно-термінологічної основи інноваційної діяльності в аграрному секторі у векторі соціо-економічного розвитку, що набуває особливої актуальності в контексті сучасних тенденцій сталого розвитку сільського господарства.

Метою статті є висвітлення наявних підходів до дефініції понять «інновація» та «агро-

інновація», обґрунтування поняття «агроінновація» в контексті соціоекономічного розвитку аграрного сектору та на його основі формування авторського варіанту моделі інноваційного соціоекономічного розвитку аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження українського вченого-економіста М. Туган-Барановського заклали першу ланку в ланцюгу досліджень теорії економічного розвитку, які привели Й. Шумпетера в ХХ ст. до визначення поняття «інновація» як економічної категорії. Й. Шумпетер у 1912 р. у своїй праці «Теорія економічного розвитку» визначив п'ять типів нових комбінацій (термін «інновація» він буде застосовувати в подальших своїх працях із 1930 р.), до складу яких ввійшли: виробництво принципово нового продукту або відомого продукту в новій якості; впровадження у виробництво нового методу; вихід на новий ринок збуту; відкриття нового джерела сировини; впровадження у виробництво нової організаційної структури [1, с. 87-88].

Еволюція поняття «інновація» зумовила виникнення багатьох підходів до його визначення – від узагальнюючих до спеціалізованих. Так, прихильниками вузького підходу, окрім Й. Шумпетера були й інші представники класичної школи, до яких належать М. Хучек, який вважає, що інноваціями є зміни у технології, техніці, організації, екології, економіці, а також соціальній сфері підприємств [2, с. 64]; П. Друкер, який трактує інновації як засіб підприємців досліджувати зміни, як в економіці, так і в суспільстві, з метою подальшого їх використання в бізнесі або в різних сферах обслуговування [3, с. 24]; В. Хіпелъ, який під інновацією розуміє застосування нового продукту або процесу на практиці [4, с. 19]. В. Кантер бачить інновацію як процес практичної реалізації будь-якої ідеї, що передбачає вирішення певної проблеми [5, с. 44], а Ла П'єрре під інновацією розуміє зміни у внутрішній структурі господарчого механізму, котрі забезпечують перехід від початкового у новий стан [6, с. 135]. Р. Ротвелл та П. Гардинер розглядають інновацію не тільки як комерціалізацію в масштабах технічного процесу загалом, а й через удосконалення окремих складників [7, с. 168]. Інновації як результат використання творчої думки розглядає П. Вітфілд [6, с. 142]. Основною рисою всіх представлених визначень поняття «інновації» є необхідність змін, у результаті впровадження яких відбудеться покращення на мікро- чи макрорівнях.

Протилежну позицію мають представники широкого підходу, які розглядають інновацію як комплексний процес, котрий охоплює не тільки економічну, а й соціальну сферу і, відповідно, всі види діяльності підприємства. Представниками цієї групи є такі вчені-класики, як Б. Твісс, який визначає інновацію як практичну реалізацію ідей, винаходів, котрі сприятимуть створенню досконаліших зразків, технологій,

орієнтованих на прибуток, та охоплюють весь виробничий ланцюг – від досліджень і розробок до маркетингу [8, с. 37]. П. Уайт вважає, що інновація передбачає впровадження новизни у практику [9, с. 72], а Х. Барнет визначає, що будь-яка якісно нова ідея вже є інновацією [10, с. 153]. В.Д. Хартман та Х.Д. Хауштайн розглядають інновацію через призму впровадження у виробництво ідеї, пропозиції, науково-дослідного рішення, моделі [11, с. 120]. Представниками широкого підходу у визначенні поняття «інновації» також є Г. Ріггс, який під інновацією розуміє комерційне втілення нової ідеї [12, с. 7]. М. Хольштейн-Бек розглядає інновацію як будь-яку культурну цінність, яка у просторово-часових межах розглядається як новація [13, с. 71]. В. Томпсон та Ф. Котлер розглядають інновацію як будь-яку нову цінність (ідеї, процеси, продукти чи послуги) [14, с. 9; 22, с. 85].

Глобалізаційні процеси, які зумовлені динамічним інтеграційним розвитком світової економіки, здійснюють безпосередній вплив на еволюцію поняття «інновація» і передбачають коригування наявних підходів та появу нових визначень. З огляду на важливість цього поняття у контексті цих змін виникла необхідність у розробленні єдиного методичного підходу для проведення статистичних досліджень у сфері наукових досліджень та розробок. Цей підхід був розроблений Групою національних експертів із показників науки і техніки у 1963 р. та отримав назву «Керівництво Фраскати». Відповідно до цього підходу поняття «інновація» трактується як кінцевий результат інноваційної діяльності, який втілено у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку; нового або вдосконаленого технологічного процесу, який набув практичного використання; в новому підході в соціальній сфері [15, с. 72-75]. Хоча це визначення розглядає поняття «інновація» за широким підходом, проте воно не враховує виникнення нових типів інновацій, зокрема маркетингової та управлінської. З метою розширення наявного погляду на визначення поняття «інновація» фахівцями Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Статистичного бюро Європейських співтовариств (Євростат) було розроблено нормативний документ «Керівництво Осло». Цей документ являє собою понятійно-термінологічну основу планування та управління інноваційною діяльністю на мікро- і макрорівнях та дає нове визначення поняття «інновація»: «впровадження у використання нового або значно покращеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового маркетингового методу чи нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках» [16, с. 55].

У контексті цих змін варто приділити увагу сучасним поглядам на визначення поняття «інновація». Заслуговує на увагу думка

О.О. Лапко, яка у своїх дослідженнях зазначає, що наявні у світі підходи до визначення поняття «інновація» умовно поділяються на статичний та динамічний. Перший підхід передбачає розгляд інновації з позиції отриманого результату інноваційної діяльності (новий продукт, нова технологія, новий метод). Другий підхід передбачає розгляд інновації в динаміці, тобто як процесу (процес упровадження нових виробів, технологій, методів управління) [17, с. 74].

Позиція вченого В.С. Савчука та співавторів його публікації передбачає визначення інновації як нового явища, впроваджуваного суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [18, с. 116], вказує на їх приналежність до представників статичного підходу. Прикладом цього ж підходу є визначення Ю.В. Яковця, який під інновацією розуміє внесення нових елементів (видів, способів) у різні сфери людської діяльності, що підвищують результативність ідеї [19, с. 9]. А.А. Харин та І.Л. Коленський розглядають інновацію як певну культурну цінність (матеріальну чи нематеріальну), котру люди в означений період часу та в конкретному місці розглядають як нову [20, с. 24]. Варто зазначити, що Т.О. Франчук та Г.А. Кундеева поняття «інновація» ототожнюють із поняттям «нововведення» [21, 22]. В усіх наведених визначеннях сучасних науковців інновація розглядається як упровадження чогось нового, тобто сприймається в широкому розумінні.

Вчені, які розглядають інновації з позиції динамічного підходу, дають більш конкретизоване визначення. Так, А. Сумец визначає інновації як суттєві зміни умов в інфраструктурі та функціях [23, с. 52]. Також інновації в контексті змін у практиці підприємства розглядають І.Б. Гурков і В.С. Тубалов [24, с. 29]. Представниками цього підходу є також І.Т. Балабанов, В.Ф. Гриньов, О.І. Пампура, які розглядають інновації через призму використання результату інтелектуальної діяльності [25, с. 11; 26, с. 27; 27, с. 35]; С.М. Ілляшенко, І.І. Вініченко, Т.С. Медведкін розглядають інновації як кінцевий результат у вигляді товарів, робіт, послуг [28, с. 15; 29, с. 9; 30, с. 514]. Багатоваріантність визначення поняття «інновації» привела до відсутності консенсусу стосовно його тлумачення та розмитості деяких дефініцій.

Підсумовуючи наведене, варто зазначити, що велика кількість суджень стосовно терміну «інновація» свідчить про важливість і багатогранність цього поняття, тому неможливо виробити не тільки єдиного визначення, а й єдиного підходу до визначення сутності поняття «інновація». З огляду на сезонність сільськогосподарського виробництва, необхідність виконання великих обсягів робіт у стислі строки, максимальне завантаження техніки у певні періоди, високий ступінь залежності процесу сільськогосподарського виробництва від при-

родного та біологічного складників формування дефініції поняття «агроінновація» потребує обґрунтованого коригування дефініцій поняття «інновація». О.Г. Шпикуляком та співавторами його публікації визначено принципові відмінності агропромислового виробництва від інших галузей національного господарства, які представлено такими характерними особливостями, як наявність багатьох видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, технології виробництва яких суттєво відрізняються; залежність технологій виробництва сільськогосподарської продукції від природних та погодних умов; суттєва різниця у періодах виробництва певних видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; високий ступінь просторової розгалуженості сільськогосподарського виробництва; ізолюваність виробників сільськогосподарської продукції від наукових установ, які займаються створенням науково-технічної продукції; різний соціальний рівень працівників, які задіяні в сільськогосподарському виробництві; відсутність збалансованого механізму передачі досягнень науки безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам [31, с. 111]. Отже, вищевикладеними особливостями сільськогосподарського виробництва підтверджено тезу про складність та специфічність аграрного виробництва, тому актуальним є формування дефініції поняття «аграрна інновація» («агроінновація») з урахуванням сучасних тенденцій економічної науки і наявних тлумачень.

Перші визначення аграрної інновації як окремого терміна спостерігаються у дослідженнях російських вчених Д.С. Целіна та О.В. Попової. Так, за визначенням Д.С. Целіна агроінновацією є інновація, яка представляє отриманий через нові наукові знання результат діяльності, котрий прямо або опосередковано забезпечить збільшення ефективності агропромислового виробництва та якісних характеристик продукції і буде спрямований на покращення результатів визначених наукових досліджень. О.В. Попова дає зовсім інше визначення поняття «агроінновації» як інновації, котра безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) зачіпає процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе лише за втрати базових функціональних характеристик [32].

У дослідженнях вітчизняних науковців є такі визначення аграрної інновації: О.Д. Муляр вважає, що агроінновація – це розроблення новації у галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин), упровадження нової техніки, технології вирощування та утримання тощо, що сприяє отриманню економічного, соціального, екологічного ефектів [33, с. 57]; Н.О. Долгошея під агроінно-

вацією розуміє такий різновид інновації, реалізація якого в аграрному секторі забезпечить зростання ефективності сільськогосподарської діяльності та забезпечить стабільне розширене відтворення виробництва в агропромисловому комплексі [34, с. 193]. Більш деталізовано щодо

попереднього визначення дає обґрунтування агроінноваціям Л.М. Могильна – як упровадження в аграрну сферу технологічних, технічних, організаційних, економічних, екологічних, селекційно-генетичних та інших видів інновацій з метою отримання економічного



Рис. Модель інноваційного соціоекономічного розвитку аграрного сектору

ефекту, що забезпечить зміни в якості життя та компонентів живої природи (тварини чи рослини) [35, с. 171]. О. Кот агроінновацію характеризує як системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідної роботи, що приведуть до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшать стан навколишнього середовища [36, с. 31].

Сучасні дослідження науковців доводять важливість розгляду економічних явищ у різних проекціях не тільки як економічної категорії, тому у визначенні поняття агроінновації доцільно враховувати тенденції соціоекономічного розвитку аграрного сектору. Адже соціоекономіка за своєю сутністю та цільовим призначення пов'язана з новітнім розумінням економіки як синергетичної системи, як організму (генетична економіка) тощо [37, с. 12]. М.А. Шабанова розглядає соціоекономіку як соціально-виробниче явище суспільного рівня, в якому формується ефективне (органічне) злиття воедино соціальних, економічних та всіх інших складників розвитку, що, надаючи йому змісту і характеру завершеної цілісності, забезпечує спочатку становлення, а згодом також утвердження соціоекономічного розвитку і відповідних йому відносин [38, с. 25]. О. Бородіна зазначає, що основними складниками соціоекономічного розвитку є економічний, соціальний та екологічний [37, с. 25].

У результаті узагальнення вищевикладених поглядів пропонуємо визначення «агроінновації» як інновації, впровадження якої зумовить створення нової якості (або вдосконалення наявної) за сутністю та характером застосування, котра забезпечить приріст результативності соціоекономічного розвитку аграрного сектору.

Виходячи з наведеного трактування, на рис. представлено модель інноваційного соціоекономічного розвитку аграрного сектору та визначено актуальні напрями інноваційної діяльності. Запропоновано приріст результативності соціоекономічного розвитку оцінювати за такими критеріями, як економічні (валовий дохід на одиницю земельної площі або одиницю поголів'я худоби, продуктивність праці, собівартість виробництва, рентабельність виробництва, прибуток на одиницю земельної площі або одиницю поголів'я худоби), технологічні (урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тваринництва, енергоємність виробництва продукції, валова продукція сільськогосподарства у порівнянних цінах на 1 га, на 1 працівника, на одиницю засобів виробничого призначення), соціальні (підвищення доходів працівників, покращення умов праці та безпеки праці) та екологічні (співвідношення витрат на природоохоронні заходи та отриманого ефекту).

Висновки. Досягати сталого розвитку сільськогосподарства можливо лише за умови трансформації наявних систем та механізмів.

У контексті запровадження представлених у моделі інноваційного соціоекономічного розвитку аграрного сектору змін будуть досягнуті економічний, екологічний та соціальний ефекти, які є основою забезпечення сталого розвитку сільського господарства. Крім того, залежно від індивідуальних умов функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства (зонального розміщення, фінансового-економічного забезпечення, техніко-технологічного забезпечення, кадрового забезпечення тощо) та поставлених завдань можливе прогнозування впровадження певного напрямку інноваційної діяльності та визначення очікуваного приросту результативності. Запропонована модель є важливою ланкою у комплексному механізмі сталого розвитку сільського господарства, адже дає змогу визначити, який саме напрям є найбільш прийнятним для впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Schumpeter J. *Business Cycles* / J. Schumpeter. – New York: McGraw – Hill, 1939. – 123 p.
- Хучек М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. Хучек // Вестник московского университета. – Сер. Экономика. – 1995. – № 1. – С. 62-71.
- Друкер П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П.Ф. Друкер: [пер. с англ.]. – М.: Фаир-Пресс, 1998. – 288 с.
- Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staff-report / V. Hippel. – U.S. Department of Commerce, 1985. – P. 19.
- Kanter R.M. Innovation: The Classic Traps / R.M. Kanter // Harvard Business Review. – 2006. – № 11. – P. 43-52.
- Яшин С.Н. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности. Экономика. Том 1 / С.Н. Яшин, Е.В. Кошелев, И.Л. Туккель. – БХВ-Петербург, 2014. – 688 с.
- Rothwell R. Invention, Innovation, Re-innovation and the Role of the User: A Case Study of British Hovercraft Development / R. Rothwell, P. Gardiner // Technovation. – 1985. – № 3. – P. 167-186.
- Твасс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твасс; [пер. англ.; авт. пред. и науч. ред. К.Ф. Пузыня]. – М., Экономика, 1989. – 272 с.
- Уайт П. Управление исследованиями и разработками: Сокр. пер. с англ. / Под ред. Д.Н. Бобрышева. М.: Экономика, 1982. – 160 с.
- Barnett H.G. *Innovation: The Basis of Cultural Change* / H.G. Barnett. – New York: McGraw-Hill, 1953. – 462 p.
- Hartman W.D. *Leitung industrieller Forschung und Entwicklung: theoretische und praktische Probleme von Innovationen* / W.D. Hartman, H.D. Haustein. – Berlin: Akademie Verlag, 1979. – 192 p.
- Riggs H.E. *Managing high-technology companies* Belmont / H.E. Riggs. – Belmont, 1983. – 453 p.
- Holstein-Beck M. *Problemy kierowania postepem* / M. Holstein-Beck. – Warszawa, 1987. – 235 p.
- Thompson V.A. *Bureaucracy and innovation* / V.A. Thompson // Administrative Science Quarterly. – 1965. – № 10. – P. 1-20.
- Измерение научно-технической деятельности. Предлагаемая стандартная практика для обследований исследова-

- ний и экспериментальных разработок. Руководство Фраскати. 1993 [Текст] / пер. Л.М. Гохберга. Париж и ЦИСН, М. 1995. – 278 с.
16. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. – 192 с.).
 17. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: [монографія] / О.О. Лапко. – К.: ІЕП НАН України, 1999. – 254 с.
 18. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – Київ: КНЕУ, 2003. – 394 с.
 19. Яковець Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века: [монографія] / Ю.В. Яковець. – М.: Экономика, 2011. – 377 с.
 20. Харин А.А. Создание и развитие инновационных интегрированных структур на базе российских вузов [Текст] / А.А. Харин, И.Л. Коленский // Качество. Инновации. Образование. – 2009. – № 12. – С. 23-28.
 21. Франчук Т.О. Державна підтримка інновацій в реальному секторі економіки України [Текст] / Т.О. Франчук // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 70-73.
 22. Кундеева Г.А. Основные категории теории инноваций [Текст] / Г.А. Кундеева // Прометей. – 2007. – № 3. – С. 114-119.
 23. Сумец А.М. Экономическое обоснование выбора альтернативных вариантов новой техники [Текст] / А.М. Сумец // Вісник Донецького інституту автомобільного транспорту. – 2007. – № 1-2. – С. 51-56.
 24. Гурков И.Б. Инновации в российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик [Текст] / И.Б. Гурков, В.С. Тубалов // Мир России. – 2004. – Т. XIII. № 3. – С. 28-47.
 25. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: [Учебное пособие] / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 303 с.
 26. Гриньов В.Ф. Товарно-инновационная политика предприятия: [учебное пособие] / В.Ф. Гриньов – К.: МАУП. – 160 с.
 27. Пампура О.И. Управление инновационным процессом в промышленности [Текст] / О.И. Пампура // НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; [Науч. ред. Ф.Е. Поклонский] – Донецк, 1997. – 363 с.
 28. Ілляшенко С.М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці [Текст]: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.
 29. Вініченко І.І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва [Текст] / І.І. Вініченко // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 9-11.
 30. Медведкін Т.С. Становлення та оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання України [Текст] / Т.С. Медведкін // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Збірник наукових праць. – Донецьк: ДонУ. – 2005. – С. 513-520.
 31. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності [Текст] / О.Г. Шпикуляк, С.О. Тивончук, С.В. Тивончук, О.М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 12.- С. 109-116.
 32. Попова О.В. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК [Электронный ресурс] / О.В. Попова // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1 (9). – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/209/82309.php>
 33. Муляр О.Д. Еволюція теорії інновацій та її розвиток в аграрній сфері виробництва [Текст] / О.Д. Муляр // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 2, т. 2. – С. 50-61.
 34. Долгошея Н.О. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки [Текст] / Н.О. Долгошея // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 192-195.
 35. Могильна Л.М. Агроінновації як фактор розвитку сільськогосподарських підприємств [Текст] / Л.М. Могильна // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільськогосподарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2010. – № 99. – С. 170-177.
 36. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення [Текст] / О.В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37.
 37. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / [О.М. Бородіна, І.В. Прокопа, В.В. Юрчишин та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України О.М. Бородіної; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 320 с.
 38. Шабанова М.А. Економіка и экономическая социология: точки размежевания и интеграции [Текст] / М.А. Шабанова // Экономическая социология. – 2005. – Т. 6. – № 5. – С. 12-27.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 332.1;339.9;327.7

Katarína Hovorková
PhD. Student,
Faculty of International Relations
University of Economics

INTEGRATION TENDENCIES OF ICELAND INTO THE EU UNTIL THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE IMPACT OF ITS ECONOMIC SITUATION ON THE EU MEMBERSHIP

ANNOTATION

The aim of this paper is an analysis of potential integration tendencies of Iceland before the financial crisis into the European Communities / the European Union. We will also focus on political preferences of the country in context of the membership in international organizations and on economic benefits or negative implications of staying independent. This research indicates that before the outbreak of the global financial crisis, Iceland as a traditionally EU reluctant country, was not forced due to economic situation to apply for the EC/EU membership and preferred the membership in the EFTA or the EEA, by which the national sovereignty as well as sensitive political issues were not endangered. In times of potential recessions, Iceland reached immediate economic needs beneficial for the country without political integration and membership in the EC/EU.

Keywords: Iceland, European Union, financial crisis, integration, sovereignty.

Introduction. Before the outbreak of the global financial crisis Iceland was known as the most eurosceptic country in Europe, since according to common expectations a small country as Iceland should tend to become a member of a regional or international organization to secure its safety and economic interests. However, Iceland decided not to join the European Communities (the EC) mainly due to the economic miracle at the beginning of the 50's. Economic development was as well as stable political situation with strong independent leaders are very important factors in the decision process of becoming or not becoming an EC member state, particularly in the country, which belonged to the most reluctant ones with regard to the EC membership. Due to the accretion of integration tendencies beginning from 70's, it's important to examine the Icelandic approach in the context of its economic situation.

This paper will focus on potential integration tendencies of Iceland before the financial crisis and the potential membership in the European Communities, resp. the European Union. The aim of this article is to analyze the economic and political situation in Iceland and its impact on integration tendency into the EC/ EU. The research will also indicate political preferences of the country in context of the membership in international

organizations and economic benefits or negative implications of staying independent.

1. Integration tendencies of Iceland until the end of the 20th century

After Icelandic declaration of independence after the end of the 2nd World War, Iceland was perceived as an independent country in terms of its involvement in international organizations. It was expected, that Iceland as a small island country would become a member of regional or international organizations to ensure the safety of the nation, enlargement of its export markets, stabilization of its economy and the currency.

Rather than considering memberships in European regional organizations, that were established in the 50's, such as the European Coal and Steel Community (ECSC), Iceland decided to enter the United Nations and the NATO and its national security issues were solved by signing an Agreement on defense with the US. In comparison with other Nordic states, which focused on developing closer relations with the European countries, Iceland was more interested in cooperation with the US and Great Britain [9, p. 2-3]. While the ECSC was mainly oriented on security questions and control of the trade with steel and coal, Iceland saw no particular advantages in joining this organization and focused on getting benefits from overseas agreements, such as expanding its fishing zone or trade agreements and cooperation with the UN and NATO, to ensure support for its national security.

With the deepening of the integration tendencies in Europe in the 60's and the emergence of two major regional organizations, the European Free Trade Association (the EFTA) and the European Communities, which acted as counterparty of the EC, Althingi (the parliament of Iceland) decided in 1970 to join the EFTA. The EFTA membership was based on a free trade of industrial products, later also of fish and fish products – the most important commodity for the Icelandic economy. With this accession and newly signed bilateral agreement with the EC countries, the Icelandic

market managed to become largely liberalized of handicapping international trade tariffs, whilst without any loss of its sovereignty. The Stockholm Convention ensured that Iceland was able to trade with the most important trading partners in the EFTA – Denmark, Sweden and Norway, with industrial goods and fish products [1].

With the worldwide globalization and development of international trade, Althingi recognized the need for closer relations with the European Communities. Since Iceland was not interested in the EC integration, the idea of joining the European Economic Area (the EEA) in the 90's offered an attractive alternative path that met the Icelandic integration criterion. Purpose of the EEA was to extend the EU internal market on countries of the EFTA, which did not wish to join the European Union or were not yet ready for that [7]. According to Baldur Thorhallsson «the main purpose of accession negotiations of Iceland with the EEA was the opening of a free market with fish products to the market of the EU countries without the need for participation in the common fishery policy. Iceland carved out an exception in the Agreement which prevented the entry of foreign investment in the fishing industry» [8, p. 65-66]. After becoming a member of the EEA and obtaining exemption, Iceland reached its economic and political goals without the need for further integration and loss of sovereignty.

Nevertheless, a deeper political cooperation between the EFTA and the EU countries in form of the EEA also took place, because of nearly «1,400 legal acts, which the EFTA countries were willing to integrate into their legislation» [6]. Still, the positive aspect for Iceland was that member states did not have to transfer part of their sovereignty. With a membership in the EEA Iceland focused mainly on gaining economic benefits, whereby the most important aspect of Icelandic membership in the EEA was to increase its exports of fish and fish products to the European market without the participation on the EU Common fishery policy. This aim was reached with bilateral specific terms of trade in the area, thus Iceland increased exports to the European market, but not without having to accept certain limitations.

With the participation in the EEA, Iceland had to accept nearly 80% of the EU legislation, reflecting the change in its political attitude that would not have been possible just a few years earlier. According to Baldur Thorhallsson, this political turnaround might be attributable mainly to changing perceptions and preferences of a large part of the political elite and to external pressures reflecting greater demands on small states by the international system [9, p. 2-3].

2. Economic situation in Iceland before the Global financial crisis as a reason of not being an EU member state

The economic miracle in Iceland, which started in the 50's, still continued at the beginning of the 21st century until the outbreak of the global finan-

cial crisis. The economic and political situation in the world was stable and the small Icelandic economy, being well linked to developments on foreign markets and integrated in world economics, had a chance to develop and rise rapidly. Althingi supported changes in Iceland's banking system that led to the establishment of three major banks in Iceland – Landsbanki, Kaupthing and Glitnir. These banks soon begun to also engage actively in international businesses, mainly in the UK and the Netherlands and managed to get through the dot-com bubble crisis in the US in 2001 without major problems or bigger negative economic or political consequences.

In years, when on the continent the biggest enlargement of the European Union by the gradual integration of new, mainly Eastern European member states was in process, Althingi did not consider the possibility of joining the EU and the accession into the EU was considered as being more risky than advantageous, particularly with regard to potential limitations in fishery policy, the banking sector as well as Iceland's capital flows. However, when looking back today, such potential restrictions might have helped the country already earlier by slowing down overheating economy by capping the noticeable bubble effects in the growth rate, real estate market prices and decreasing of the speed of bank loans.

With prevailing low interest rate levels on an international base, growing wages and foreign direct investments in most of the developed countries, the Central Bank of Iceland also lowered the domestic interest rates. In addition, increased foreign investment inflows led to the creation of new job possibilities, therefore the living standard of Icelanders increased, which was mirrored also in the growing domestic consumption and e.g. were able to invest on the real estate market. Icelandic companies were also in a good position and employed more people abroad than in Iceland. The three Icelandic banks mentioned above held total assets of more than 10 times of Iceland's total GDP.

The living standard, social security and life style in Iceland also grew to new high levels. In 2007 the UN awarded Iceland as the 3rd most developed country in the world. Althingi spent a significant part of the national budget on social security such as unemployment benefits, pensions and insurance; thus Icelanders could take even higher risk and invest further on the real estate market, took mortgages and build or buy new houses. Low wage differences and the well-functioning social system led to high economic benefits.

According to the below mentioned tables, Iceland's unemployment rate before the global economic crises reached the lowest level since the late 80's. This level was accomplished through high foreign direct investments, what resulted in new job opportunities. Also the inflation in Iceland was at a low level. It is necessary to mention, that the inflation rate in Iceland was not always

stable. Over the course of time there were some fluctuations caused by small economic bubbles, mainly due to the dot-com bubble at the beginning of the 21st century. However, Iceland's inflation was almost constantly less than 10% and reached the lowest peak before the outbreak of the global economic crisis in 2007 of 2%.

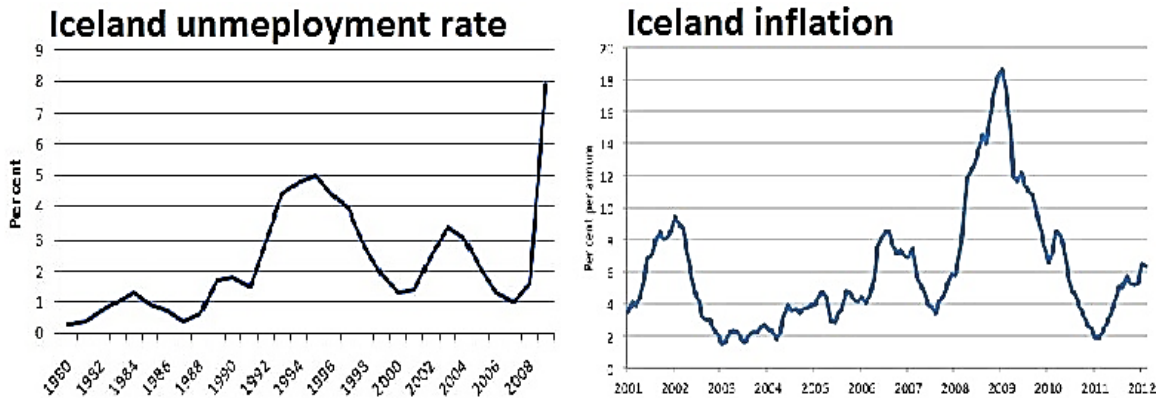
Before the crisis, Iceland was the fastest growing state among the Nordic countries. Between years 2004 and 2005 the GDP growth reached a peak of almost 8%, what could not have been sustainable for years. For comparison, the other Nordic countries reached 3-4% GDP increases in years of their highest GDP growth. Even if Iceland's GDP growth could not be healthy on a longer term, Althingi did not take any action to slow down the GDP growth. Also the investment share on GDP had reached a top of 35%, representing the highest level since the economic miracle in the mid 70's.

Because of all of these well developing economic indicators, though not necessarily economically healthy, Althingi had not taken in consideration Iceland's entrance into the European Union. But the most important economic motivation of staying outside the EU was still the fishery pol-

icy. According to the Table 1, the fisheries in Iceland in 2007 reached almost 1,500,000 tons of fish catches, i.e. the 2nd position right behind Norway in Europe.

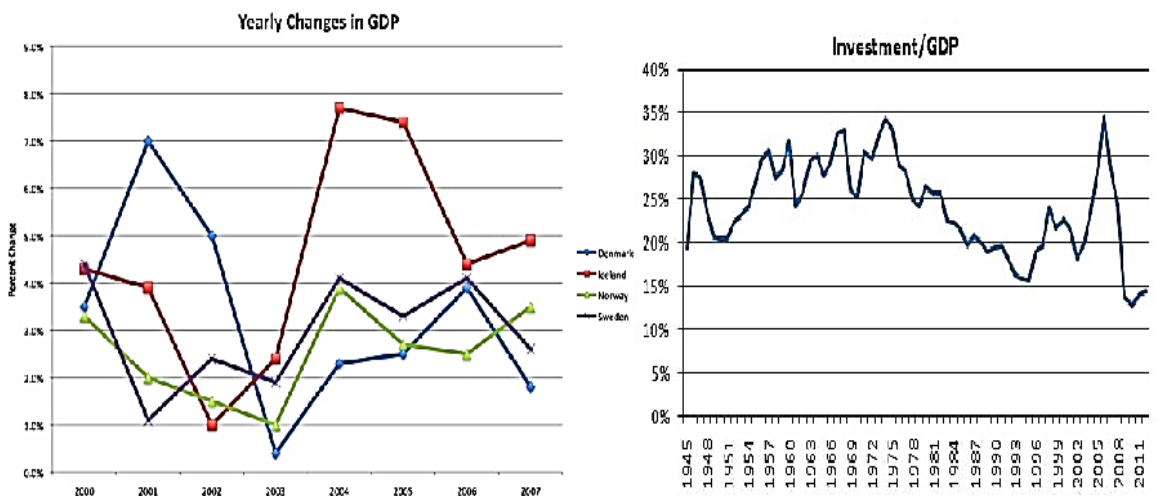
The EU fishery policy was substantially reformed at the beginning of 21st century, due to declining number of fish species in the world's waters. Under the supervision of the European Commission, at the end of each year new quotas for fish catches for each member country were set, being calculated according to statistics on the number of fish species, the economic importance of fishery in each member country and the territory of the country [3, p. 423].

According to the Table 1 below Iceland exceeded the quota, which the EU member states obtained. Compared to Spain that territory is significantly larger than the Icelandic one and thus would obtain higher quotas for fish catches, the Icelandic fishing industry produced more than twice as much as the Spanish fishing industry. Compared to Portugal that covers nearly identical area, Iceland fish catches are 7 times bigger than the Portuguese. This statistics show that Iceland, in the case of the EU membership, would clearly exceed the comparable quotas for fisheries, a fact



Graph 1. Unemployment rate and inflation in Iceland

Source: Mitchell, B., 2012



Graph 2. Changes in GDP and investment share on GDP in Iceland

Source: Margeirsson, O., 2013

that logically would need to be adjusted in case of joining the EU.

Conclusion. Until the outbreak of the global financial crisis, Iceland was the most eurosceptic country in Europe. The impact of economic situation and political stability on integration tendency of Iceland played an important role. Due to the economic miracle in 50's, there was no need for the EC integration from the economic point of view. Althingi resolved the safety question with an Agreement on defense with the US and the economic needs were reached by the membership in the EFTA membership and bilateral agreements with the EC member states.

At the end of 20th century with the importance of closer relations with the EU, Iceland joined the European Economic Area and became an equal partner to other EU members in terms of economic cooperation. The fear of losing the national sovereignty, endangering of fishing industry and limitations in capital flows made Icelanders and Althingi reluctant about their membership, thus they focused on immediate economic needs, which were covered by the EEA membership and favorable exceptions in fisheries. Therefore, also political goals and preferences of political elite were reached without the need for further integration.

With a beginning of 21st century, recession resulted from dot-com bubble and the EU

enlargement in 2004, Iceland became the most growing state among the Nordic countries, thus the EU integration would not have been beneficial. Iceland experienced another economic miracle with low unemployment and inflation rates, growing living standard, domestic consumption, investments and boom on real estate markets. Due to potential limitations in fisheries and economic instability in the EU and significant economic growth in Iceland, Althingi did not consider the EU membership, mainly due to economic reasons.

To conclude this research, before the outbreak of the global financial crisis, Iceland as a traditionally EU reluctant country, was not forced due to economic situation to apply for the EC/ EU membership. Althingi preferred the membership in the EFTA or the EEA, by which the national sovereignty as well as sensitive political issues were not endangered. In times of potential recessions, Iceland entered already mentioned EFTA or EEA and reached immediate economic needs beneficial for the country without political integration and membership in the EC/EU.

REFERENCES:

1. EFTA. (2015). Short Overview of the EFTA Convention. European Free Trade Association. URL: <http://www.efta.int/>

Total fish catches in Europe (in 1,000 tons)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU-28	6 136	5 707	5 710	5 496	5 245	4 906	4 909	4 804	4 996	4 832	4 420
Belgium	29	26	26	24	23	24	22	21	22	22	24
Bulgaria	14	10	6	3	6	8	8	7	10	9	8
Czech Republic (†)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Denmark	1 442	1 031	1 090	911	868	653	691	778	828	716	503
Germany	199	238	238	264	276	227	207	195	215	218	205
Estonia	97	75	86	97	84	97	98	95	92	78	63
Ireland	282	266	280	267	211	215	205	269	316	206	276
Greece	93	90	91	91	93	94	87	82	70	63	62
Spain	793	798	715	717	676	683	849	686	742	799	758
France	694	699	661	586	583	549	490	430	440	487	461
Croatia	21	20	30	35	38	49	49	55	52	71	64
Italy (†)	266	291	274	294	312	283	232	248	230	213	196
Cyprus	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1
Latvia	113	114	125	150	140	155	158	163	164	156	90
Lithuania	149	155	160	138	153	150	157	150	138	137	70
Luxembourg (†)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hungary (†)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malta	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Netherlands	451	524	520	547	434	366	376	341	376	365	345
Austria (†)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poland	188	152	163	131	120	125	116	175	130	176	180
Portugal	202	209	221	219	229	251	224	199	223	214	196
Romania	2	2	2	2	1	1	0	0	0	1	1
Slovenia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Slovakia (†)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	109	86	99	95	113	128	119	125	127	125	138
Sweden	294	285	269	255	268	236	230	202	211	180	150
United Kingdom	684	631	652	665	615	609	588	580	605	595	626
Iceland	2 144	2 002	1 749	1 661	1 344	1 420	1 306	1 164	1 063	1 154	1 452
Liechtenstein	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norway	2 740	2 549	2 524	2 392	2 246	2 337	2 367	2 480	2 562	2 178	2 047
Switzerland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Montenegro	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0
FYR of Macedonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serbia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Turkey	523	463	505	380	489	589	453	425	446	478	396

(†) Total catches in the seven regions covered by legal acts, namely: 21 - Atlantic, Northwest; 27 - Atlantic, Northeast; 34 - Atlantic, Eastern Central; 37 - Mediterranean and Black Sea; 41 - Atlantic, Southwest; 47 - Atlantic, Southeast; and 51 - Indian Ocean, Western. Consequently catches in inland waters are excluded.

(‡) Landlocked countries without a marine fishing fleet.

(§) 2012: partially estimated due to incomplete data sets.

Source: Eurostat (online data code: fish_ca_main)

Source: Eurostat, 2014

- legal-texts/efta-convention/detailed-overview-of-the-efta-convention (reference date: 13.05.2017).
2. Eurostat. (2014). Total catches in selected fishing regions 2002-12 (1 000 tonnes live weight). Eurostat. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_catches_in_selected_fishing_regions_2002%E2%80%9312_\(1\)_1_000_tonnes_live_weight_YB14.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_catches_in_selected_fishing_regions_2002%E2%80%9312_(1)_1_000_tonnes_live_weight_YB14.png) (reference date: 23.05.2017).
 3. Lipková I. 2011. Európska únia. Bratislava: Sprint, p. 423. ISBN 978-80-89393-33-6.
 4. Margeirsson O. (2013). Icelandic Pension System: Only 700 billion missing. Icelandic Economics. URL: <http://icelandecon.blogspot.sk/2013/07/icelandic-pension-system-only-700.html> (reference date: 20.05.2017).
 5. Mitchell B. (2012). A tale of two economies – Greece and Iceland. Modern Monetary Theory ... macroeconomic reality. URL: <http://bilbo.economicoutlook.net/blog/?p=18609> (reference date: 23.05.2017).
 6. Samson I. (1995). Začleňovanie krajín EZVO a Višegrádskej skupiny do Európskej únie. Bratislava: Slovak Academic Press. ISBN 80-85665-48-4.
 7. Schultz S. Európsky hospodársky priestor. Circa Europa. URL: http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/reasons/framework/article_7238_sk.htm (reference date: 15.05.2017).
 8. Thorhallsson B. (2002). Consequences of a Small Administration: The Case of Iceland. Current Politics and Economics of Europe. Volume 11 Number 1, pp. 65-67.
 9. Thorhallsson B. (2006). Iceland's involvement in global affairs since the mid-1990s. Icelandic Review on Politics and Administration. Volume 2 Number 6, pp. 2-3.

УДК 339.976.4

Антоненко К.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри МЕН і бізнесу**Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету***Мухамедова Д.Р.***студентка**Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ У СУЧАСНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ПРАКТИЦІ В УКРАЇНІ

THE MODERN STATE AND TRENDS OF THE FUNCTIONALITY OF TRADEMARKS IN THE MODERN COMMERCIAL PRACTICE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденцію до розвитку товарних знаків в українській комерційній практиці. Зазначено, що нині у сфері роздрібної торгівлі все більше посилюється роль конкуренції, що стимулює компанії використовувати нові інструменти впливу на ринку. Цьому сприяє розвиток торгових мереж на регіональному рівні. Розкрито чинники збільшення лояльності й утримання покупців, якими є товарні знаки як унікальна пропозиція в конкретній торговій мережі. Висвітлено вплив товарних знаків на підвищення конкурентоспроможності компаній в Україні.

Ключові слова: товарний знак, конкуренція, інтелектуальна власність, бренд, аутсорсинг, торгова марка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции к развитию товарных знаков в украинской коммерческой практике. Отмечено, что в настоящее время в сфере розничной торговли все больше усиливается роль конкуренции, которая стимулирует компании использовать новые инструменты влияния на рынке. Это способствует развитию торговых сетей на региональном уровне. Раскрыты факторы увеличения лояльности и удержания покупателей с помощью товарных знаков, которые являются уникальным предложением в конкретной торговой сети. Освещено влияние товарных знаков на повышение конкурентоспособности компаний в Украине.

Ключевые слова: товарный знак, конкуренция, интеллектуальная собственность, бренд, аутсорсинг, торговая марка.

ANNOTATION

The article investigates the tendency for the development of trademarks in Ukrainian commercial practice. It is noted that the role of competition is increasing in the retail sector, which encourages companies to use new instruments of influence on the market. This is facilitated by the development of trade networks at the regional level. Trademarks as a unique offer in a specific trading network are the factors of loyalty increase and customer retention. The effect of trademarks on increasing the competitiveness of companies in Ukraine is highlighted.

Keywords: trademark, competition, intellectual property, brand, outsourcing, trademark.

Постановка проблеми. Актуальність проблематики, пов'язаної зі створенням і просуванням товарних знаків на ринку, зростає з розвитком ринкових відносин в Україні. Це зумовлено тим, що для сучасної економічної ситуації характерна тенденція до вирівнювання споживчих властивостей товарів. Еквівалентна техніко-технологічна база виробничих компаній дає змогу випускати продукти однаково

високої якості, тому конкурентна боротьба за споживача переходить із площини фізичних та споживчих характеристик товарів і послуг у площину конкуренції між товарними знаками. У такій ситуації товарні знаки, що не володіють виразним і релевантним для споживачів іміджем і не відповідають очікуванням споживачів, не можуть розраховувати на успіх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значну увагу дослідженню товарних знаків як частини інтелектуальної власності приділили такі вітчизняні вчені, як В.Д. Базилевич, М.В. Вачевський, Т.В. Демченко. Н.М. Влащенко розглядав товарні знаки як складову частину українського брендингу. Значний внесок у вивчення розвитку товарних знаків в Україні в конкурентному середовищі зробили О.С. Телетов та Є.М. Черкашев. Із позиції поведінки споживача товарні знаки розглянуто в роботі Дж. Енджела, Р. Блекуелла та П. Мініарда.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто чітко визначити рамки понять між брендом, товарним знаком та торговою маркою, щоб розуміти їх розмежованість та роль у комерційній практиці в Україні. Наведення прикладів допоможе ясніше висвітлити значення товарного знаку та брендингу для українського ринку.

Мета статті полягає у тому, щоб здійснити оцінку особливостей регулювання товарних знаків як об'єктів інтелектуальної власності. Необхідно провести аналіз сучасного стану і тенденцій функціонування товарних знаків у сучасній комерційній практиці та визначити специфіку застосування товарних знаків суб'єктами комерційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дуже часто товарний знак співставляють із брендом, проте важливо зазначити, що товарний знак є основою для створення і розвитку бренда. Поняття «бренд» і «товарний знак» не тотожні – перше набагато ширше і містить у собі друге [2, с. 102]. Бренд – це насампе-

ред обіцянка відповідності ціни та якості, споживчих і особливо символічних властивостей товару (послуги) очікуванню потенційних споживачів. Брендями неможливо володіти, ними можна тільки керувати. До того ж деякі з цих атрибутів (наприклад, ім'я, логотип, персонаж та ін.) можуть бути зареєстровані як товарні знаки, забезпечуючи тим самим певну ступінь юридичного захисту бренда [3, с. 220]. Торгова марка виокремлює товар серед аналогічних товарів, сприяє швидкому впізнанню товару, дає можливість посилити ефективність реклами, а також виправдовує серед споживача високу ціну.

База товарних знаків в Україні нині налічує 226 227 свідоцтв на знаки для товарів і послуг з урахуванням розділених реєстрацій. Цінність товарного знаку ведеться шляхом визначення її впливу на підвищення обсягів реалізації та збільшення прибутку компанії. У 2016 р. в Україні було подано 37 тис. заявок на отримання свідоцтв щодо захисту об'єктів інтелектуальної власності (табл. 1) [5]. Найбільш поширеним видом захисту прав інтелектуальної власності для малого бізнесу в Україні є реєстрація торгової марки.

Серед українських компаній також є лідери ринку, які вже довгий час утримують високий рівень конкурентоспроможності завдяки вдало розробленим торговим знакам. Можна виділити 10 найуспішніших брендів української економіки серед товарних знаків (табл. 2).

Відомі українські бренди поступово виходять на світові ринки. Нині таку тенденцію можна прослідкувати щодо компаній, які тісно

пов'язані з ІТ-технологіями [6]. Вже 13 українських ІТ-компаній представлені в глобальному рейтингу аутсорсингу 2017 Global Outsourcing. Українські фірми працювали над програмним забезпеченням, що використовується в таких великих компаніях, як Ford, Boeing, Volvo та «Скандинавські авіалінії». Компанія з інформаційних послуг Ciklum стала фіналістом рейтингу європейських інформаційних послуг 2016 р., а SoftServe та ОВН визнано найкращими проектами з ІТ-аутсорсингу в категорії розроблення програм для смартфона Sense360 серед 13 компаній, що працюють як у сфері міжнародного бізнесу з великими представництвами в Україні, так і мають місцеві ІТ-проекти (табл. 3). У топ-100 кращих аутсорсерів увійшли: EPAM, Ciklum, ELEKS, Luxoft, N-iX, Miratech, Intetics, SoftServe, Softjournal, Sigma Software, TEAM International Services, Program-Ace і Softengi.

Компанії потрапляють до рейтингу на основі заявок, в яких оцінюються їх можливості за п'ятьма критеріями: розміром і темпами зростання компанії, рекомендаціями замовників, нагородами і сертифікатами, інноваціями у сфері постачання послуг замовнику і рівнем корпоративної соціальної відповідальності. Список складається для компаній, які хочуть віддати послуги на аутсорсинг і шукають кращих і надійних партнерів для цього.

Показним є приклад просування товарних марок підприємств молочної галузі України. Найбільші гравці галузі щорічно нарощують виробництво і освоюють нові ринки, у цьому їм допомагають товарні знаки, які є «облич-

Таблиця 1

Показники надходження заявок на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності в Україні

Об'єкти промислової власності	2012	2013	2014	2015	2016
Усього надійшло	35 712	39 672	32 808	33 557	37 323
Винаходи	3 659	2 984	3 586	3 253	2 998
Корисні моделі	7 617	7 555	7 104	6 167	7 009
Промислові зразки	1 301	2 888	2 051	1 418	1 656
Знаки для товарів і послуг	23 135	25 245	20 067	22 719	25 660
Товарні знаки за національною процедурою	16 915	17 784	13 889	16 980	21 619
Товарні знаки за міжнародною процедурою	6 220	7 461	6 178	5 739	4 041

Таблиця 2

Найдорожчі українські бренди

Місце в рейтингу	Бренд	Ринкова вартість, млн. дол. США	Власник	Сфера виробництва/ послуг
1	Моршинська	512	IDS Group	Напої
2	Рошен	335	N M Rothschild & Sons	Кондитерські вироби
3	ПриватБанк	304	Уряд України	Фінансові послуги
4	Сандора	277	PepsiCo	Напої
5	Nemiroff	253	Nemiroff Холдинг	Алкогольні напої
6	Оболонь	247	ПАТ «Оболонь»	Алкогольні напої
7	Нова пошта	182	Nova Poshta International	Логістика
8	Київстар	179	VimpelCom Ltd.	Телекомунікації
9	Rozetka.ua	157	RozetkaLTD	Роздрібна торгівля
10	Чернігівське	154	САН ІнБев Україна	Алкогольні напої

чям» своїх брендів. Молоко є одним із найбільш затребуваних продуктів на українському ринку, тому, аналізуючи роль товарних знаків популярних українських виробників молочної продукції, можна виявити який саме прибуток приносить удалий товарний знак (табл. 4) [7].

Таблиця 3
Українські бренди,
що вийшли на світовий ринок

Бренд	Співробітники в Україні, осіб	Головний офіс
SoftServe	4000	Львів
Ciklum	2000	Київ
ELEKS	900	Львів
Miratech	700	Київ
Sigma Software	700	Харків
N-iX	500	Львів
Softengi	200	Київ
Program-Ace	100	Харків
PAM	4000	США
Luxoft	3000	Швейцарія
Intetic	200	США
TEAM International Services	200	США
Softjourn	100	США

Єдиний динамічний і сучасний стиль зображення торгового знаку «Біла лінія» дає змогу бренду більшою мірою відповідати очікуванням споживачів, а також вигідно виділятися на полиці. Чистий білий колір, який є фоном зображення, не тільки символ молока, а й запорука якості та дотримання всіх належних стандартів, тому образ створений для самих вибагливих поціновувачів продуктів. Синій колір, який незмінно використовує виробник, асоціюється з кришталевою чистотою, зорове сприймання переходить у тактильне і створює ідею прохолоди, а отже, й свіжості; білий фон демонструє незалежність продукту, ідея наче знаходиться на поверхні.

Стосовно марки «Яготинське», то варто відзначити, що регіональний бренд став національним. Для багатьох покупців він асоціюється з родинним містечком, проте, спираючись на

відображення, споживачі вважають цей бренд одним із найсучасніших – такої характеристики виробник досяг завдяки регулярним інноваціям, які запроваджуються. Червоний охайний шриффт назви якісно висвітлює товарний знак своєї продукції, створюючи переконання в тому, що продукт відповідає всім європейським стандартам та вартий довіри споживачів.

У торговій марці «Простоквашино» заховано термін «свіжий», який став одним із ключових елементів комунікації бренду. Бренд пройшов дві стадії розвитку айдентики. Завданням першого етапу було зберегти максимальну ідентифікацію з мультфільмом, паралельно закладаючи в бренд і дизайн можливості для подальшого розвитку. Для досягнення цих завдань у дизайнах використовувалися всі основні герої мультфільму, упаковки були максимально «ігрові» з великою кількістю деталей і широким використанням для додаткової характеристики продуктів прямої мови героїв. На другому етапі основним завданням було відбудовування бренд-блоку і чіткого колірного коду для характеристики продуктів. Дизайни стали більш уніфікованими, натуральними, центральне місце в них зайняв Матроскін, який став частиною нового логотипу бренду.

В основу візуальної концепції всіх продуктових категорій торгової марки «Селянське» лягло зображення нового логотипу марки на фоні села. Новий візуальний образ символізує простір і природне походження продукту, пейзаж сприяє сприйняттю продукту як натурального і свіжого. У кольоровій гамі товарного знаку присутні елементи патріотизму, жовті лани, синя окантовка та назва, а зелений колір надає сприйняття свіжості. Візуально малюється образ хатинки і бабусі, яка дбайливо ставиться до корівки, даючи їй тільки свіжу зелень, а тому молоко буде сповнене вітамінів, отже, образ «для рідних тільки краще» вигідно використовується для продукту родом із дитинства.

Торгова марка «Слов'яночка» завдячує своєму знаку молодій дівчині, яка сповнена українських традицій, які завжди були духовною основою життя українців. Дівчина лагідно посміхається, а тому підіймає настрій, розташо-

Таблиця 4
Порівняльна таблиця товарних знаків за торговими марками молочних продуктів

Торгова марка	Компанія	Прибуток, млрд., грн.	Характеристика товарного знаку
Біла лінія	Терра Фуд	3,435	Товарний знак є динамічним та сучасним, дає впевненість щодо якісного продукту, символізує так звану лінію якості
Яготинське	Молочний Альянс	3,300	Товарний знак сприймається як вітчизняний, викликає враження натурального продукту
Простоквашино	Danone Україна	2,100	Намальований персонаж, кіт Матроскін, приваблює своєю чарівністю та авторитетом у виборі якісних продуктів
Селянське	Людторф	1,511	Приємний малюнок з українськими мотивами – добрі та світлі символи душевності, щедрості й достатку
Слов'яночка	Вімм-Білл-Данн Україна	1,362	Образ української дівчини, яка зачаровує неповторною природною красою, символізує натуральність продукту

вуючи до себе. Відкритість образу надає впевненості в тому, що виробник не приховує нічого і максимально відвертий стосовно свого товару зі споживачем щодо якості та свіжості продукту. Яскраві кольори товарного знаку привертають увагу своєю невимушеністю і грайливістю, що налаштовує споживача на позитивний лад.

Отже, використання різноманітних образів у товарному знаку дає можливість компанії стати більш упізнаною та здійснити бажаний економічний ефект на споживача, таким чином, розширюючи вплив свого бренду, а використання якісних та сучасних технологій допомагає утримувати позиції бренду, база якого була створена завдяки правильно розробленому товарному знаку.

Висновки. Нині товарні знаки, розроблені в Україні, показують позитивний вплив на просування брендів. Наявність українських брендів, які вийшли на світовий ринок є тому доказом. Завдяки своєму безпосередньому впливу на підвищення обсягів реалізації товарів товарний знак можна вважати таким, що активно та якісно функціонує у просуванні не тільки товарних одиниць, але й компаній, які їх представляють. Визначальною ознакою сучасного розвитку вітчизняних брендів є те, що 13 укра-

їнських брендів зі сфери IT-технологій, яка в Україні досягає успіхів розвитку, представлено за кордоном, що є тенденцією до успішного просування та визнання вітчизняних технологічних об'єктів на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: [підручник] / В.Д. Базилевич. К.: Знання, 2015. – 431 с.
2. Вачевський М.В., Кремень В.Г. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності: [підручник] / За ред. проф. М.В. Вачевського. – К.: ВД Професіонал, 2015. – 448 с.
3. Влащенко Н.М. Сіті-брендинг: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.М. Влащенко. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 151 с.
4. Телетов О.С. Брендінг та ребрендінг в умовах сучасних промислових виробництв / О.С. Телетов. – Львів: Львівська політехніка, 2015. – 504 с.
5. Брендінг-блог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brandblog.ru>
6. Відомі бренди та їх розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brandtop.ru>
7. Інформаційно-аналітичний портал про молоко та молочне скотарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk>

УДК 339:5(477)(045)

Богацька Н.М.

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

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE FOREIGN TRADE ACTIVITY OF UKRAINE AND THE POSSIBILITIES OF ITS IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті показано, що нині зовнішньоторговельна діяльність не тільки є одним з вирішальних факторів економічного зростання країни, але й все більше перетворюється на один з головних чинників національної безпеки України. Підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності є актуальною і важливою причиною, особливо у зв'язку зі вступом України до Європейського Союзу (ЄС).

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, експорт, імпорт, товарна структура, географічна структура, євроінтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье показано, что в настоящее время внешнеторговая деятельность не только является одним из решающих факторов экономического роста страны, но и все больше превращается в один из главных факторов национальной безопасности Украины. Повышение эффективности внешнеторговой деятельности является актуальной и важной причиной, особенно в связи с вступлением Украины в Европейский Союз (ЕС).

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, товарная структура, географическая структура, евроинтеграция.

ANNOTATION

The article shows that currently time the foreign trade activity is not only one of the decisive factors of economic growth of the country, but also it is increasingly becoming as one of the main factors of national security of Ukraine. The improving of the efficiency of foreign trade activity is relevant and important task, especially in connection with Ukraine's accession to the European Union.

Keywords: foreign trade activity, export, import, commodity structure, geographical structure, European integration.

Постановка проблеми. В умовах посилення інтеграційних процесів та глобалізації розвиток зовнішньоторговельної політики є одним з найважливіших чинників конкурентоспроможності національної економіки. У період системної трансформації економіки України відбуваються істотні зміни у зовнішньоторговельній діяльності, тому аналіз тенденцій та змін у сфері зовнішньої торгівлі важливий для прийняття ефективних управлінських рішень та внесення обґрунтованих змін в економічну політику держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації світової економіки та її глобалізації, підвищення ефективності використання експортного потенціалу присвячено роботи багатьох українських вчених, наприклад, праці В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.М. Гейця,

О.П. Гребельника, О.М. Кисельової, В.С. Кравцова, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогона, А.С. Філіпенка. До найбільш відомих зарубіжних спеціалістів з цього напрямку досліджень можна віднести В. Балассу, Е. Грайпла, М. Портера, С. Смалвуда, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження науковців та практиків, постає потреба визначення чітких напрямів щодо удосконалення зовнішньоторговельної діяльності України та підвищення її експортного потенціалу.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та розробці науково-практичних рекомендацій, спрямованих на її удосконалення в контексті поглиблення євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні для успішної інтеграції господарського комплексу України до європейського економічного простору необхідно, щоб вітчизняні підприємства виготовляли та випускали товари, які будуть конкурентоспроможними на ринках Європейського Союзу, тобто товари, які відповідають вимогам європейського ринку за технічними параметрами, якістю, безпекою та ціною. На шляху вирішення цих завдань перед Україною постають значні труднощі. Україні за всі роки незалежності досі не вдалося подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР, її сировинну спрямованість.

Україна нині є неконкурентоспроможною на ринку високотехнологічних товарів. Так, в дослідженні О.А. Меха [1, с. 24-30] показано, що обсяги найбільш технологічної, наукоємної вітчизняної продукції вже довгі роки не відрізняються позитивною динамікою зростання.

Україна здійснює експортно-імпортні операції з усіма країнами ЄС. Водночас торговельні потоки розділені між країнами дуже нерівномірно. Станом на 2016 рік основні торговельні потоки спрямовані до таких країн, як Білорусь, Єгипет, Індія, Італія, Китай [2]. На ці ж країни припадає більша частина імпорту України з країн ЄС. Загалом по всіх країнах ЄС обсяг

експорту не досягає третини від загального експорту України, а імпорт складає майже 40% (табл. 1).

Як свідчать наведені дані, незважаючи на те, що у 2017 році експорт товарів України до країн ЄС становить 148,1%, ринки країн ЄС поки що не стали домінуючими у здійсненні експортно-імпортних операцій України. Протягом 2015-2016 років експорт до країн ЄС збільшувався порівняно з відповідними показниками попередніх років. Імпорт товарів з країн Європейського Союзу в період 2015-2016 років також зростає. Сальдо протягом 2013-2014 років залишалося від'ємним. Поліпшення ситуації в 2014 році, а саме скорочення у 2,5 рази обсягу негативного сальдо та збільшення коефіцієнта покриття експортом імпорту, було спричинено передусім значним скороченням споживання

імпортних товарів. В 2015 році сальдо стало позитивним і становило 610 706,7 млрд. дол. У 2016-2017 роках сальдо стало від'ємним за рахунок збільшення споживання імпортних товарів (табл. 2).

Проаналізувавши динаміку зовнішньоторговельної діяльності України з країнами ЄС (табл. 1, 2), можна зробити висновок, що існує певна невідповідність між спрямованістю на європейську інтеграцію згідно зі стратегічним вибором України та реальним розвитком зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Сучасний економічний розвиток світу характеризується чіткою тенденцією до інтеграції окремих країн в єдиний світовий ринок, що виявляється в збільшенні обсягів міжнародної торгівлі, поглибленні спеціалізації країн та посиленні їх економічної взаємозалежності.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС [2]

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Експорт у відсотках до попереднього року	97,9	101,5	70,7	95,4	148,1
Імпорт у відсотках до попереднього року	103,1	77,9	68,9	104,6	132,4
Коефіцієнт покриття експорт/імпорт	0,62	0,81	1,01	0,92	0,97
Сальдо, млн. дол. США	-10 287,9	-4 055,1	610 706,7	-2 885 806,2	-86 785,8

Таблиця 2

Географічна структура торгівлі України товарами з країнами ЄС у I кварталі 2017 року [2]

Країни ЄС; сальдо	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до I кварталу 2016 року	тис. дол. США	у % до I кварталу 2016 року	
Австрія	128 088,6	157,0	101 960,6	83,6	26 128,0
Бельгія	72 912,0	160,1	114 944,9	123,6	-42 032,9
Болгарія	105 568,8	114,6	33 573,7	98,6	71 995,1
Велика Британія	120 658,1	146,7	201 582,8	100,2	-80 924,7
Греція	54 562,4	146,5	73 491,1	174,1	-18 928,7
Данія	39 235,5	126,4	35 347,2	88,0	3 888,3
Естонія	26 494,7	140,5	15 491,4	94,1	11 003,3
Ірландія	30 991,0	139,0	20 604,6	102,6	10 386,4
Іспанія	352 989,1	110,6	126 998,7	100,8	225 990,4
Італія	567 603,1	138,3	287 006,3	99,2	280 596,8
Кіпр	19 093,2	175,2	7 558,0	209,9	11 535,1
Латвія	41 099,8	132,2	27 245,7	110,5	110,5
Литва	86 377,4	149,9	98 427,2	124,2	-12 049,7
Люксембург	1 661,3	165,5	13 105,3	73,5	-11 444,0
Мальта	5 084,1	602,2	1 959,0	70,2	3 125,1
Нідерланди	310 410,2	111,9	133 366,1	115,3	177 044,1
Німеччина	361 349,1	106,0	1 285 966,8	134,2	-924 617,7
Польща	621 511,3	135,0	690 081,5	127,8	-68 570,2
Португалія	92 958,5	116,5	12 022,4	93,2	80 936,1
Румунія	197 123,7	118,2	119 452,9	115,9	77 670,8
Словаччина	135 306,2	132,4	101 057,5	109,9	34 248,7
Словенія	4 792,3	130,3	31 945,1	120,1	-27 152,8
Угорщина	302 022,8	116,9	238 917,6	109,6	63 105,1
Фінляндія	15 392,1	105,5	45 100,1	92,4	-29 708,1
Франція	92 353,7	86,9	526 907,2	123,2	-434 553,5
Хорватія	7 047,1	68,5	5 265,3	109,2	1 781,7
Чехія	164 611,3	140,2	151 120,6	124,5	13 490,7
Швеція	21 178,7	131,7	116 972,3	128,0	-95 793,6

У цих умовах держави в особі відповідних компетентних органів регулюють зовнішньоторговельну діяльність для досягнення національних економічних інтересів. Країни, які нині займають провідні позиції в міжнародній торгівлі (Китай, США, Німеччина, Японія), досягли таких результатів за допомогою виваженої та ефективної зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики, зокрема успішного застосування механізмів управління зовнішньоторговельною діяльністю. Адже державне управління в таких країнах охопило майже всі етапи зовнішньоторговельної діяльності: від аналізу ситуації в країні та закордоном, розробки зовнішньоторговельної стратегії, визначення структурних і географічних пріоритетів до використання широкої системи заходів контрольного-регулювального характеру [3, с. 161]. Тобто країни, щоб досягти такого рівня, здійснювали правильне державне регулювання, яке охоплювало та аналізувало всі етапи зовнішньоторговельної діяльності.

В останні два десятиліття ХХ ст. у зовнішньоторговельній політиці США спостерігалося певне зміщення акцентів із заходів щодо регулювання імпорту (яких влада США продовжує активно вживати) в бік заходів, що забезпечують безперешкодний доступ американських товарів на ринки інших країн. При цьому йдеться не тільки про усунення торгових бар'єрів на шляху експорту США, але й про вплив на господарську діяльність та економічну політику інших країн, якщо вони ускладнюють американську торговельну експансію і зачіпають інтереси американських компаній, що працюють на зовнішніх ринках [4]. Іншими словами зовнішньоторговельна політика США зміцнює імпорт своїх товарів на світових ринках, а також аналізує вплив експорту на господарську діяльність та економіку інших країн.

На третьому місці в світі за обсягами торгівлі товарами у 2016 році знаходиться Німеччина, яка в перші роки свого існування здійснювала політику вільної торгівлі. В економічній стратегії уряду Німеччини розвитку зовнішньоторговельної діяльності відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у світогосподарських зв'язках. Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширюється мережа зовнішньоторговельних палат. Висока конкурентоспроможність німецької промисловості на світових ринках забезпечується, як правило, за рахунок переваг у якості і технічному рівні продукції, сервісі, дотриманні термінів поставок тощо. Німеччина є одним із найбільших у світі експортерів капіталу. Згідно з даними Німеччина

в 2015 році залишилася в сфері товарообігу третім експортером у світі. Однак за обсягами експорту до неї дедалі ближче підтягується Японія [5]. Інакше кажучи, зовнішньоторговельна політика Німеччини сприяє стимулюванню експорту за рахунок фінансування та страхування. Також німецька промисловість забезпечує високу конкурентоспроможність своєї продукції шляхом якості та технічного рівня товарів.

У складних політично-економічних умовах, що переживає Україна, гостро окреслилися накопичені за попередні роки проблеми системного характеру, пов'язані із забезпеченням зовнішньоторговельної безпеки, до яких Т.О. Власюк відносить [6, с. 57]:

- гальмування процесів структурної перебудови вітчизняної економіки, високий рівень імпортозалежності та значну технологічну відсталість виробничо-промислового комплексу, що унеможливило стратегічне позиціонування вітчизняних виробників на зовнішніх ринках товарів та послуг згідно з національними інтересами;

- високий рівень товарної концентрації експортно-імпортних операцій, що зумовлює високу чутливість економічної системи навіть до незначних коливань кон'юнктури зовнішніх ринків;

- деформації товарної структури імпорту та експорту, а також їх незбалансованість, що свідчить про необхідність невідкладних кроків щодо формування цільової системи заходів державного регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для подолання накопичених економічних проблем держави загалом.

На нашу думку, проблемами в зовнішньоторговельній діяльності також є низька конкурентоспроможність української продукції на ринках, недосконалість законодавчої бази у сфері зовнішньоторговельної діяльності, недостатність знань та досвіду українських підприємств у сфері експорту, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі України дає змогу запропонувати шляхи, використання яких дасть можливість удосконалити зовнішньоторговельну діяльність України і підвищити її ефективність. Основними напрямками перебудови є такі:

- 1) розширення асортименту експорту з високим рівнем доданої вартості та високим ступенем обробки товару;

- 2) створення імпортозамінюючих виробництв, оскільки в Україні є власна виробнича база для виготовлення тих товарів, які імпортуються з-за кордону;

- 3) удосконалення законодавчої бази, що полегшить регулювання експортно-імпортних операцій, підтримка національного виробництва, удосконалення митно-тарифного механізму;

- 4) забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

5) знаходження нових ринків збуту та просування українських товарів на ринки Європейського Союзу.

Висновки. Отже, Україна може використати позитивний управлінський досвід іноземних держав, але з урахуванням сучасного стану економіки країни. Поступовість і виваженість повинні стати визначальними для управління зовнішньоторговельною діяльністю України, адже заходи, спрямовані на швидкий вихід з кризи, не дають очікуваного ефекту повною мірою і не можуть відновити економіку в короткі терміни. Реформи, які сьогодні проводяться в Україні недосконалі, а митно-тарифне регулювання вимагає всебічного дослідження. Тому для того, щоб підвищити експортний потенціал України потрібно стабілізувати законодавчу базу у сфері експорту та імпорту, удосконалити митно-тарифний механізм. Ці умови будуть сприяти злагоженому регулюванню експортно-імпортних операцій і покращать економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мех О.А. Товарна структура зовнішньої торгівлі України як індикатор науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки / О.А. Мех // Наука та наукознавство. – 2011. – № 3. – С. 24-30.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Зосимова Ж.С. Зарубіжний досвід менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і можливість застосування в Україні / Ж.С. Зосимова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 3/1. – Т. 18. – С. 158-161.
4. Зовнішньоторговельна політика США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liudyna.com/zovnishnotorgovelnna-politika-ssha>
5. Світова Організація Торгівлі (СОТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm
6. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності країни: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т.О. Власюк // Стратегічні пріоритети. Серія: Економіка. – 2015. – № 4. – С. 48-58.

УДК 339.1

Бортнікова М.Г.
старший викладач кафедри зовнішньоекономічної
та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

АНАЛІЗУВАННЯ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНСАЛТИНГОВИХ ПРОЕКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА СВІТОВОМУ РИНКАХ

ANALYSIS OF THE STATE OF IMPLEMENTATION OF CONSULTING PROJECTS IN INTERNAL AND WORLD MARKETS

АНОТАЦІЯ

Вивчення теоретичних підходів та практичних розробок щодо розвитку консалтингу дало змогу проаналізувати стан реалізації консалтингових проектів на вітчизняному та світовому ринках. У статті представлено місткість ринку консалтингових послуг в Україні. Наведено обсяги світового консалтингового ринку та обсяги європейського ринку консалтингових послуг за сферами обслуговування. Відображено рейтинг 20 кращих консалтингових компаній. Охарактеризовано переваги реалізації консалтингових проектів, які передбачають підвищення доходів, впровадження інновацій, забезпечення зростання якості, підвищення ефективності діяльності підприємств-замовників консалтингових проектів.

Ключові слова: консалтинговий проект, консалтинговий ринок, консалтингова послуга, консалтингова компанія, місткість консалтингового ринку, рейтинг.

АННОТАЦИЯ

Изучение теоретических подходов и практических разработок по развитию консалтинга позволило проанализировать состояние реализации консалтинговых проектов на отечественном и мировом рынках. В статье показана емкость рынка консалтинговых услуг в Украине. Приведены объемы мирового консалтингового рынка и объемы европейского рынка консалтинговых услуг по сферам обслуживания. Отражен рейтинг 20 лучших консалтинговых компаний. Охарактеризованы преимущества реализации консалтинговых проектов, предусматривающих повышение доходов, внедрение инноваций, обеспечение роста качества, повышение эффективности деятельности предприятий-заказчиков консалтинговых проектов.

Ключевые слова: консалтинговий проект, консалтинговий ринок, консалтингова услуга, консалтингова компанія, ємкість консалтингового ринку, рейтинг.

ANNOTATION

The study of theoretical approaches and practical developments in the development of consulting allowed analyzing the state of implementation of consulting projects in the domestic and world markets. The article presents the capacity of the consulting services market in Ukraine. The volumes of the world consulting market and volumes of the European market of consulting services on the spheres of services are given. The rating of 20 best consulting companies is displayed. The advantages of realization of consulting projects which involve increase of incomes, introduction of innovations, maintenance of increase of quality, increase of efficiency of activity of enterprises-clients of consulting projects are characterized.

Keywords: consulting project, consulting market, consulting service, consulting company, capacity of the consulting market and rating.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та економічної нестабільності керівники підприємств в усьому світі все частіше зустрічаються з проблемами, які характеризуються принциповою новизною та вимагають при-

йняття нестандартних рішень, тому передбачають застосування новітніх інструментів управління для їх вирішення та для досягнення бажаного результату. Нині стандартні підходи до управління не завжди дають змогу досягти бажаного рівня ефективності. Саме тому залучення зовнішнього інтелекту консалтингових компаній для прийняття управлінських рішень стало поширеною практикою як для світових, так і для українських підприємств [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження консалтингових проектів розглядаються у працях багатьох науковців, таких як, зокрема, В.А. Верба, Т.І. Решетняк, А.П. Посадський, В.М. Соколов, М. Кубр, К. Левін, Г. Ліппіт, Ф. Стилле, Ф. Уїкхем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що у сучасній літературі практично відсутні роботи щодо вивчення стану реалізації консалтингових проектів. Через це виникає необхідність дослідження стану реалізації консалтингових проектів на вітчизняному та світовому ринках.

Мета статті. За результатами опрацювання наукової літератури, практичних розробок [1-13] та власних досліджень за проблемою метою роботи є дослідження та аналізування стану реалізації консалтингових проектів на вітчизняному та світовому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси адаптації консалтингу за умов глобалізації світової економіки вимагають формування певних стандартів як до професійних знань і навичок консультантів, так і до процесів та процедур реалізації консалтингового проекту. Формування стандартів для консалтингу сприятиме створенню еталонних принципів діяльності членів професійної спільноти; подоланню бар'єра закритості і непрозорості консалтингового процесу; зниженню ризиків консультування, транспарентності у взаємовідносинах «консультант-клієнт»; підвищенню рівня його професіоналізації; зростанню якості консультування; інформаційній відкритості до кращих практик менеджмент-консалтингу; розширенню доступу національних консалтингових компаній до таких сегментів ринку, як консультування державного сектору, виконання міжнародних проектів [2, с. 201].

Український консалтинговий ринок значною мірою залежить від капіталу Міжнародних фінансових організацій. За джерелами походження капіталу 6,8% консалтингових компаній створені на основі іноземного капіталу, 6,6% компаній створені на змішаному капіталі і функціонують як спільні підприємства. Відповідно, 86,6% компаній сформовані на українському капіталі. При цьому іноземні та спільні підприємства, які за кількістю складають лише 13,4%, утримують більшу частку ринку (понад 80%), що пояснюється різницею у вартості наданих послуг, обсягами та кількістю здійснюваних проектів, а також масштабами діяльності клієнтів консалтингових фірм [1, с. 10]. Популярними об'єднаннями консультантів в Україні є Укрконсалтинг, Українська асоціація управління проектами, Українська асоціація менеджерів-консультантів, Асоціація фінансових аналітиків, Українське товариство оцінювачів. Діяльність цих організацій створила методологічну основу вітчизняного консалтингу, яка пристосована до сучасного стану економіки країни.

Світовим лідерам на українському консультантському ринку в окремих його сегментах належить від 10% до 80%. Так, в управлінському консалтингу це 40%, в маркетингових дослідженнях – 40%, фінансовому консалтингу та аудиті – 80%, ІТ-консалтингу – 10%, юридичному консалтингу – 25%, консалтингу в сфері управління персоналом – 40% [3]. Основними замовниками консалтингових проектів в Україні є малі та середні суб'єкти підприємницької діяльності. В Україні функціонують приблизно 1,2 млн. таких суб'єктів, які забезпечують 16,6% від загального обсягу реалізованих товарів, робіт і послуг, але всього 28% суб'єктів господарювання користуються консалтинговими проектами. Український консалтинговий ринок існує більше двадцяти років, надаючи широкий спектр послуг, що відповідають світовій практиці, а за показниками становить 0,3% ВВП. Серед країн, в економіці яких відсоток консалтингу до ВВП має такі показники: Фінляндія – 1,1%, Норвегія – 1,1%, Австрія – 1,0%, Швеція – 1,0%, Данія – 0,9%, Великобританія – 0,9%, Україна посідає 13-тє місце [4]. Вартість послуг відомих іноземних компаній («Велика четвірка» тощо) вимірюється у людино-години і становить від 100 до 500 доларів за годину залежно від кваліфікації та іміджу консультанта. Вартість проектів українських фірм найчастіше вимірюється у людино-днях і складає 50-300 доларів за день. Середня вартість консалтингового проекту більшості компаній, що працюють на вітчизняному ринку, складає 1 000 доларів. Середня вартість проекту відомих закордонних компаній перевищує 10 тисяч доларів [5].

Під час вибору консалтингової компанії підприємству необхідно враховувати основні критерії такого вибору, такі як, наприклад,

репутація та наявність позитивного досвіду роботи компанії; гарантія та відповідальність за результати надання послуги; професіоналізм консультантів; вартість та якість консалтингової послуги; широта асортименту консалтингових послуг та переліку робіт, які виконуються в їх межах (зокрема, послуги облікового консалтингу); дотримання професійної етики та забезпечення конфіденційності співпраці з підприємством-замовником; індивідуальність підходу з огляду на особливості фінансово-господарської діяльності підприємства-замовника. Основними завданнями реалізації консалтингового проекту для підприємства і консультанта є визначення пріоритетних напрямів робіт та розроблення механізму впровадження рекомендацій.

Оцінити вітчизняний ринок консалтингових проектів досить складно, оскільки існує велика кількість дрібних компаній, інформація про діяльність яких конфіденційна. Також в Україні законодавчо відсутнє формулювання сутності поняття «консалтинг», у зв'язку з чим неможливо чітко визначити, які саме сфери діяльності належать до консалтингу.

Отже, враховуючи наявні проблеми консалтингових проектів та недовіру до них, слід сказати, що досвід їх реалізації свідчить про значну кількість позитивних результатів. Так, за результатами співпраці консалтингових компаній з керівниками підприємств-замовників відзначають збільшення фінансових потоків та продаж на 50,0%; покращення кваліфікації персоналу на 14,3%, підвищення рівня обізнаності про ринок і конкурентів на 14,3%, покращення структури управління на 7,1%, появу нових партнерів на 7,1%, підвищення ефективності розподілу грошових потоків на 7,1%, інші переваги на 14,3%, а лише 14,3% стверджують, що не відбулося ніяких змін [4].

Згідно з даними Державного комітету статистики України вітчизняний консалтинговий ринок оцінюється майже у 3 млрд. дол. і має динаміку приросту в 40-45% за рік. При цьому 76,7% ринку припадає на консультаційні послуги підприємствам, 19,7% – на інформаційний консалтинг, а лише 3,7% – на навчання персоналу [6]. Місткість ринку консалтингових послуг в Україні наведено на рис. 1.



Рис. 1. Місткість ринку консалтингових послуг в Україні за 2007-2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [7]

Характеризуючи місткість ринку консалтингових послуг, доцільно виділити основні його сегменти (рис. 2).



Рис. 2. Місткість ринку консалтингових послуг в Україні за сегментами

Джерело: складено автором за даними [1]

Ключовими клієнтами консалтингових компаній в останні п'ять років були підприємства металургійної, хімічної промисловості, машинобудування, телекомунікаційного, будівельного, нафтогазового та фінансового секторів (рис. 3).



Рис. 3. Продуктова концентрація консалтингових послуг на підприємствах різних галузей

Джерело: складено автором за даними [8]

Галузева структура ринку консалтингових послуг в Україні представлена у табл. 1.

Українські консалтингові компанії, які діють на вітчизняному консалтинговому ринку, надають широкий спектр консалтингових послуг, таких як управлінський консалтинг, проектний консалтинг, PR-консалтинг, фондовий консалтинг, ІТ-консалтинг, антикризовий консалтинг, маркетинговий консалтинг, навчальний консалтинг, фінансовий консалтинг, юридичний консалтинг, HR-консалтинг. Консалтингові послуги є специфічними продуктами діяльності. Вони є невідчутними, непомітними і, як правило, не мають матеріальної форми, а тому запропоновані рішення під час реалізації консалтингового проекту можуть бути однаковими, проте можуть відрізнятися за формою, за розробкою та змістом. Результат наданої послуги

клієнт може побачити лише в кінці консалтингового проекту, а може бачити і поступово, у процесі впровадження.

Найчастіше в економічній літературі види консалтингових послуг наводять укрупнено та поділяють на стратегічний консалтинг, фінансовий консалтинг, операційний консалтинг, ІТ-консалтинг та управління персоналом. Сьогодні найбільш емними сегментами ринку є [9]: управлінський консалтинг – 30,9% (105 млн. дол.); консалтинг у сфері інформаційних технологій – 27,1% (92 млн. дол.); юридичний консалтинг – 15,3% (52 млн. дол.); фінансовий консалтинг та аудит – 10,6% (36 млн. дол.).

Серед провідних консалтингових агентств і компаній світу відзначилися такі: «Fleishman Hillar», «Weber Shandwick», «Hill & Knowlton» (США), «Porter Novelli», «Accenture», «Bearing Point», «The Boston Consulting Group», «Bain & Company», «McKinsey & Company», «Oliver Wyman», «Roland Berger». Всі ці фірми мають представництва в різних країнах світу. Вони надають послуги в сферах організації та оптимізації бізнесу, впровадження інформаційних технологій, управління персоналом, логістичних процесів, політичного консалтингу, юриспруденції, фінансів, online-комунікацій.

Щорічно компанія «Vault» публікує рейтинг, який базується на ексклюзивній інсайдерській інформації від перевірених співробітників консалтингової галузі (табл. 2) [10].

Глобальний консалтинговий сектор є одним з найбільших і найбільш зрілих ринків у сфері професійних послуг, загальна вартість якого становить близько 250 млрд. дол. У 2011 р. консалтингова галузь оцінювалася в 205 млрд. дол. США, а ринок виріс із середньорічним темпом зростання (CAGR) в 4,1% до 251 млрд. дол. США в 2016 р. Найбільшим сегментом є операційний консалтинг, на частку якого припадають 28% ринку, аналогічно – сегмент фінансових консультацій. Стратегічний консалтинг – найпрестижніший сегмент в галузі – складає 12% ринку, а за розміром його можна порівняти з галуззю HR-консалтингу. Технологічний консалтинг, також відомий як ІТ-консалтинг, займає 20% частки ринку загалом (табл. 3) [11].

Сьогодні визначальна роль консалтингових проектів характеризується суттєвим впливом консультантів на формування управлінських нововведень під час вирішення проблем підприємств. Згідно з даними FEACO (European Federation of Management Consultancies Associations) обсяг європейського ринку консалтингових послуг сягнув 97,7 млрд. євро, що складає 0,75% від ВВП європейських країн. 52% доходів європейських консалтингових компаній були отримані за надання послуг з бізнес-консультування [12]. Європейський консалтинговий ринок у 2014 р. зріс на 5,6%, у 2015 р. – на 6,7% (табл. 4) [13].

Висновки. Протягом багатьох років глобалізація, консолідація, ефективність і техноло-

гія виступали основними факторами зростання світової консалтингової індустрії. Вітчизняний консалтинговий ринок можна оцінити як період навчання, адже існують багато перешкод для подальшого активного розвитку цієї галузі. Світовому консалтинговому ринку

Таблиця 1

Галузева структура ринку консалтингових послуг в Україні за 2014-2015 рр.

Вид консалтингових послуг	Світові компанії на українському консалтинговому ринку	2014 рік	2015 рік
Фінансовий консалтинг і аудит	«Deloitte Consulting LLP», «Price water house Coopers», «KPMG LLP», «Ernst & Young»	18,0%	15,0%
Юридичний консалтинг	«CMS Cameron McKenna», «Baker & McKenzie»	13,0%	20,6%
Маркетинговий консалтинг	«Nielsen», «TNS», «GfK Group»	13,0%	19,3%
HR-консалтинг	«Brain Source International» «Manpower», «CDS Recruitment»	13,0%	18,0%
Антикризовий консалтинг та управлінський консалтинг	«Bain & Company», «The Boston Consulting Group», «McKinsey & Company»	8,0%	10,0%
IT-консалтинг	«Roland Berger» «Amazing Global Technologies»	30,0%	27,1%

Джерело: складено автором за даними [1; 7]

Таблиця 2

Рейтинг 20 кращих консалтингових компаній за період 2016-2017 рр.

Компанія	Розташування	Результат	Рейтинг в 2017 р.	Рейтинг в 2016 р.
«Bain & Company»	Бостон, Массачусетс	9,219	1	2
«Бостон Консалтинг Груп, Інк.»	Бостон, Массачусетс	9,171	2	3
«McKinsey & Company»	Нью-Йорк	9,157	3	1
«Deloitte Consulting LLP»	Нью-Йорк	8,226	4	4
«Price water house Coopers Advisory Services LLC» («PwC Advisory Services»)	Нью-Йорк	7,706	5	5
«Oliver Wyman»	Нью-Йорк	7,706	6	6
«A.T. Kearney»	Чикаго, Іллінойс	7,700	7	9
«L.E.K. Consulting»	Бостон, Массачусетс	7,624	8	13
«The Bridgespan Group»	Бостон, Массачусетс	7,553	9	10
«The Brattle Group»	Кембридж, Массачусетс	7,507	10	7
«Putnam Associates»	Бостон, Массачусетс	7,487	11	32
«Strategy& part of the PwC network « (formerly Booz & Company)»	Нью-Йорк	7,380	12	14
«KPMG LLP» (Advisory)	Нью-Йорк	7,333	13	NR
«Accenture»	Нью-Йорк	7,327	14	20
«ClearView Healthcare Partners»	Ньютон	7,276	15	11
«The Cambridge Group»	Чикаго, Іллінойс	7,244	16	16
«Insight Sourcing Group»	Атланта, Джорджія	7,236	17	17
«Roland Berger»	Детройт, Мічиган	7,194	18	26
«Alvarez & Marsal»	Нью-Йорк	7,174	19	23
«Eagle Hill Consulting»	Арлінгтон, Вірджинія	7,148	20	19

Джерело: складено автором за даними [10]

Таблиця 3

Обсяги світового консалтингового ринку у 2011-2016 рр.

Сегменти світового консалтингового ринку, млрд. дол.	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Операційний консалтинг	26	27	27	28	29	31
Стратегічний консалтинг	56	59	61	64	67	71
Фінансовий консалтинг	55	58	61	64	67	70
HR-консалтинг	25	26	27	28	30	31
IT-консалтинг	43	44	45	46	47	48
Всього	205	214	222	230	240	251

Джерело: складено автором за даними [11]

Таблиця 4

Обсяги європейського консалтингового ринку за сферами обслуговування у 2015 р.

Країни	Операційний консалтинг	Стратегічний консалтинг	ІТ-консалтинг	HR-консалтинг	Фінансовий консалтинг	Маркетинговий консалтинг	Інше
Австрія	18%	31%	7%	16%	8%	11%	9%
Фінляндія	20%	20%	5%	20%	10%	10%	15%
Франція	16%	28%	15%	24%	0%	0%	17%
Німеччина	40%	18%	21%	13%	3%	4%	1%
Греція	25%	32%	10%	5%	12%	3%	13%
Ірландія	30%	17%	23%	11%	1%	2%	16%
Італія	9%	23%	18%	8%	24%	6%	12%
Словенія	33%	23%	14%	8%	9%	11%	3%
Великобританія	11%	10%	28%	11%	16%	1%	23%
Європейські Панелі	22%	20%	20%	14%	9%	3%	12%

Джерело: [13]

притаманні такі тенденції, як зростання доходів, зростання попиту на консалтинг у сфері управління проектами, консолідація ринку. Проведений аналіз консалтингових ринків дає підставу говорити про доцільність та перспективність реалізації консалтингових послуг, оскільки вони сприяють покращенню системи управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рынок консультационных услуг в Украине. Программа Деловых Консультаций Европейского Банка Реконструкции и Развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://astarta-tanit.com.ua/assets/files/101115%20consulting.pdf>
2. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: [монографія] / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.
3. Восстановление рынка консалтинга в Украине начнется в 2011 г. и продлится четыре года // Компаньон. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=123680&Callback=66>
4. Презентація огляд ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/5099>
5. European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>
6. Нормативно-правове регулювання консалтингових послуг для малого підприємництва // Інформаційний ресурс Інформаційного агентства NovA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konsultat.info/index.php?o=97&l=2>
7. Мурга М. Чужим розумом: як виживає ринок консалтингу / М. Мурга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business/chuzhimomom-chem-vyzhivaet-gynok-konsaltinga-313987>
8. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні / В.А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. – 2008. – № 22-23. – С. 97-104.
9. Деловые консультационные услуги // Информационный бюллетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inwent.org.ua/ebird_sbs/BAS%20Newsletter%20N1.pdf
10. The Best Consulting Firms 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vault.com/company-rankings/consulting>
11. Global Consulting Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consultancy.uk/consulting-industry/global>
12. Survey of the European Management Consultancy Market 2011/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco%20Survey%202011-2012.pdf
13. FEACO report Survey of the European Management Consultancy 2015-2016. – 2016. – December. – P. 16-21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feaco.org>

УДК 330.341

Жнакіна Е.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

ВПЛИВ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

VENTURE CAPITAL INFLUENCE ON INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження сутності поняття «венчурний капітал». Проаналізовано його переваги та особливості в Україні. Розглянуто проблеми функціонування вітчизняного венчурного капіталу. Визначено його участь в інноваційному процесі. Досліджено вплив венчурного капіталу на інноваційно-інвестиційний розвиток країни.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурний фонд, венчурні підприємства, інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование сущности понятия «венчурный капитал». Проанализированы его преимущества и особенности в Украине. Рассмотрены проблемы функционирования отечественного венчурного капитала. Определено его участие в инновационном процессе. Исследовано влияние венчурного капитала на инновационно-инвестиционное развитие страны.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурный фонд, венчурные предприятия, инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие.

ANNOTATION

The article studies the essence of the term «venture capital». The article analyzes the essence of the «venture capital» concept, its advantages and features in Ukraine. The problem of domestic venture capital functioning and its participation in the innovation process are considered. The influence of venture capital on the country innovation and investment development is investigated.

Keywords: venture capital, venture fund, venture company, innovations, investment, innovation and investment development.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить про те, що основою ресурсного забезпечення інноваційної економіки є венчурний капітал. Венчурний капітал розширює можливості створення та розвитку нової продукції, прискорює інноваційні процеси, підвищує науково-технічний рівень виробництва, формує конкурентне середовище у сфері науки та наукового обслуговування [1]. В економіці України необхідне використання венчурного капіталу з метою технологічного оновлення та інноваційно-інвестиційного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з визначенням впливу венчурного капіталу на інноваційно-інвестиційний розвиток країни багато вчених здійснили економічні публікації на тему основ, особливостей та механізмів венчурного капіталу. Серед них можна виділити роботи Л. Антонюк, А. Поручника, В. Савчука [2], В. Аньшина, С. Філіна

[3], А. Фолом'єва, М. Норберта [4], А. Балабана [5], Д. Гарнера, Р. Конвея, Р. Оуена [6], О. Станіславика [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують подальшого аналізу можливості адаптації зарубіжного досвіду венчурного фінансування до сучасних ринкових умов в Україні.

Мета статті полягає у виділенні венчурного капіталу серед інших видів капіталу, уточненні трактування категорії «венчурний капітал», доведенні впливу венчурного капіталу на інноваційно-інвестиційний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті аналізу інноваційної активності промислових підприємств в Україні встановлено негативні тенденції, що склалися в інноваційній сфері, а саме нестача власних коштів промислових підприємств, недостатня фінансова підтримка держави, значний обсяг витрат на інновації, високий економічний ризик, недосконалість законодавчої бази країни, відсутність кваліфікованого персоналу, що послаблює інноваційний потенціал України. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2016 р. були власні кошти підприємств (97,2% від загальної суми витрат); фінансова підтримка держави та кошти іноземних інвесторів склали по 0,4% від загального обсягу фінансування [7]. За обмежених фінансових ресурсів підприємствам доцільно використовувати нові механізми залучення коштів в інноваційну сферу, серед яких важливу роль відіграє фінансування за участю венчурного капіталу.

Назва «венчурний» походить від англійського «venture» («ризиковане підприємство»). Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук визначають венчурний капітал як систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння і комерціалізації нововведень [2].

Згідно з В. Аньшиним, С. Філіним, венчурний капітал – особлива форма вкладення капіталу в об'єкти інвестування з високим рівнем ризику в розрахунок на швидке отримання високої норми доходу [3]. На думку А. Фоло-

мьева, М. Норберта, венчурний капітал циркулює в процесах, що протікають в малих підприємницьких структурах, що зумовлено особливою інноваційною та діловою активністю підприємництва [4, с. 14].

Згідно з даними Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу (Invest Europe) венчурний капітал – це пайовий капітал, наданий професійними фірмами, які інвестують і спільно управляють новими приватними компаніями або компаніями, що розвиваються, а також які демонструють високий потенціал росту [8].

Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) визначає венчурний капітал як довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [9]. Ринку венчурного капіталу складається з двох секторів, а саме неформального (представленого індивідуальними інвесторами) і формального (представленого венчурними фондами).

Сьогодні венчурна сфера в Україні регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні)» [10]. Проте цей Закон визначає сутність та діяльність лише венчурного фонду, що є недиверсифікованим інститутом спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування (ІСІ) серед юридичних та фізичних осіб.

Венчурні фонди порівняно з іншими видами інститутів спільного інвестування є найбільш ризикованими для інвесторів, що пояснюється відсутністю жорстких законодавчих вимог щодо складу та структури активів цих фондів та операцій з ними, які характерні для інших ІСІ. До венчурного фонду висуваються найменші регулятивні вимоги з боку законодавства, саме це робить його гнучким інструментом для здійснення інвестиційних програм.

Інвестори, вкладаючи кошти у венчурні фонди, висувають певні умови: капітал надається підприємцям на визначений термін; на відбір ризикових проектів венчурний капіталіст може витратити лише частину від розміру фонду; у разі продажу акцій фірм інвестор у вигляді винагороди отримує частину венчурної суми [11].

Найпривабливішими сферами венчурного інвестування в Україні є будівництво, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля, інвестиції в розвиток компаній, тоді як у країнах Європейського Союзу та в США ними є інвестиції в інновації. Венчурні фонди в Україні використовуються переважно для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування у світі

залишається одним із найважливіших джерел капіталу для підприємств малого та середнього бізнесу [12].

Згідно з даними УАІБ протягом 1-го кварталу 2017 р. було зареєстровано 28 ІСІ, 14 із яких були корпоративними венчурними (КІФ), 12 – пайовими венчурними фондами (ПІФ), а 2 – закритими недиверсифікованими ПІФ. З урахуванням фондів, які закрилися протягом кварталу, станом на 31 березня 2017 р. загальна кількість зареєстрованих ІСІ зросла до 1 643 [9].

Проблемами функціонування вітчизняного венчурного капіталу є економічна та політична нестабільність у країні; слабкий розвиток венчурної та інноваційної інфраструктури; низький рівень підприємницької культури; значний обсяг кримінального капіталу в українській економіці; відсутність фінансових стимулів для інвестування до венчурних фондів та зацікавленості приватних інвесторів; недосконалість захисту права інтелектуальної власності українських дослідників та підприємців.

Залежно від інвестиційних перспектив виділяють три типи венчурних підприємств [1]:

- низькопотенційні підприємства для венчурного капіталу, прибутки яких за 5 років становлять 50 млн. USD, вони є не дуже привабливими для венчурних інвесторів, однак їх кількість на ринку сягає 90% усіх інноваційних підприємств;

- підприємства – венчури середнього ринку, прибутки яких коливаються від 10 до 50 млн. USD щорічно, вони потребують участі венчурного капіталу;

- високопотенційні підприємства, які мають понад 50 млн. USD щорічного прибутку впродовж 5 років; вони є найпривабливішими для венчурних інвесторів; як правило, мають корпоративну форму власності та становлять 1% загальної кількості інноваційних підприємств.

Як свідчить світовий досвід, венчурні підприємства, які розробляють та впроваджують нові технології, володіють такими перевагами [13]:

- швидко нарощують кількість робочих місць та створюють передумови для більшої зайнятості висококваліфікованих кадрів;

- зміцнюють зв'язки між наукою та виробництвом;

- забезпечують підтримку розвитку науково-технічного потенціалу країни;

- стимулюють інноваційний напрям розвитку промисловості;

- сприяють підвищенню в експорті частки більш дорогої наукоємної готової продукції;

- збільшують конкурентоспроможність наукоємних товарів;

- сприяють розвитку виробничих інфраструктур у регіонах і поліпшенню соціально-економічного становища в них;

- підвищують використання новітніх досягнень науки та техніки в реальному секторі економіки;

- створюють умови для розвитку великих фірм та корпорацій за рахунок використання технологій, розроблених малими фірмами;
- сприяють оперативному задоволенню попиту населення на нові товари та послуги;
- підвищують економічну, енергетичну, продовольчу, інформаційну, екологічну та інші види національної безпеки країни;
- покращують імідж країни на світовому ринку та сприяють підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Згідно з даними Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) у 2016 р. в Україні було укладено 87 інвестиційних угод з українськими інноваційними компаніями, що на 32% більше за показник 2015 р. Особливістю інвестиційного ринку в 2016 р. стало те, що інвестори були більш сконцентровані на вкладенні коштів в компанії на початковому, посівному (Seed) етапі. Таких угод було 73, а середній розмір інвестиції в одну компанію склав більше 500 тис. дол. Можна очікувати, що компанії, які зараз отримали «стартовий капітал», будуть в майбутньому залучати інвестиції великих обсягів [14].

2016 р. також характеризується появою на українському інвестиційному ринку великих міжнародних гравців, зокрема гравців з Кремнієвої Долини. Близько 60% інвестиційних угод укладено за участю міжнародних інвесторів, при цьому іноземний капітал склав більше 80% загального обсягу інвестицій в 2016 р. Найпривабливішою галуззю для інвесторів, відповідно до огляду UVCA, стали онлайн-послуги (16 угод, 9 млн. дол. на посівній стадії).

У грудні 2016 р. українська компанія «POLYTEDA CLOUD» (Політеда Клауд) стала першою компанією-переможцем у другій фазі Горизонт-2020 Інструмент для Малевого та Середнього Бізнесу (МСБ). «POLYTEDA CLOUD» виграла конкуренцію у 259 компаній з усієї Європи, які пропонували свої інноваційні проекти [14]. Горизонт-2020 є флагманською ініціативою Європейського Союзу, спрямованою на розвиток інновацій із 80 млрд. євро фінансування. Інструмент для МСБ є підпрограмою з бюджетом 3 млрд. євро та фінансує інноваційні компанії з високим потенціалом росту.

Висновки. На сучасному етапі активізація інноваційних процесів країни потребує пошуку нових джерел фінансових ресурсів. Під категорією «венчурний капітал» пропонується розуміти особливу форму капіталу, що сприяє структурному оновленню економіки, зростанню зайнятості та прибутків, підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції, консолідує найважливіший функціональний ланцюжок «наука – технологія – виробництво –

ринку». Вітчизняна економіка має можливості для розвитку венчурного підприємництва. Венчурний капітал сприяє залученню фінансових ресурсів, що ефективно працюють та створюють можливості для поточного інвестування інноваційного процесу. Важливою особливістю венчурного капіталу є орієнтованість на наукоємні компанії та поєднання в собі фінансового та інтелектуального ресурсів. Збільшення частки венчурного капіталу у структурі інвестицій може свідчити про низку позитивних процесів в інноваційно-інвестиційному розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Станіславик О. Місце і роль венчурного капіталу в інноваційному процесі / О. Станіславик, В. Філіппов // Труды Одесского политехнического университета. – 2010. – №1-2. – С. 236-242. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Popu_2010_1-2_48
2. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / [Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук]. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Аньшин В. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: [учеб. пособ.] / В. Аньшин, С. Филин. – М.: АНКІЛ, 2003. – 360 с.
4. Фоломьев А. Венчурный капитал / А. Фоломьев, М. Норберт – СПб.: Наука, 1999. – 142 с.
5. Балабан А. Венчурное финансирование инновационных проектов / А. Балабан, М. Балабан. – М.: АНХ, 1999. – 247 с.
6. Привлечение капитала / [Д. Гарнер, Р. Оуэн, Р. Конвей]; пер. с англ. – М.: Джон Уайлиенд Санз, 1995. – 464 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investeurope.eu>
9. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
10. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди): Закон України від 5 липня 2012 р. № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
11. Савченко В. Проблеми венчурного інвестування в Україні / В. Савченко, Д. Шатирко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 2 (18). – С. 7-13.
12. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/195.htm
13. Кутрань К. Організаційний механізм венчурного фінансування / К. Кутрань // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – Вип. 31. – С. 69-78.
14. Офіційний сайт Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uvca.eu/ua>

УДК 332.122:658.589(477+73+430+52)

Лігузова В.О.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету***Баклаженко Ю.В.***студентка
Запорізького національного університету***Гиря Р.М.***студентка
Запорізького національного університету*

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ

THE WORLD EXPERIENCE OF STATE SUPPORT FOR INNOVATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний світовий досвід підтримки інноваційної діяльності на прикладі США, Німеччини, Японії та України. Розкрито основні аспекти створення та підтримки «інноваційного середовища» в кожній з досліджуваних країн. Вивчено основні інструменти, які використовуються для державної підтримки інноваційної діяльності в США, Японії, Німеччині та Україні. Досліджено обсяги фінансування наукових досліджень та розробок у розвинених країнах світу. Запропоновано заходи державної інноваційної політики, що сприятимуть активізації інноваційної діяльності в Україні задля підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Ключові слова: інновації, державне фінансування інноваційної діяльності, НДДКР, інноваційний потенціал, науково-технічні програми.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован современный мировой опыт поддержки инновационной деятельности на примере США, Германии, Японии и Украины. Раскрыты основные аспекты создания и поддержки «инновационной среды» в каждой из исследуемых стран. Изучены основные инструменты, которые используются для государственной поддержки инновационной деятельности в США, Японии, Германии и Украине. Исследованы объемы финансирования научных исследований и разработок в развитых странах мира. Предложены меры государственной инновационной политики, способствующие активизации инновационной деятельности в Украине для повышения конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на мировом рынке.

Ключевые слова: инновации, государственное финансирование инновационной деятельности, НИОКР, инновационный потенциал, научно-технические программы.

ANNOTATION

The article analyzes the international experience support innovation in the example of the USA, Germany, Japan and Ukraine. The basic guidelines to create and maintain the «innovation environment» in each of the countries surveyed. Studied the basic tools used to state support of innovation activity in the US, Japan, Germany and Ukraine. Investigated funding research and development in the developed world. The proposed measures state innovation policy will boost innovative activity in Ukraine in order to increase the competitiveness of domestic enterprises in the global market.

Keywords: innovation, public funding for innovation, research and development, innovation potential, scientific and technical programs.

Постановка проблеми. Нині, згідно з даними міжнародних фінансових організацій, Україна

належить до групи країн з дуже низьким рівнем високотехнологічної продукції в експорті (5%), тоді як в середньому у світі цей показник досягає 21% (Філіппіни – 65%, США – 32%, Ірландія – 41%) [1]. Така ситуація вказує на те, що сьогодні в державі немає необхідних умов та системи дієвої підтримки з боку уряду, що стимулювало б науковців більш активно здійснювати інноваційні розробки та наукові відкриття. Саме тому це питання є особливо актуальним в наш час, адже Україна повинна максимально використовувати свій науковий потенціал задля прискорення свого прориву як провідної інноваційної країни на світовому ринку. В цьому контексті особливо актуальними є вивчення і впровадження світового досвіду країн, в яких економіка набула помітного інноваційного спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інновацій та їх вплив на національну економіку розглядають такі вітчизняні вчені, як, зокрема, О.М. Колодізев, Т.О. Скрипко, П.С. Харів, О.М. Полякова. П.С. Харів вважає, що формування ефективної державної науково-технічної та інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більш високих технологічних укладів, повинно здійснюватися на основі перетворення власних наукових і дослідно-конструкторських розробок на базовий елемент виробництва [2]. О.М. Колодізев у своїх працях доводить, що вирішення проблеми модернізації економіки є неможливим без формування ефективної системи фінансового забезпечення її інноваційного розвитку [3]. О.М. Полякова звертає увагу на те, що ефективна взаємодія науково-дослідної діяльності та виробничого сектору економіки дасть змогу швидко модернізувати національні підприємства, що вплине на підвищення рівня та якості життя [4]. Т.О. Скрипко вважає, що модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми

впливами і вирішенням стратегічних і поточних завдань [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині залишається низка невирішених питань впровадження сучасних методів та моделей державної підтримки інновацій. Більшість вчених намагається досліджувати проблеми інноваційної діяльності в Україні, не спираючись на досвід інших провідних країн, що дало б змогу використати його як приклад для успішного вдосконалення вітчизняної науково-дослідної та інноваційної системи. Невирішеними частинами проблеми залишаються комплексне дослідження підтримки інноваційної діяльності в провідних країнах світу та виділення на їх досвіді рекомендацій щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні.

Мета статті полягає в аналізі сучасного світового досвіду державної підтримки інноваційної діяльності на прикладі США, Німеччини, Японії та України; розкритті основних аспектів створення та підтримки інноваційного середовища в кожній з досліджуваних країн; наданні рекомендацій щодо підвищення ефективності державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку до найбільш яскравих представників держав з високим рівнем інноваційного розвитку можна віднести США, Німеччину та Японію. Їхня діяльність в цьому напрямі організована таким чином, що держава намагається всебічно стимулювати, захищати та підтримувати наукові розробки та інновації.

Німеччина є однією з провідних інноваційних країн в Європі та світі. Її місце розташування є привабливим і конкурентоспроможним, а інноваційна система є дуже ефективною. Науково-дослідна та інноваційна політика Федерального уряду призначена для суспільства, економіки і кожної людини цієї країни. Вона спрямована на вирішення глобальних проблем, зміцнення конкурентоспроможності і забезпечення стійких робочих місць. При цьому політика орієнтована на сталий економічний режим за зниження споживчих ресурсів.

Витрати Федерального бюджету на наукові дослідження та розробки збільшилися в період з 2005 по 2016 роки на 9,0 млрд. євро (рис. 1). Так, в 2005 році витрати становили 7,0 млрд. євро, в 2008 році – 10,5 млрд. євро, в 2012 році – 12 млрд. євро, а вже в 2016 році вони склали 15,8 млрд. євро. Таким чином, за проаналізований період відбулось зростання більш ніж на 75%, що становить приблизно 2,9% від валового внутрішнього продукту країни (ВВП) [6, с. 12]. Останніми роками здійснені інвестиції привели до зміцнення інноваційного потенціалу Німеччини, а зміни організовуються таким чином, що зайнятість і соціальна частина зберігаються, конкуренція не порушує інтересів споживачів, а захищає їх.

Загалом інноваційний потенціал Німеччини залежить від багатьох чинників, таких як творчі дослідження інновацій відкритого суспільства, рівень підготовки інвестиційних підприємців та їх співробітників, створення політики, науки і системи освіти, яка спрямована на інноваційну діяльність. Представлені заходи є обов'язком відповідного компетентного відомства за умови вільного доступу до бюджетних коштів в рамках чинного бюджету і фінансового планування [6, с. 13].

Прагнення закріпитися в лідерах науково-технічного прогресу було сформульовано в документі «Стратегія Німеччини в області високих технологій» [7, с. 72], в якому викладені глобальні виклики та перспективні напрями державної підтримки науково-дослідної діяльності.

Державна економічна політика країни базується на усвідомленні того, що саме державні інвестиції в наукові дослідження стимулюють активне залучення приватних вкладень в цю сферу. Спрацьовує такий ефект: кожне євро, інвестоване державою в розвиток науки та інноваційних технологій, стимулює залучення від 1,5 до 2 євро приватних інвестицій [8, с. 74].

Слід зазначити, що основою економічного механізму державної наукової політики Німеччини є поєднання конкурсного бюджетного фінансування інноваційних проєктів, окремих дослідників та інфраструктури з різними методами непрямого стимулювання наукової діяльності. Серед останніх слід виділити податкові механізми, амортизаційну і кредитну політики, ефективний захист авторських прав, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу з інноваційною спрямованістю.

Нині в Німеччині в рамках переходу на інноваційну модель розвитку відбувається перебудова системи надання податкових пільг. Якщо раніше основним пріоритетом було податкове стимулювання виробничих інвестицій, то зараз в умовах насичення виробництва індустріальними технологіями основний акцент робиться на стимулюванні проведення фундаментальних і прикладних досліджень, розвитку венчурної індустрії та малого наукоємного бізнесу.

Федеральний уряд Німеччини використовує два основні способи для створення привабливих умов для інвестування в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Перший спосіб – це загальне зниження податкового тягаря, а другий – введення специфічних податкових пільг в інноваційній сфері.

До пільг, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності, можна, наприклад, віднести:

- «податкові канікули» на певний період часу для підприємств, які отримують прибуток в результаті реалізації інноваційних проєктів;

- створення за рахунок отриманого прибутку спеціальних фондів інноваційного призначення, звільнених від сплати податків;

- інвестиційні знижки з податку на прибуток в розмірі, який відповідає певній відсотко-

вій частці від вартості впроваджуваного інноваційного обладнання [9, с. 14].

На федеральному і регіональному рівнях реалізуються понад 500 програм, що сприяють інвестиційній та інноваційній активності. Найбільш відомою в сфері стимулювання інноваційного розвитку є створена ще в 1978 році спеціальна урядова програма «Загальна концепція науково-технічної політики щодо дрібних і середніх фірм», яка передбачає фінансування ризикової діяльності, поліпшення умов передачі технологій, забезпечення науковими кадрами. Друга велика програма, на яку варто звернути увагу, – це «Стимулювання заощаджень для відкриття своєї справи», в рамках реалізації якої надаються кредити на пільгових умовах [10, с. 15].

Одним з найважливіших напрямів державної політики США є активізація інноваційної діяльності задля створення науково-технічного базису для всебічного розвитку країни (табл. 1).

З метою забезпечення сприятливих умов для успішної діяльності інноваційних малих та середніх підприємств (МСП) Урядом США в 1982 році був прийнятий федеральний Закон «Про розвиток інноваційної діяльності в малому бізнесі» [11], основними цілями якого є:

- стимулювання технологічних інновацій;
- використання потенціалу МСП для реалізації федеральних замовлень на виконання НДДКР;

– сприяння в залученні талановитих людей до впровадження технологічних інновацій;

– допомога приватному сектору в комерціалізації науково-технічних досягнень, виконаних за федеральними замовленнями.

Яскравим прикладом дотаційного державного фінансування може служити відкриття в США Інституту промислової технології при Мічиганському університеті, на організацію якого місцевою і федеральною владою було виділено 17 млн. дол. Усього зі 133 млрд. дол., що витрачаються в США на НДДКР, частка фінансування з коштів федерального уряду становить майже половину – 49,3%.

Розроблена низка національних програм, що фінансуються з державного бюджету, які надають інноваційним МСП широкі можливості в реалізації їх розробок. Для стимулювання інноваційної діяльності на різних підприємствах законодавством США передбачено надання пільг з оподаткування, зокрема щодо придбання документації, обладнання, виготовлення дослідних зразків, проведення випробувань, оплати патентних послуг.

Як приклади найбільш ефективних програм федерального масштабу можна назвати такі: «Програма інноваційних досліджень в малому бізнесі» (The Small Business Innovation Research, SBIR) і «Програма трансфертів технологій малого бізнесу» (The Small Business Technology Transfer Program, STTR), які коор-

Таблиця 1

Основні особливості інноваційної діяльності США [12]

Особливості	Характеристика
Концентрація фундаментальних і прикладних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок (далі – НДДКР) в університетах	Університети, крім володіння власними значними ресурсами, здійснюють НДДКР, що фінансуються державою, використовують можливість трансферу технологій за допомогою організацій венчурного фінансування.
Розвинена система інших науково-дослідних організацій	Функціонують державні лабораторії, великі інститути, що спеціалізуються на окремих прикладних дослідженнях, а також «фабрики думок», тобто дослідні центри, які об'єднують зусилля експертів для розробки специфічних наукових проблем.
Активна діяльність інноваційних кластерів та технологічних парків	Покликана стимулювати науково-дослідні організації та бізнес до розробки і комерціалізації інновацій. Спрямована на зосередження на певній території спеціалізованих, пов'язаних технологічних ланцюжком: а) організацій, провідних НДДКР; б) наукоємного виробництва; в) постачальників.
Законодавчі ініціативи	Підвищення комерційної значимості досліджень, які проводяться в університетах та державних науково-дослідних організаціях. У 1980 році був прийнятий закон Бея-Доула, спрямований на стимулювання розробників до комерціалізації інновацій, заснування підприємств, продажу ліцензій.
Федеральні програми, спрямовані на сприяння фінансування НДДКР підприємств (частково фінансуються з федерального бюджету на науково-дослідницьку діяльність)	Ведуться підприємствами з 1950-х років. Основними трьома програмами, в рамках яких здійснюється фінансування малих інноваційних підприємств, є: а) програма створення компаній інвестування малих підприємств (SBIC); б) програма трансферу технологій малих підприємств (STTR); в) програма інноваційних досліджень малих підприємств (SBIR), спрямована на підвищення ролі малих інноваційних підприємств у фінансованих державою НДДКР та загалом на розвиток технологічного малого бізнесу.
Венчурне фінансування	Визнання значущості венчурного фінансування для активізації інноваційної діяльності знайшло відображення в тому, що стимулювання діяльності венчурних організацій здійснюється з 1950-х років. У науковій літературі висловлюється точка зору, згідно з якою зростання в галузі венчурного фінансування пов'язано з розвиненістю фондових ринків.

динуються відділом технологій «Адміністрації Малого Бізнесу».

Інноваційно-технологічний розвиток Японії є однією з ключових сфер державної політики стимулювання розвитку країни – «стратегії відродження Японії» (2013 рік), що визначає головні завдання уряду і всіх його відомств щодо створення сприятливих умов для економічного зростання і соціального прогресу країни [13]. Ця стратегія щорічно коригується з урахуванням мінливої ситуації і встановлених пріоритетних завдань. В останній редакції вона була прийнята і затверджена Кабінетом Міністрів Японії в червні 2015 року під назвою «Інвестиції в майбутнє. Революція продуктивності» [14].

В Японії ще в 1983 році була прийнята концепція, спрямована на розвиток технополісів, а подальший досвід показав, що темпи їх економічного зростання значно перевищують середні показники по країні.

Спочатку було створено понад 100 технопарків, що забезпечило утворення дослідницьких комплексів, які сприяли швидкому розвитку ділових і науково-технічних зв'язків. Технопарки ставали центрами взаємодії університетів і дослідницьких інститутів з промисловістю за активної державної підтримки на різних рівнях влади.

Потужний імпульс розвитку інноваційної діяльності в секторі МСП відбувся в 1999 році у зв'язку з прийняттям нового «Закону про мале і середнє підприємництво», в якому термін «інноваційний бізнес» трактується як істотне поліпшення діяльності малого підприємства шляхом розробки нових продуктів або їх виробництва, створення і надання нових видів послуг, здійснення і впровадження нових методів виробництва продуктів або їх продажу, а також застосування нових способів надання послуг або використання нових методів управління підприємством, або застосування інших нововведень в бізнесі.

Як основні напрями формування середовища, яке сприяло поширенню і застосуванню інновацій, Генеральна рада з науки, технологій та інновацій Японії поставила перед урядом і відповідними відомствами такі завдання:

1) більш тісний зв'язок програм навчання у вищих навчальних закладах з потребами економіки та бізнесу (формування рад, проведення круглих столів та інших заходів за участю представників бізнесу; заохочення післядипломної освіти через організацію фінансової та організаційної підтримки для кандидатів, надання їм можливості отримання практичного досвіду під час навчання);

2) збільшення внеску вищих навчальних закладів в наукові дослідження (оптимізація системи фінансування державних університетів з метою підвищення прозорості їх діяльності, оптимізації витрат і заохочення спеціалізації університетів на певній проблематиці досліджень);

3) впорядкування та раціоналізація системи побудови наукової і викладацької кар'єри, які б забезпечили належний баланс між стабільністю і ротацією, гарантіями зайнятості та можливостями зміни місця роботи, а також розширення можливостей для самостійної дослідницької роботи з використанням фондів прийому заявок на фінансування;

4) більш активне використання професійних адміністраторів для підтримки діяльності дослідників, зокрема менеджерів програм, які виступають в ролі з'єднувальної ланки між дослідниками та суб'єктами фінансування.

«Комплексна стратегія» 2015 року містить рекомендацію лібералізувати порядок і умови залучення державними університетами коштів, які можуть бути використані для наукових досліджень, у вигляді грантів і зовнішнього фінансування спільних з приватним бізнесом дослідних програм і проектів.

Головними інструментами фінансування науки та інновацій в Японії є субсидії державним університетам і державним цільовим фондам для підтримки наукових досліджень. Так, було створено Фонд підтримки наукових досліджень і Фонд розвитку стратегічних творчих досліджень, що орієнтовані на фінансування фундаментальної науки. Існують також спеціальні програми фінансування окремих проектів пріоритетного інноваційного розвитку, зокрема урядова Програма грантів на наукові дослідження, функції управління якої здебільшого передані Японському суспільству сприяння розвитку науки, Програма створення стратегічних інновацій (SIP) і Програма підтримки проривних досліджень і розробок (ImPACT). Кошти цих програм розподіляються на конкурсній основі і, на думку уряду, повинні забезпечити підвищення загальної ефективності використання ресурсів, що виділяються державою на розвиток науки і технологій.

Серед заходів організаційної підтримки виділяються такі: створення наукових центрів міжнародного рівня, здатних залучити до своєї роботи відомих і талановитих зарубіжних вчених, підготовка для наукових центрів кваліфікованого адміністративного та допоміжного персоналу, включаючи фахівців по роботі з інформацією і великими масивами даних [15].

Проаналізувавши витрати на НДДКР у відсотках від ВВП у досліджуваних країнах, можемо зробити висновок, що найбільш активне стимулювання інновацій шляхом прямого фінансування відбувається у Японії (рис. 1).

Серед джерел фінансування НДДКР найбільш активним сектором фінансування є бізнес, а друге місце посідає державне фінансування (табл. 2).

Проаналізувавши досвід провідних інноваційних країн, вважаємо необхідним також дослідити заходи щодо державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні здійснюється на основі Поста-

нови Верховної Ради України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» [18] та Закону України «Про інноваційну діяльність» [19].

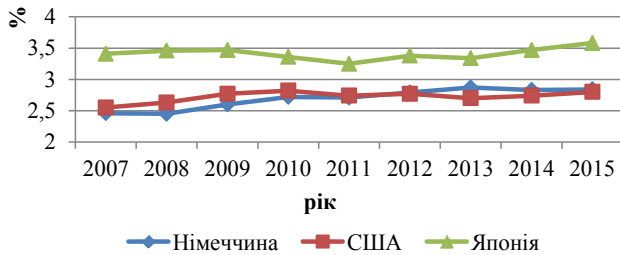


Рис. 1. Витрати на НДДКР у відсотках від ВВП протягом 2007-2015 років (побудовано на основі даних [16])

Головною метою державної інноваційної політики в Україні є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку та використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Для виконання поставлених задач необхідно проводити реформування всієї системи науково-дослідницької діяльності. Уряд повинен схвалити комплексну концепцію, яка давала б змогу реформувати систему фінансування наукової і науково-технічної діяльності. Вона повинна передбачати поступовий перехід до програмно-цільового фінансування наукової сфери (проектного, грантового), залучення коштів приватного сектору економіки для розвитку вітчизняної науки і технологій.

Нині основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в Україні є власні кошти науковців, державний бюджет, іноземні інвестори та інші джерела фінансування (табл. 3).

Як видно з табл. 3, вітчизняні підприємства, які провадять інноваційну діяльність, спира-

ються здебільшого на власні фінансові ресурси, а частка державного фінансування знаходиться в межах від 0,2% до 4,5%, що є свідченням недостатньої державної підтримки.

З урахуванням вищезазначеного пропонуємо такі заходи державної політики щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств:

1) підвищення наукоємності ВВП (нині цей показник складає 0,9%, тоді як у розвинених країнах він коливається від 2% до 4%);

2) розробка та впровадження науково-дослідних програм, а також створення наукових центрів на конкурентній основі;

3) здійснення державних замовлень на інноваційні продукти;

4) поліпшення законодавства про авторське право та патентні відносини;

5) введення системи сертифікації і стандартів, метою якої повинно бути заохочення споживання інноваційних товарів;

6) підвищення рівня фінансування нових галузей, наукоємних виробництв за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах.

Одним з важливих завдань для здійснення ефективної державної інноваційної політики є стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, оскільки саме МСП у більшості розвинених країн є постачальниками інноваційних ідей. Саме на таких підприємствах шлях від ідеї до її втілення є найбільш коротким, а отже, ефективним.

Висновки. Різноманіття регіональних інноваційних програм в економічно розвинених країнах свідчить про ефективність вирішення проблем інноваційної діяльності самими суб'єктами господарювання. Державна підтримка виражається в розробці програм, організації, координації між їх учасниками, залученні державних та інших засобів для їх реалізації. Поєднання загальнодержавної та регіональної інноваційної політики дає змогу поліпшити інноваційну діяльність, стимулювати створення і впровадження нових товарів і послуг.

Таблиця 2

Структура джерел фінансування НДДКР (побудовано на основі даних [17])

Країна	Витрати на НДДКР, млн. дол. США	Частка секторів у фінансуванні витрат на НДДКР, %			
		Бізнес	Держава	Іноземні інвестори	Інші джерела
Німеччина	102 537	66,1	29,2	4,3	0,4
США	456 977	60,9	27,7	4,5	6,9
Японія	162 347,2	75,5	17,3	0,5	6,7

Таблиця 3

Джерела фінансування інноваційної діяльності [20]

Рік	Загальна сума витрат на НДДКР, млн. грн.	Зокрема, за рахунок коштів:			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2012	11 480,6	7 335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9 562,6	6 973,4	24,7	1 253,2	1 311,3
2014	7 695,9	6 540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13 813,7	13 427	55,1	58,6	273

Все це, на нашу думку, чекає на Україну в недалекому майбутньому, проте на сучасному етапі від уряду вимагається широка підтримка науково-дослідної та інноваційної діяльності шляхом прямих (державне фінансування інноваційних проектів та науково-дослідницьких робіт; надання субсидій на реалізацію окремих інноваційних проектів; інвестування коштів у створення і розвиток суб'єктів інфраструктури інноваційної діяльності; розміщення державного замовлення на закупівлю інноваційної продукції) та опосередкованих (вдосконалення системи законодавчих актів, що регламентують інноваційну діяльність суб'єктів господарювання, зниження податкових ставок, надання інших податкових пільг) методів. Такі заходи сприятимуть активізації інноваційної діяльності в країні та дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інновації в Україні та в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://angio-veritas.com/innovatsiji/innovatsii-v-ukrajini-ta-v-sviti>
2. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 326 с.
3. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.М. Колодізев; Харківський нац. екон. ун-т. – Х., 2010. – 556 с.
4. Полякова О.М. Проблеми і напрями комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні / О.М. Полякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/76352/71955>
5. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: [підручник] / Т.О. Скрипко. – К.: Знання, 2011. – 423 с.
6. Бубенко П.Т. Конспект лекцій з курсу «Інноваційний розвиток підприємства» / П.Т. Бубенко, М.С. Владимірова. – Х.: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 138 с.
7. Акімова Т.В. Шляхи вирішення проблем розвитку підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища / Т.В. Акімова // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 201.
8. Bundesbericht Forschung und Innovation 2016 Forschungs- und innovationspolitische Ziele und Maßnahmen [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bmbf.de/pub/Bufi_2016_Hauptband.pdf
9. Зверев А.В. О государственной поддержке инновационной деятельности в Германии / А.В. Зверев // Зарубежный опыт. – 2009. – С. 72-79.
10. Гаврилова Н.М. Современный опыт инновационного развития в Германии / Н.М. Гаврилова // Инновационная экономика. – 2013. – С. 13-20.
11. The Small Business Innovation Development Act of 1982 – P.L. 102-567, and 1992 – P.L. 102-564.
12. National Science Board, International Science and Engineering Partnerships: A Priority for U.S. Foreign Policy and Our Nation's Innovation Enterprise. – Arlington, VA: National Science Foundation, 2008.
13. Нихон сайко сэнряку (Стратегия возрождения Японии, на яп. яз.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf
14. Нихон сайко сэнряку. Кайтэй 2015 (Стратегия возрождения Японии. Версия 2015, на яп. яз.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/dai1jp.pdf>
15. Международный научно-исследовательский журнал «Изменения в системе государственной поддержки науки и инноваций в Японии» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://research-journal.org/economical/izmeneniya-v-sisteme-gosudarstvennoj-podderzhki-nauki-i-innovacij-v-yaponii>
16. OECD. Star [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org>
17. National Science Board. 2016. Arlington, VA: National Science Foundation Science and Engineering Indicators 2016 (NSB-2016-1). – P. 4/45-46.
18. Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/916-14>
19. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15
20. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 339.727.22

Пашенко О.В.

викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЙ КРАЇН В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

INVESTMENT PRIORITIES OF COUNTRIES STRATEGIES IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL TRADING REGIONALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті виокремлено три види інвестиційних стратегій країн відповідно до пріоритетів зовнішньоекономічних відносин (торговельно-експансіоністська, торговельно-інвестиційна, інвестиційно залежна). Характерною рисою будь-якої інвестиційної стратегії країни стає запровадження лібералізаційної політики з використанням заходів контролю діяльності іноземних інвесторів. Встановлено, що пріоритетом для країн щодо вирішення питань інвестиційного регулювання є використання регіональних торговельних угод. Визначено перспективи реалізації виділених стратегій за умов підписання країнами мегарегіональних угод, які дають можливість створити сприятливий інвестиційний клімат. Розглянуто площину взаємодії країн-учасниць переговорів щодо підписання трьох мегарегіональних угод та проведено аналіз обсягів їх інвестиційних потоків.

Ключові слова: інвестиційні стратегії країн, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, іноземні інвестори, регіональні торговельні угоди, лібералізація, протекціонізм, мегарегіональні угоди.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены три вида инвестиционных стратегий стран в зависимости от приоритетов внешнеэкономических отношений (торгово-экспансионистская, торгово-инвестиционная, инвестиционно зависимая). Характерной чертой любой инвестиционной стратегии страны становится введение либерализационной политики с использованием мер контроля деятельности иностранных инвесторов. Определено, что приоритетом для стран относительно вопросов инвестиционного регулирования является использование региональных торговых соглашений. Перспективы реализации выделенных стратегий связаны с подписанием странами мегарегиональных соглашений, которые дают возможность создать благоприятный инвестиционный климат. Рассмотрена плоскость взаимодействия стран-участниц переговоров по подписанию трех мегарегиональных соглашений и проведен анализ объемов их инвестиционных потоков.

Ключевые слова: инвестиционные стратегии стран, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, иностранные инвесторы, региональные торговые соглашения, либерализация, протекционизм, мегарегиональные соглашения.

ANNOTATION

The article identified three types of investment strategies of countries depending on the priorities of foreign economic relations: trade-expansionist strategy, trade-investment strategy, investment-dependent strategy. A characteristic feature of any investment strategy of the country is the introduction liberalization policy with using measures of control the activities of foreign investors. Determined that the priority for countries to solve investment regulatory issues is the use of regional trade agreements. Prospects for the implementation of investment strategies are linked to the signing by countries of mega-regional agreements that enable the creation of a favorable investment climate. The plane of interaction of the countries participating in the negotiations on the signing of three mega-regional agreements is considered and the volume of their investment flows is analyzed.

Keywords: investment strategies of countries, foreign direct investment, investment climate, foreign investors, regional trade agreements, liberalization, protectionism, mega-regional agreements.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів визначення вектора зовнішньоекономічної діяльності залишається пріоритетним напрямом політики будь-якої країни, оскільки є базисом для формування вигідних умов торгівлі та сприятливого інвестиційного клімату. Ліквідація бар'єрів у міжнародній торгівлі, у сфері міжнародного руху капіталу, робочої сили та фінансових ринків є потужним локомотивом не тільки зростання світової економіки, а й прискореного розвитку бідних регіонів. Мільйони нових робочих місць, збільшення рівня доходів, модернізація економіки, розвиток технологій та інтелектуальних ресурсів, інформатизація суспільства стали результатом лібералізації зовнішньоекономічних відносин у країнах, що розвиваються. Експерти СОТ підтверджують, що протекціоністська політика може бути джерелом значних економічних витрат, при цьому вигоди від лібералізації торгівлі нерівномірно розподіляються серед країн. Тому актуальним залишається питання формування стратегій інвестування країн у межах регіональних торговельних угод, які дають можливість лібералізувати торговельно-інвестиційні відносини між країнами-членами таких угод, зменшивши натиск небажаної іноземної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці довгострокового інвестування в умовах міжнародної торговельної регіоналізації приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі як Р. Болдуїн, Д. Велде, Дж. Кравфорд, А. Кочнева, М. Лешер, Д. Медведєв, В. Рокоча, Є. Семак, У. Шарп, А. Шумський, а також експерти ЮНКТАД, Світового банку та СОТ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поряд із відомими дослідженнями особливостей міжнародного інвестування в умовах посилення процесу регіоналізації світогосподарського простору перспективним залишається питання виділення інвестиційних стратегій країн-членів регіональ-

них торговельних угод з урахуванням можливих ризиків та переваг від відкриття внутрішнього ринку для іноземних інвесторів.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетів міжнародного інвестування країн та виявленні перспектив реалізації їхніх національних інвестиційних стратегій в умовах посилення процесу міжнародної торговельної регіоналізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на те, що інвестиції є дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки та розв'язання соціально-економічних проблем, стрижневими завданнями державного управління є підвищення інвестиційної привабливості за рахунок забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в межах країни. В останнє десятиліття посилюється інвестиційна активність країн в умовах розвитку процесу міжнародної регіоналізації, оскільки регіональні торговельні угоди дають можливість сформувати міжнародні правила інвестування, забезпечити сприятливі умови ведення бізнесу та дають гарантії іноземним інвесторам. Тому перспективним є виокремлення таких інвестиційних стратегій країн у РТУ за напрямками зовнішньоекономічних пріоритетів діяльності, як торговельно-експансіоністська, торговельно-інвестиційна, інвестиційно залежна (табл. 1).

Для розвинених країн (зокрема, країн ЄС, а також США, Канади, Японії, Нової Зеландії) актуальною є торговельна стратегія, яка має експансіоністський характер і спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності та закріплення провідних позицій в економічній, технологічній та політичній сферах. Крім того, досягнення цих цілей формується з урахуванням національної економічної безпеки. Тиск міжнародної конкуренції зумовлює кожен аспект державної політики, яка в розвинених

країнах є стриманою щодо лібералізації внутрішнього ринку та спрямована на захист стратегічно важливих галузей економіки. Також актуальним питанням для розвинених країн є розвиток інновацій та інтелектуальних ресурсів, поліпшення підприємницького середовища, особливо для середнього та малого бізнесу, підтримка розвитку потужної і стійкої промислової бази. Для цих країн перспективним напрямком співпраці є формування угод типу «ЗВТ+» з іншими розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, а також підписання мегарегіональних угод.

Варто відзначити, що для Австралії пріоритетом є торговельно-інвестиційна стратегія. Значну роль у розвитку країни в останні два десятиліття відіграють її зовнішньоекономічні відносини, які охоплюють взаємну торгівлю та інвестиції. Для Австралії перспективними напрямками співпраці є укладення багатосторонніх і двосторонніх регіональних угод із країнами АСЕАН, Китаєм, Республікою Кореєю, Малайзією, Індією та Індонезією, Канадою, Японією. Також країна має угоди про вільну торгівлю з Новою Зеландією, Сінгапуром, Таїландом і США, актуальним є питання формування мегарегіонального партнерства в межах форуму АТЕС.

В умовах трансформації світової економіки можна виокремити такі виклики майбутнього довгострокового періоду, як розвиток глобальної економічної конкуренції; посилення геополітичного суперництва (зокрема, за контроль над сировинними, енергетичними, водними і продовольчими ресурсами); зростання ролі інновацій та людського капіталу як основного фактора економічного розвитку. Тому актуальною для країн, що розвиваються (зокрема, Аргентини, Мексики, Бразилії, Індії, Китаю,

Таблиця 1

Види інвестиційних стратегій країн у РТУ*

Стратегія	Країни	Цілі стратегії	Завдання стратегії
Торговельно-експансіоністська	США, Канада, Японія, країни ЄС, Нова Зеландія.	Геополітичне домінування та контроль за ринками ресурсів.	Торговельна експансія зовнішніх ринків, формування інноваційної моделі розвитку економіки.
Торговельно-інвестиційна (конкурентно-партнерська)	Австралія, Аргентина, Мексика, Бразилія, Росія, Марокко, Туніс, ПАР, Єгипет, Алжир, Ангола, Нігерія, Індія, Китай, Сінгапур, Республіка Корея.	Економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках.	Розширення експорту, удосконалення інфраструктури, імпорт технологій, диверсифікація економіки, проведення внутрішніх реформ, посилення партнерських відносин із розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.
Інвестиційно залежна	Гана, Замбія, Мозамбік, Кенія, Сенегал, Танзанія, Уганда, Конго, Ефіопія, Малі, Мадагаскар, Малайзія, Руанда, Сьєрра-Леоне, Камбоджа, Лаос, В'єтнам, М'янма, Венесуела, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Парагвай, Перу, Уругвай, Бруней, Вірменія, Білорусь, Сербія, Туркменістан, Україна, Узбекистан.	Економічні реформи, покращення бізнес-середовища.	Модернізація традиційних галузей економіки, формування та реалізація інфраструктурних проектів, створення робочих місць, підвищення рівня життя населення.

*Розроблено автором

Сінгапуру, Республіки Корея, а також Росії), є торговельно-інвестиційна стратегія, що передбачає запровадження політики лібералізації з елементами регулювання (обмеження) діяльності іноземних інвесторів. Пріоритетом для вказаних країн є розвиток зовнішньоекономічної інтеграції, зміцнення і розширення позицій на світових товарних ринках, імпорт технологій і капіталу.

Зовнішньоекономічна політика країн, що розвиваються, спрямована на розширення співпраці з іншими країнами, що розвиваються. Для вказаних країн актуальним є розвиток партнерських відносин у межах регіонів, а також формування гнучких різнобічних відносин зі світовими економічними центрами.

Для країн-членів АСЕАН (зокрема, найменш розвинених, таких як Камбоджа, Лаос, М'янма, В'єтнам) пріоритетом є посилення співпраці в інвестиційній сфері, тому їх варто віднести до країн, що зацікавлені у формуванні інвестиційної стратегії. У цих країнах високі показники імпортозалежності в більшості галузей економіки, вони активно імпортують високотехнологічні товари із країн-партнерів, які становлять основу процесу індустріалізації економіки. ПІ дають можливість імпорту новітніх технологій, методів управління, розвитку інфраструктури, сприяють створенню робочих місць і підвищенню рівня доходів населення. Основними постачальниками прямих іноземних інвестицій у ці країни є Китай, Сінгапур і Таїланд. У зв'язку з цим саме найменш розвинені країни можуть бути найбільшою мірою зацікавлені в розширенні інтеграційних процесів всередині регіону.

Що стосується країн Африки, то економічний підйом спостерігається на всьому континенті. Такі тенденції стали результатом підвищення політичної і макроекономічної стабільності, а також проведення реформ. Країни африканського континенту почали проводити економічну політику, націлену на формування стабільного ринкового середовища, розвиток приватного бізнесу, поліпшення інвестиційного клімату. Також уряди зацікавлені у приватизації державних підприємств, забезпеченні справедливої конкуренції, лібералізації торгівлі, проведенні податкової реформи, створенні механізму вирішення господарських спорів, забезпеченні прозорих умов ведення бізнесу.

Серед країн Африки у рейтинг країн, які найбільш активно проводять реформи, спрямовані на полегшення умов ведення бізнесу, підготовлений Світовим банком, увійшли Руанда, Маврикій, Республіка Сьєрра-Леоне, Бурунді, Уганда, Ліберія, Нігерія, Гана та Кенія. На регіон Африки на південь від Сахари припадає 30% від загальної кількості реформ, проведених за 2014-2015 рр. [1, с. 35].

Варто відзначити, що іноземні капіталовкладення в Африку на протязі останніх десяти років збільшуються. Інвестування в африканські ринки на ранньому етапі дає можли-

вість впливати на їх розвиток, просувати свої бренди, брати участь у формуванні багатьох галузей і встановлювати довгострокові ділові відносини. І хоча більшість іноземних інвесторів приваблює нафтогазова галузь і видобуток мінеральних ресурсів, нові інвестиції надходять також у банківський сектор, туризм, легку промисловість, будівництво, сектор телекомунікацій, автомобілебудування, сільське господарство тощо.

Країни Африки варто розділити на три групи залежно від пріоритетів національних інвестиційних стратегій:

1) диверсифіковані економіки, до яких належать чотири найбільш розвинені економіки Африки – Єгипет, Марокко, ПАР і Туніс, розвиток яких залежить від обсягів експорту (за межі континенту). Перспективою для цих країн є формування торговельно-інвестиційної стратегії, спрямованої на встановлення відносин із країнами ЄС, збільшення виробництва товарів і послуг для місцевих і регіональних ринків, особливо продуктів харчування та будівельних матеріалів, а також розвиток сектору внутрішніх послуг (оптова та роздрібна торгівля, банківські послуги, телекомунікаційні, фінансові, юридичні, консалтингові послуги, будівництво тощо);

2) країни-експортери нафти – Алжир, Ангола, Нігерія та інші, уряди яких за останні десять років проводять реформи щодо диверсифікації національної економіки. Для забезпечення подальшого економічного зростання у цих країнах перспективою є формування торговельно-інвестиційної стратегії: залучення іноземних інвестицій шляхом формування спільних державно-приватних підприємств у секторі видобутку нафти і газу, реалізації проектів розроблення нафтових родовищ, а також розвитку сектору послуг, сільського господарства, промислового сектору та телекомунікацій. Стратегічними інвесторами є країни, що розвиваються, зокрема Китай, Індія, Бразилія, а також США;

3) африканські перехідні економіки, такі як Гана, Замбія, Мозамбік, Кенія, Сенегал, Танзанія, Уганда, які мають більш низький ВВП на душу населення порівняно з першими двома групами; а також найменш розвинені економіки – Демократична Республіка Конго, Ефіопія, Малі, Мадагаскар, Руанда, Сьєрра-Леоне. Для вказаних країн актуальним є формування інвестиційної стратегії, спрямованої на проведення реформ для підвищення зацікавленості інвесторів та залучення ПІ для розвитку інфраструктури, сфери послуг (банківські послуги, телекомунікації, роздрібна торгівля), сектору видобутку природних ресурсів. Для цих країн перспективним напрямом є розвиток партнерських відносин всередині регіону, а також залучення ПІ з країн, що розвиваються, зокрема Китаю, Індії, Малайзії, Бразилії тощо.

Основними пріоритетними напрямками залучення ПІ в країни африканського континенту є сектор видобутку нафти й газу, мінераль-

них ресурсів; сільськогосподарське виробництво; інфраструктурні проекти, сектор зв'язку та інформаційних технологій. Сьогодні приватні інвестиції в інфраструктуру Африки становлять 13% від загального обсягу глобальних інвестицій у країнах, що розвиваються [2, с. 39].

Таким чином, важливою умовою структурних змін в країнах Африки є наявність інвестицій, які необхідні для забезпечення стійких темпів економічного зростання, зниження безробіття і рівня бідності. У зв'язку з цим величезне значення мають державне управління, політичні рішення та функціонування державних інститутів щодо умов залучення і використання інвестицій. Обсяги інвестицій в Африці зараз є недостатніми для реалізації державних програм розвитку. Тому інвестиційні стратегії країн Африки мають бути спрямовані на лібералізацію інвестиційних потоків для забезпечення сталого економічного розвитку. Актуальним є питання поглиблення регіональної інтеграції та створення «ЗВТ+» між країнами регіону, що дасть змогу менш розвиненим кра-

їнам залучатися до регіональних торговельних та інвестиційних процесів. Також пріоритетом є розширення партнерських відносин у межах РТУ з країнами, що розвиваються.

Для країн із перехідною економікою, зокрема Вірменії, Білорусії, Сербії, Туркменістану, України, Узбекистану, а також таких країн, як Венесуела, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Парагвай, Перу, Уругвай, Бруней актуальною є інвестиційна стратегія, оскільки основною умовою їх розвитку є модернізація виробництва. ПІІ відкривають можливості доступу до нових технологій, ноу-хау, управлінських навичок, сприяють розвитку науково-освітньої бази, покращенню інфраструктури, що у довгостроковій перспективі підвищує конкурентоспроможність національної економіки. Також надходження ПІІ забезпечують залучення національних підприємств у глобальні виробничі ланцюжки. Пріоритетними напрямками розвитку партнерських відносин є формування регіональних торговельних угод між країнами з перехідною економікою; для іншої виділеної

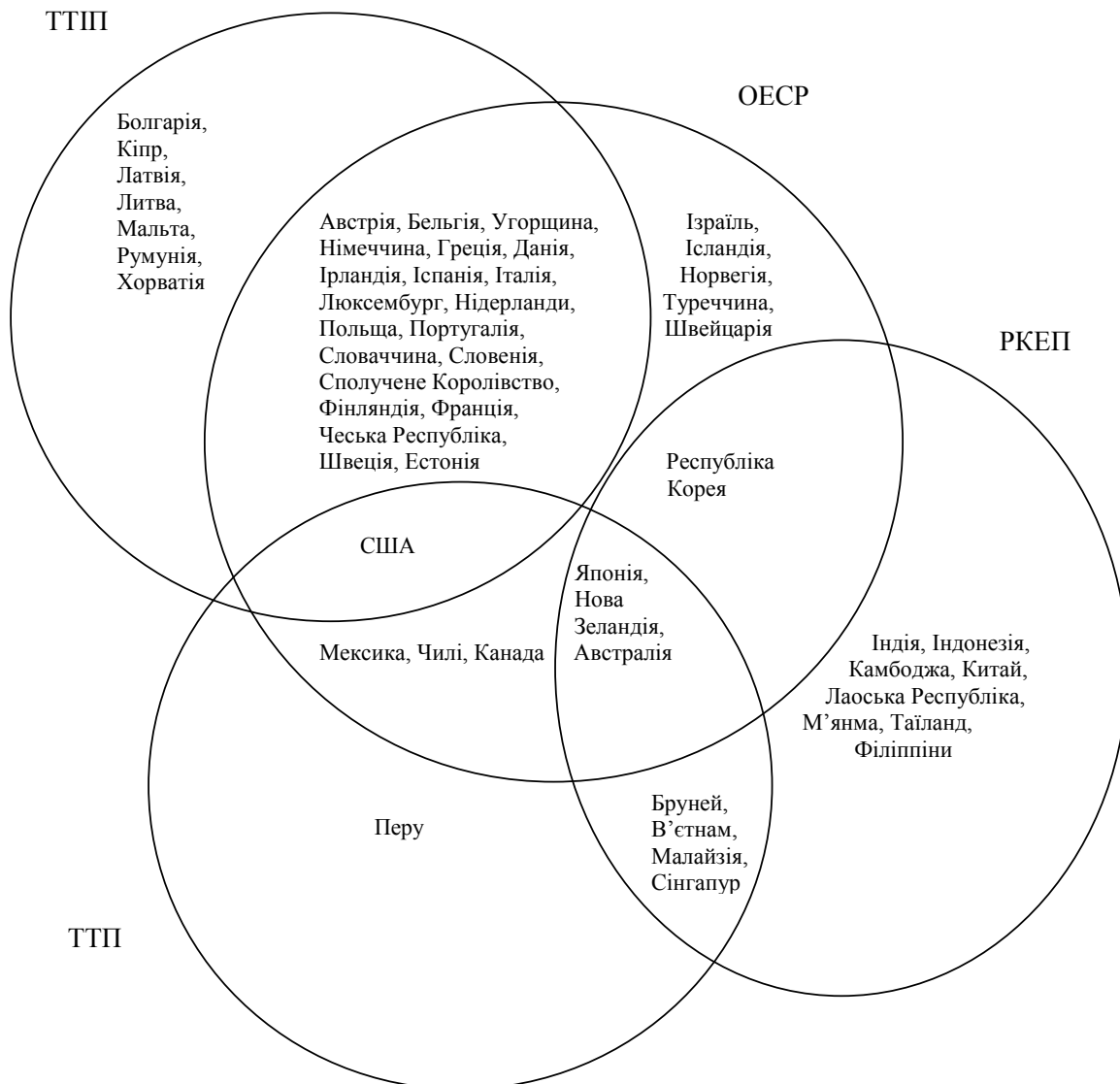


Рис. 1. Учасники основних мегарегіональних угод і члени ОЕСР [2, с. 9; 3, с. 122]

групи країн – у межах регіону з країнами, що розвиваються.

Останніми роками посилюється тенденція до підписання мегарегіональних угод, які являють собою економічні угоди між групою країн або регіональними об'єднаннями, в яких одним із питань є умови інвестування [3, с. 118]. До таких угод можна віднести три мегарегіональні інтеграційні ініціативи, які зараз є предметом переговорів (рис. 1) [3, с. 122; 4, с. 4], – ТТІП (Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство), ТТІП (Транстихоокеанське партнерство) і РКЕП (Регіональне комплексне економічне партнерство).

У підписанні мегарегіональних угод найбільшу активність виявляють ЄС, САВТ, країни Східної і Південно-Східної Азії, Північної та Південної Америки. Також зростаюча частина нових РТУ припадає на угоди за участю регіональних об'єднань як однієї зі сторін. Причому останнім часом повноправними учасниками РТУ є об'єднання країн, що розвиваються, – Південноафриканський митний союз, АСЕАН, МЕРКОСУР тощо [5].

У загальносвітових надходженнях ІІІ сукупна частка США і ЄС, які ведуть переговори про створення ТТІП, знизилася із 56% докризового періоду до 46% у 2015 році (табл. 2). Щодо ТТІП, то зниження частки США компенсується збільшенням питомої ваги країн із ринковою економікою в іноземному інвестуванні в межах цього об'єднання, в результаті чого його сукупна частка збільшилася з 24% докризового періоду до 34% у 2015 році. На країни РКЕП, які зараз є предметом переговорів між десятьма країнами-членами АСЕАН і їхніми шістьма партнерами за угодами про зону вільної торгівлі (ЗВТ), припадало в 2015 р. 19% світових потоків ІІІ, тобто на 6% більше, ніж у докризовий період [2, с. 8; 3, с. 5].

Мегарегіональні угоди заслуговують на увагу, тому що їх величезне охоплення має потенційно серйозні наслідки для окремих економік

як у межах таких угод, так і поза їх межами, а також для глобальної економіки загалом. Головним чином це стосується економічних вигод, з одного боку, і впливу на нормативно-правовий простір – з іншого. Також лібералізація інвестиційних процесів є одним із ключових питань в угодах такого типу, з огляду на умови торговельного співробітництва. Учасники переговорів щодо таких угод намагаються в межах співробітництва створити сприятливий інвестиційний клімат, гармонізуючи питання захисту національних секторів економіки та політику максимальної гнучкості в інвестиційних питаннях для іноземних інвесторів. З огляду на їх масштаби можна сказати, що такі угоди, ймовірно, внесуть свої корективи у світові інвестиційні стандарти та правила інвестування, а також матимуть великий вплив на потоки як регіональних, так і глобальних інвестицій [3, с. 118].

Висновки. Останніми десятиліттями під впливом глобалізаційних процесів країни, втрачаючи певні ознаки національного економічного суверенітету, максимально намагаються захистити власні економічні інтереси відповідно до зовнішніх умов та вимог країн-лідерів світового господарства. Тому відбувається розширення меж торговельного та інвестиційного співробітництва у провідних регіональних торговельних об'єднаннях. У межах більш розвинених РТУ, які з'явилися останніми роками, країни створюють можливості для економічного співробітництва у тих сферах економічної політики, які належним чином не врегульовані у СОТ, наповнюючи на включенні до угод окремих позицій і намагаючись зберегти за собою максимальні можливості для захисту національного ринку. Такі угоди вказують на становлення нового інтеграційного формату, забезпечуючи можливість реалізації інвестиційних стратегій країн.

Залежно від пріоритетів зовнішньоекономічних відносин актуальним для країн є використання трьох видів інвестиційних стратегій, а саме торговельно-експансіоністської, торго-

Таблиця 2
Надходження ІІІ в мегарегіональні об'єднання за 2005-2007 рр. (середнє значення)
та 2008-2015 рр.*

Мегарегіональні об'єднання	2005-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Надходження ІІІ в мегарегіональні об'єднання, млрд дол.									
ТТІП	363	524	275	382	457	402	458	345	593
ТТІП	838	858	507	582	714	377	434	350	819
РКЕП	195	293	225	286	337	332	343	363	330
Частка ІІІ в глобальних інвестиційних потоках, %									
ТТІП	24	29	23	27	27	30	32	28	34
ТТІП	56	47	41	41	42	28	30	28	46
РКЕП	13	16	18	20	20	25	24	30	19
Частка ІІІ серед досліджуваних мегарегіональних об'єднань, %									
ТТІП	26	31	27	34	30	36	37	32,7	34
ТТІП	60	51	50	51	47	34	35	33	47
РКЕП	14	18	23	25	23	30	28	34,3	19

*Складено автором на основі [2, с. 8; 3, с. 5; 4, с. 6]

вельно-інвестиційної та інвестиційно залежної. Торговельно-експансіоністська стратегія країни забезпечує геополітичне домінування через розширення національного виробництва, вихід на нові ринки збуту, контроль за ринками ресурсів. Така стратегія передбачає використання пільгових тарифів, субсидій та інших інструментів у експорторієнтованих галузях економіки. Торговельно-інвестиційна стратегія спрямована на підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках та диверсифікацію економіки через імпорт технологій, удосконалення інфраструктури, проведення внутрішніх реформ. Така стратегія має забезпечувати баланс між використанням заходів лібералізації та протекціонізму у торговельно-інвестиційних відносинах з іншими країнами. Інвестиційно залежна стратегія забезпечує проведення економічних реформ та модернізацію національного господарства, покращення бізнес-середовища, реалізацію цілей сталого розвитку через залучення інвестицій в енергетику, інфраструктуру та «зелену економіку».

Площиною для забезпечення реалізації виділених стратегій є мегарегіональні угоди, які заслуговують на увагу у зв'язку з можливими наслідками для всіх їх учасників. Переговори щодо таких угод викликають як критику, так і підтримку зацікавлених сторін. Однак вони містять питання регулювання міжнародного

інвестування і створюють можливості для формування нового покоління інвестиційних договорів. Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані із проведенням аналізу інструментів інвестиційної політики лібералізації чи протекціонізму країн-членів провідних регіональних торговельних об'єднань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency / Washington, DC: World Bank [Electronic resource]. – Across mode: <http://russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
2. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
3. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
4. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
5. WTO Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. – Across mode: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

УДК 314.74

П'ятковська О.Р.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Міжнародного інституту освіти, культури та зв'язків з діаспорою
Національного університету «Львівська політехніка»

ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД

ESTIMATION OF POTENTIAL MIGRATION OF LABOUR FORCE: THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено систематизацію теоретико-методологічних підходів у наявних вітчизняних та зарубіжних дослідженнях, які вивчають наміри чи бажання робочої сили щодо реалізації міграційних бажань, із застосуванням міждисциплінарного підходу.

Ключові слова: міграційні наміри, потенційна міграція, міграційний процес, мобільність, міграційна мотивація.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена систематизация теоретико-методологических подходов в имеющихся отечественных и зарубежных исследованиях, изучающих намерения или желания рабочей силы по реализации миграционных желаний, с применением междисциплинарного подхода.

Ключевые слова: миграционные намерения, потенциальная миграция, миграционный процесс, мобильность, миграционная мотивация.

ANNOTATION

The author of the article systematizes on multidisciplinary bases the theoretical and methodological approaches in current researches studying intention or desire of labor force to migrate.

Keywords: migration intentions, potential migration, migration process, mobility, migration motivation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України, ускладненому світовою економічною та політичною кризами, помітною стає проблема розвитку людських ресурсів. Згідно з даними ООН чисельність населення України до 2100 р. зменшиться на 18 млн. осіб [1, с. 22]. Окрім природного приросту населення, провідну роль у цій проблемі відіграє зовнішня міграція населення. Якщо розглядати міграційний процес з точки зору концептуальних теорій, то слід сказати, що, згідно з «тристадійною концепцією міграційного процесу» Л. Рибаківського, першим структурним елементом є формування «установки» на міграцію (формування мобільності), а вже потім наступні стадії, такі як фізичне переміщення та інтеграція у нове середовище [2]. Тому дослідження першої стадії міграційного процесу – міграційних настроїв серед населення – стає особливо актуальним, адже дає можливість побачити перспективу динаміки міграції як складної і багатогранної системи, спрогнозувати її можливий розвиток, а також вчасно розробити необхідні механізми регулювання цього явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню міграційних намірів населення України загалом присвячені дослідження Е. Лібанової, О. Позняка, І. Лапшиної, О. Бетлій. Соціологічні дослідження міграційних намірів молоді в Україні проводили І. Прибиткова, О. Балакірева, Д. Мельничук. Теоретико-методологічні підходи до аналізу першої стадії міграційного процесу в українському науковому середовищі розробляли В. Кіпень, І. Прибиткова, О. Овчинікова, М. Слюсаревський та О. Блінова, у російському – Л. Рибаківський, Т. Заславська, В. Мойсеєнко. Серед західних зарубіжних дослідників оцінкою міграційного потенціалу займаються Ч. Дустменн, Х. Брукер, М. Фертіг, М. Каханес, С. Лово, А. Зайцева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усі вищезазначені дослідження застосовують різні методологічні підходи до дослідження міграційних намірів, а також формулюють окремі теоретичні концепції щодо окреслення першого етапу міграційного процесу – прийняття рішення про міграцію.

Мета статті полягає у здійсненні систематизації теоретико-методологічних підходів у наявних вітчизняних та зарубіжних дослідженнях, які вивчають наміри чи бажання населення щодо реалізації міграційних бажань, із застосуванням міждисциплінарного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення вищезазначеної мети публікації насамперед окреслимо особливості теоретичних підходів до визначення таких ключових понять, як, зокрема, «потенційна міграція», «потенційна мобільність» «міграційний потенціал».

Л. Рибаківський, розробник концепції «тристадійного міграційного процесу», намагаючись визначити різницю між «мобільністю» та «міграцією», подає таке тлумачення мобільності: потенційна готовність населення до зміни свого територіального статусу, посилюючись частково на М. Курмана, який ще у 1973 р. обґрунтовував, що «мобільність» означає потенційну здатність або готовність індивіда до дій, а також на Т. Заславську, яка вважала, що мобільність – психологічна готовність до переміщення, а міграція – фактичне переміщення населення [3]. Зважаючи на такі підходи, Л. Рибаківський виокремив першу стадію міграційного процесу – формування територіальної мобільності населення, тобто його певного соціально-психологічного стану. Однак мати високу мобільність

і бути потенційним мігрантом – зовсім різні поняття. Ще в кінці 60-х рр. минулого століття Т. Заславська відзначала, що, крім практичної реалізації схильності до переселення, є і процес формування потенційної схильності до міграції. Через два роки вона дала закінчене визначення цього поняття: «позитивне ставлення до мобільності, яке поєднується з прийнятим, але ще не реалізованим рішенням про переміщення, являє собою так звану потенційну мобільність» [3]. Виходячи з більш пізнього розуміння нею цього явища, в наведеній цитаті, на думку Л. Рибаківського, слід мобільність замінити міграцією. У сфері міграції «село-місто» це положення було інтерпретовано Л. Корель, на думку якої «потенційна міграція – психологічний стан готовності сільського жителя до виїзду з даного села» [4, с. 111-112]. Отже, російські вчені сходяться у позиції, що «потенційна міграція» – психологічний стан готовності особи до міграції, тобто установка і намір виконання цієї дії, або, іншими словами, прийняте, але ще не реалізоване рішення про переміщення. Відповідно, обсяги потенційної міграції можна визначити за допомогою анкетного опитування населення. Тих респондентів, які на відповідне запитання анкети відповідають, що вони мають намір мігрувати, можна зарахувати до потенційних мігрантів різного ступеня ймовірності виїзду, а решту – до стабільних (стаціонарних) жителів [2]. Дещо схожої позиції дотримуються дослідники «Gallup» під час розрахунку Індексу потенційного міграційного сальдо (англ. Potential Net Migration Index, PNMI). Зокрема, PNMI – це різниця між особами, які декларують бажання виїхати назавжди з країни проживання, якщо виникне така можливість, та тими, які декларують бажання в'їхати в цю країну, і представлена як відсоток від загальної чисельності населення цієї країни [5].

Водночас українські науковці В. Кіпень та М. Авксент'єв, аналізуючи міграційний потенціал населення України, зазначають, що «міграційний потенціал в найбільш загальному розумінні може трактуватись як частка населення з певним рівнем психологічної готовності до виїзду, яка характеризується прийнятим, але не реалізованим рішенням про переїзд» [6, с. 25]. Якщо виходити з такого трактування, то можна сказати, що автори фактично розглядають групи «потенційних мігрантів», тому їхні методологічні підходи до аналізу «міграційного потенціалу» є також актуальними в контексті тематики нашої публікації. Вважаючи базовою методологічною установкою в дослідженні «міграційного потенціалу країни» теорію «виштовхування – притягання», В. Кіпень та М. Авксент'єв дефінують «міграційний потенціал» як можливість на певний момент чисельність населення, яка може виїхати з країни проживання за умови збереження значущості і структури виштовхуючих і утримуючих чинників [6, с. 9]. Міграційний потенціал може

бути реалізований протягом 5-7 років, оскільки після закінчення цього терміну суттєво змінюються «міграційні установки», крім того, змінюється і склад населення, особливо найбільш мобільних вікових груп [6, с. 9]. Щодо «міграційної установки», то її науковці визначають як мінливу ситуацію, що складається в країні мешкання і державі потенційної еміграції, а «міграційну поведінку» – як сукупність дій і стосунків, що детермінують переселення індивідів або відмову від нього [6, с. 28]. Виходячи з такого трактування міграційної установки, в контексті дослідження потенційної міграції, на наш погляд, варто також враховувати аспекти економічних теорій міграції, зокрема неокласичні макро- та мікротеорії [7]. В рамках вивчення «міграційної поведінки» досліджуються соціально-психологічні аспекти індивідуального, групового і масового ставлення людей до зміни місця їх проживання. М. Слюсаревський та О. Блінова, які аналізували психологію міграції, окреслили поняття «міграційної поведінки» як сукупність дій та відносин, які опосередковано впливають на переселення індивідів або відмову від переселень, а її спонукальними чинниками дослідники визначили «міграційне настановлення», «міграційну мотивацію» та «міграційну готовність» [8, с. 57]. Так, «міграційне настановлення» – психічний регулятор поведінки особистості, який визначає узгодженість дій, детермінованих позитивним чи негативним ставленням до зміни місця та умов життя, тобто міграційне настановлення визначає готовність до певного результату міграційної поведінки [8, с. 57]. Дещо схоже трактування знаходимо в І. Прибиткової, яка, досліджуючи «міграційний потенціал» молоді, вважає, що цей потенціал вимірюється структурою «міграційних настанов», до яких відносяться, по-перше, частка осіб, що ухвалила рішення поїхати з країни, проте ще не здійснила його, по-друге, частка населення, що не виявила бажання покинути старе і звичне місце проживання [9].

«Міграційна мотивація», або «міграційні мотиви», – спонукальний елемент міграційного настановлення, що розкриває якісний бік потреби індивіда у зміні місця проживання, умов праці тощо і визначається як психічний стан особистості, який спонукає її до досягнення певних цілей через зміну місця проживання [8, с. 57]. Водночас Н. Рейчлова під час дослідження міграційної мотивації пропонує враховувати не лише теорію Д. Мессея, але й з теорію мотивації А. Маслоу [10].

Комплексність підходу М. Слюсаревського та О. Блінової до визначення поняття «міграційна готовність» дає змогу нам зробити висновок про те, що це – досить складне психологічне явище, що належить до проявів самоорганізації людини, яке виникає в умовах, які депривують потребу особистості у самореалізації, має системну детермінацію (запускальна,

причинова, обумовлювальна) та два структурні блоки: перший – загальний (тобто особистісна налаштованість на зміну регіону проживання), другий – підготовка до практичної реалізації міграційної активності [8 с. 58-62]. Водночас міграційна готовність має такі основні компоненти: когнітивний (знання про умови та можливості працевлаштування закордоном); емоційно-оцінковий (позитивна оцінка праці закордоном та негативна оцінка праці в країні проживання); поведінковий (безпосередні дії, спрямовані на пошук роботи закордоном та підготовку до трудової міграції) [8, с. 63].

О. Овчиннікова окреслила оцінку «міри міграційної готовності» як комплексний показник, що враховує сукупний вплив факторів та інших чинників, які визначають схильність до міграції, а також є характеристикою потенційної міграції [11, с. 3]. Так, із використанням методів нечіткої логіки для оцінки міри міграційної готовності автор вважає, що вхідними змінними є набір певних даних, для отримання яких розглядаються можливості практичного застосування методів багатовимірного аналізу, соціологічного вибіркового опитування та нечіткої логіки в міграційних дослідженнях. Загалом для моделювання міграційної готовності методами нечіткої логіки О. Овчиннікова запропонувала використовувати як кількісні вхідні змінні, що є реальними статистичними даними, так і якісні, для опису яких використовують умовну шкалу оцінювання. Для ефективності відбору вибірки для проведення соціологічних кількісних і якісних досліджень автор запропонувала застосування кластерного аналізу (для формування однорідних груп), а також методи дискримінантного аналізу. Вихідний параметр представлено як багатокритеріальний вибір альтернатив з використанням правил нечіткого виведення. Вихідна змінна «міра міграційної готовності» приймає значення з проміжку [0, 1], але, на думку О. Овчиннікової, цю змінну можна також виразити за допомогою нечітких термів «висока», «вище за середню», «середня», «нижче за середню» й «низька», для яких дослідник розробила відповідні формули [11, с. 13-15].

У цьому контексті слід зазначити, що В. Кіпень та М. Авксентьєв виділяють «ядерний», «ймовірний» та «сукупний» міграційний потенціал: «переконані, тверді мігранти – ядро», «ймовірні, але такі, що не прийняли рішення», яких можна визначити як сукупний міграційний потенціал країни [6, с. 104-110]. Відповідно, найбільш значимим для розуміння рівня реального масштабу частки тих громадян України, які нині практично готові виїхати з країни на якийсь тривалий термін або навіть назавжди, є показник «ядерного» міграційного потенціалу. Крім того, на думку цих дослідників, міграційний потенціал України виразно «воронкоподібний». «Воронка міграційного потенціалу» існує у двох вимірах:

з одного боку, за вектором географічно-цільовим, з іншого боку, за твердістю установок на міграцію [6, с. 10]. В. Кіпень та М. Авксентьєв вважають, що найважливішою детермінантою міграційного потенціалу є оцінка наявної соціально-економічної ситуації в місці проживання і перспективи її зміни в майбутньому як з погляду конкретних чинників, що впливають на сприйняття, так і з позицій можливих шляхів і способів її зміни [6, с. 11].

Якщо розглядати методологію дослідження потенційної міграції в Європі, то слід сказати, що зарубіжні експерти застосовували низку різних методів аналізу. Актуальність прогнозування потенційної міграції з певних країн чи регіонів в Європі почала активно зростати у процесі розширення ЄС, включення нових країн-членів та, відповідно, була зумовлена потребою прогнозування можливих міграційних загроз, а також обумовлювалася потребою у прийнятті рішень щодо подальшого розширення ЄС. Так, Л. Лайард в одних з перших досліджень із використанням аналізу міграційних потоків з Південної до Північної Європи, в Північній Америці протягом 1950-1960-х рр., а також міграції з Мексики до США протягом 1970-1980-х рр. провів оцінку потенційної міграції з країн Східної до країн Західної Європи [12].

П. Ландборг, який застосовував схожі підходи до аналізу, методом екстраполяції вираховував потенційну міграцію з Польщі до країн Балтії, німецькі науковці Ф. Францмейер, Х. Брукер використовували метод екстраполяції на основі крос-секційної моделі даних щодо міграційного сальдо вибраних країн Європи для виявлення потенційної міграції з новоприсоеднаних країн до ЄС, а саме Чехії, Угорщини, Польщі, Словаччини та Словенії [13, с. 7-8]. Т. Бауер і К. Зіммермен для аналізу потенційної міграції під час розширення ЄС на південь застосовували багатфакторні регресії із використанням змінних країн-донорів мігрантів за умови двох сценаріїв розвитку, а саме обмеженої та вільної мобільності [13, с. 7-8]. А. Зайцева, враховуючи вищезазначені попередні дослідження європейських вчених, розробила власну модель оцінки потенційної міграції з урахуванням показників як країни-донора, так і країни призначення, наприклад, різницю у рівнях безробіття, ВВП на одну особу, індекс людського розвитку, можливість вільного пересування (візових обмежень) та наявність попередніх міграційних потоків з конкретних країн, оскільки вони впливають на формування міграційної інфраструктури, культури, політики та загалом ставлення до іммігрантів у країні призначення, а також відстань між країною-донором та країною-реципієнтом [13].

Деяко схожого підходу у своєму дослідженні дотримуються М. Фертіг та М. Каханец: здійснюючи аналіз потенційної міграції з країн Східного партнерства до країн-членів ЄС, вони

вибудовують модель на основі теорій Хаттона, Фертіга, Харріс-Тодаро, С'ястада з урахуванням таких параметрів, як різниця у рівнях заробітної плати, рівнях безробіття, частка мігрантів з цієї країни (яка може мати *network & crowding effect*), частка молоді (вагомий демографічний аспект), політика обмеження міграції країною призначення з країн походження [14].

С. Лово у своєму дослідженні потенційної міграції з 25 країн Європи робить висновок про важливість врахування відносних показників, які є визначальними для потенційних мігрантів, наприклад, таких, як задоволеність життям, а також виводить загальну модель харак-

теристик потенційної міграції особи i , яка має бажання виїхати назавжди з країни j як бінарну залежну змінну d_{ij} (1):

$$d_{ij} = \alpha + x_{ij}\beta + \varepsilon_{ij}, \quad (1)$$

де x_{ij} – матриця індивідуальних характеристик потенційних мігрантів [15]. З огляду на бінарний характер залежної змінної рівняння (1) оцінюється з використанням регресійної логістичної моделі, тобто помилка регресії ε_{ij} відповідає розподілу логістичної моделі. Під час проведення емпіричних розрахунків серед індивідуальних характеристик потенційних мігрантів дослідник використала такі показники, як вік, зайнятість, стать, рівень корупції,

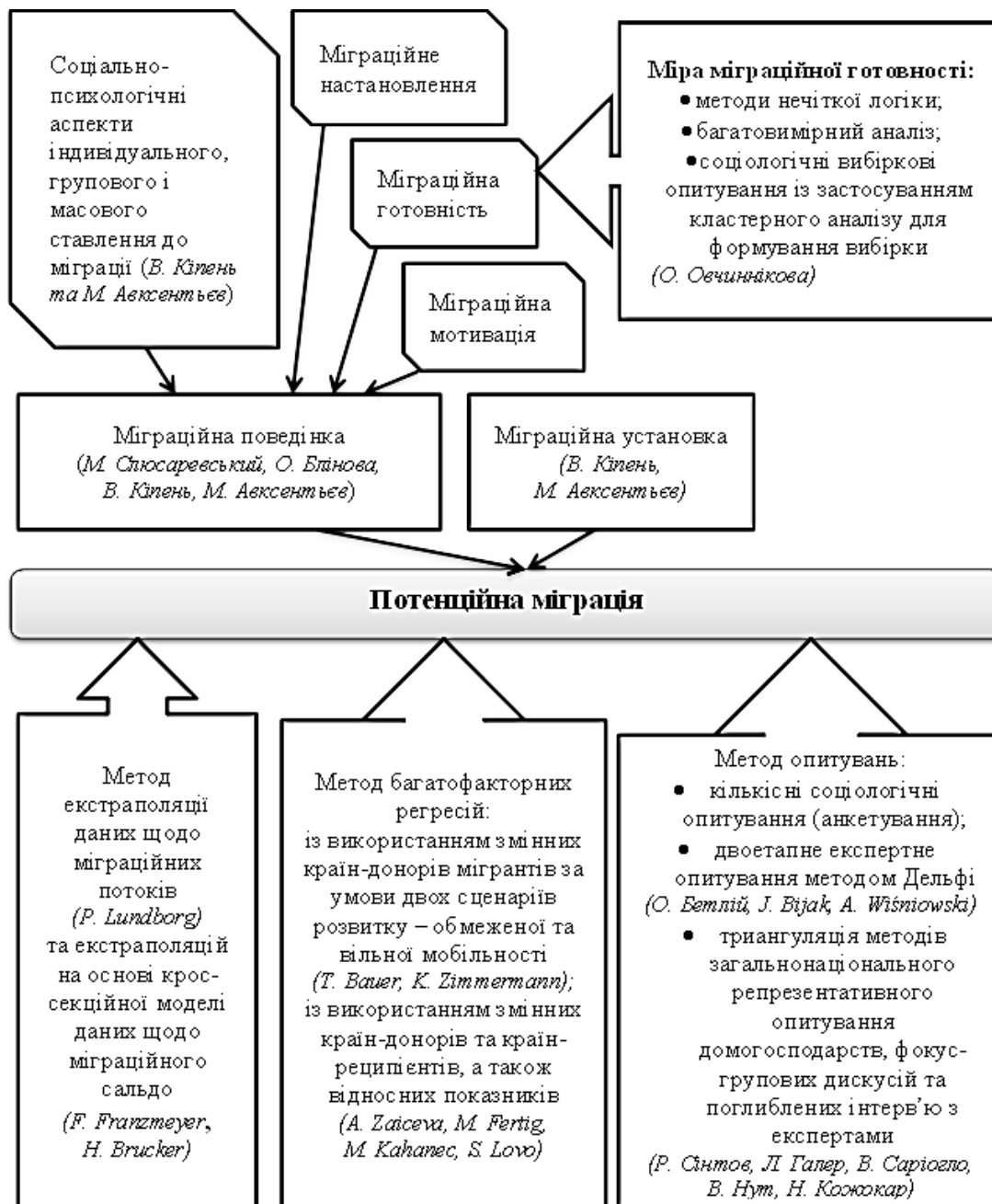


Рис. 1. Систематизація методологічних підходів до оцінки потенційної міграції робочої сили

Джерело: складено автором за [2-3; 5-6; 8-17]

сімейний стан, наявність дітей, освіта, рівень доходу, задоволеність життям, покращення економічної ситуації в країні, покращення міста проживання респондентів, оптимізм, наявність родини закордоном. Натомість детермінантами вибору країни призначення потенційних мігрантів були виділені такі показники: ВВП на одну особу, рівень безробіття, відстань між країною походження та країною призначення, мова, частка мігрантів, клімат країни призначення, податкові збори та соціальні виплати, корупція, свобода вибору [15].

Соціологічні дослідження становлять також досить вагомий інструментарій для визначення потенційної міграції. Так, як уже було вище зазначено, російські вчені переконані, що потенційними мігрантами можна вважати тих, хто на запитання в анкеті щодо наявності у нього бажання виїхати закордон дав ствердну відповідь. Проте сьогодні серед дослідників розроблено декілька варіацій у межах соціологічних методів виявлення потенційних мігрантів. Наприклад, міжнародна група дослідників (О. Бетлій, Дж. Війяк, А. Вісновскі) проекту «Прогноз міграції між ЄС, Вишеградською четвіркою і країнами Східної Європи: вплив від скасування візового режиму» застосовує метод Дельфі для виявлення потенційної міграції. Зокрема, за результатами двоетапного опитування методом Дельфі було отримано узагальнену думку експертів щодо поточних і майбутніх тенденцій міграції між країнами ЄС, Вишеградської четвірки та трьома країнами Східної Європи, їх визначальних факторів і зв'язків між скасуванням візового режиму для короткострокових поїздок і міграцією [16]. У рамках проекту МОМ «Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні» під час обстеження до потенційних трудових мігрантів зараховували осіб, які постійно мешкають на момент інтерв'ю у країні свого проживання, але мають намір переїхати в іншу країну, ніж країна їхнього проживання, у найближчі 12 місяців [17, с. 22]. Для дослідження потенційних трудових мігрантів поруч з наявними трудовими мігрантами експерти застосовували триангуляцію методів загальнонаціонального репрезентативного опитування домогосподарств, фокус-групових дискусій та поглиблених інтерв'ю з експертами [17, с. 23-28].

Висновки. Підводячи загальний підсумок проведеного аналізу, можемо здійснити систематизацію підходів до оцінки потенційної міграції робочої сили (рис. 1) та зазначити, що перспективою подальшого дослідження може стати удосконалення методів прогнозування міграційних потоків із застосуванням міждисциплінарного підходу та розширення бази статистичних показників країн-донорів, країн-реципієнтів та третіх країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Population Prospects: The 2015 Revision, Key Findings and Advance Tables / United Nations Department of Economic and Social Affairs. Population Division, 2015. – New York: UN. – 60 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://esa.un.org/Unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf
2. Рыбаковский Л. Миграция населения. Три стадии миграционного процесса: [монография] / Л. Рыбаковский. – М.: Наука, 2001. – 114 с.
3. Рыбаковский Л. Миграция населения (вопросы теории): [монография] / Л. Рыбаковский. – М.: ИСПИ РАН, 2003. – 238 с.
4. Корель Л. Перемещения населения между городом и селом в условиях урбанизации / Л. Корель. – Новосибирск: Наука, 1982. – 192 с.
5. Potential Net Migration Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gallup.com/poll/166796/potential-net-migration-index-declines-countries.aspx?utm_source=PNMI&utm_medium=search&utm_campaign=tiles
6. Кіпень В. Міграційний потенціал України: [монографія] / В. Кіпень, М. Авксентьев – Донецьк: Східний видавничий дім, 2011. – 128 с.
7. П'ятовська О. Передумови та чинники міжнародної трудової міграції в міграційних теоріях та їх моделях / О. П'ятовська // *Наук. вісник Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. Сер.: Світове господарство й міжнародні економічні відносини. – 2010. – № 26. – С. 163-168.
8. Слюсаревський М. Психологія міграції: [навчальний посібник] / М. Слюсаревський, О. Блінова. – Кіровоград: ТОВ «Імекс ЛТД», 2013. – 244 с.
9. Прибиткова І. Міграційний потенціал молоді України, Азербайджану та Росії / І. Прибиткова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/article/migratsiyuy-potentsial-molodi-ukraini-azerbaydzhanu-ta-rosii>
10. Reichlova N. Can the Theory of Motivation Explain Migration Decisions? / N. Reichlova [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi7kOCoworUAhVnKpoKHRSiAA0QFggkMAA&url=http%3A%2F%2Fies.fsv.cuni.cz%2Fdefault%2Ffile%2Fdownload%2Fid%2F2832&usq=AFQjCNHjEvrYBk0UcD9cHLcoO2nwz-YCTA>
11. Овчиннікова О. Моделі і методи для організації досліджень потенційної міграції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / О. Овчиннікова; ТУП. – Хмельницький, 2003. – 20 с.
12. East-West Migration: the Alternatives / [O. Blanchard, R. Dornbusch, P. Krugman, R. Layard]. – Cambridge, MA: MIT Press, 1992. – 104 p.
13. Zaiceva A. Reconciling the Estimates of Potential Migration into the Enlarged European Union / A. Zaiceva // *IZA Discussion Papers*. – 2006. – № 2519. – 33 p.
14. Fertig M. Projections of Potential Flows to the Enlarging EU from Ukraine, Croatia and other Eastern Neighbors / M. Fertig, M. Kahanec // *IZA Journal of Migration*. – 2015. – № 4:6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40176-015-0029-8>
15. Lovo S. Potential Migration and Subjunctive Well-being in Europe / S. Lovo // *IZA Journal of Migration*. – 2014 [Електро-

- ний ресурс]. – Режим доступу: <http://izajom.springeropen.com/articles/10.1186/s40176-014-0024-5>
16. Прогноз міграції між ЄС, Вишеградською четвіркою і країнами Східної Європи: вплив від скасування візового режиму: наслідки скасування візового режиму / [за ред. М. Ярошевич, М. Ласінська, О. Бетлій] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/migration_report_ukr.pdf
17. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні. – К.: МОМ, 2016. – 117 с.

УДК 339.7

Сотченко Є.В.

*здобувач кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин**Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА НИМИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF IMPROVING EFFICIENCY EXPORT-IMPORT TRADING OPERATIONS AND PAYMENT FOR UKRAINIAN FOREIGN ECONOMIC

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства, теоретичні основи здійснення експортно-імпорتنних операцій. Досліджено сучасний стан зовнішньої торгівлі України. Визначено необхідність оптимізації форм міжнародних розрахунків, які застосовуються під час зовнішньоторговельних операцій, із використанням галузевого підходу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, методи експортно-імпорتنних операцій.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются сущность понятия внешнеэкономической деятельности в соответствии с действующим законодательством, теоретические основы осуществления экспортно-импортных операций. Исследовано современное состояние внешней торговли Украины. Определена необходимость оптимизации форм международных расчетов, применяемых при внешнеэкономических операциях, с использованием отраслевого подхода.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, реекспорт, реимпорт, методы экспортно-импортных операций, международные расчеты.

ANNOTATION

This paper focuses on the essence of the concept of foreign economic activity in accordance to the current legislation, the theoretical foundations of applying the export-import operations. The modern state of Ukraine's foreign trade researched. Determined the necessity to optimize the forms of international payments, which are applied at foreign trade operations using a sectoral approach.

Keywords: foreign trade, export, import, re-export, re-import, methods of export-import operations, international payments.

Постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку економік країн світу, коли відносини з кожним роком під впливом посткризових перетворень все більше поглиблюються, взаємний обмін та співробітництво в різних галузях економіки розвиваються стрімкими темпами. Цей процес потребує вдосконалення технологій проведення зовнішньоекономічних операцій та сучасних міжнародних розрахункових технологій, особливо з огляду на турбулентність сучасного бізнес-середовища. Однією з найбільш поширених форм відносин є зовнішня торгівля між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності здійснення експортно-імпорتنних операцій висвітлені у пра-

цях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як М.В. Афанасьєв, Г.С. Вечканов, О.Д. Давидов, О.М. Крамарєва, Ю.В. Макогон, П.А. Орлов, В.В. Рокоч, Є.В. Савельєв, П.Е. Самуельсон, М. Портер та ін.

Мета статті – дослідити теоретичний базис та чинне законодавство України для регулювання зовнішньоекономічної діяльності, аби мати змогу спрогнозувати ситуацію та обґрунтувати необхідність подальшої оптимізації розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинним законодавством України у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначено, що зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [2].

У найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на такі два основні типи, як:

- купівля-продаж товарів;
- товарообмінні операції.

Далі розглянемо перший із цих двох видів торгівлі. Міжнародна купівля-продаж товарів – це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів, як:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт [3];
- компенсаційні угоди.

Експортом називають продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, у тому числі реекспорт товарів, крім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єктові господарювання за кордоном як натуральної частки участі

у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [1].

Імпорт називають ввезення із-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для їх реалізації чи застосування на внутрішньому ринку.

В основі імпорту лежить міжнародний поділ праці, природні умови (наявність мінеральних та сільськогосподарських ресурсів тощо), рівень розвитку продуктивних сил та ін.

Обсяг імпорту залежить від величини виторгу, кон'юнктури, валютних резервів країни тощо [1, с. 20].

Реекспорт перепродажів пов'язаний із вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали переробці [1, с. 22].

Реімпорт – придбання із ввезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці [1, с. 23].

Компенсаційні угоди – це коли підприємство продає своє обладнання за оплату у вигляді продукції, виготовленої на ньому, або ж надає ліцензії і технології, отримуючи у вигляді оплати продукцію, отриману з їх використання [9, с. 124].

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто вступає у неї як власник товарів, та імпортом для того, хто розплачується за них грошима.

Таким чином, у суб'єктному аспекті цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути і держави загалом [3, с. 34].

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, такі як прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю у нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту й імпорту.

Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- під час продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через закордонні філії;
- під час закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку; швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця. Проте і непрямий експорт та імпорт продовжують зберігати своє значення, якщо застосовуються:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- під час реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- під час просування нових товарів;
- у разі відсутності власної збутової мережі;
- за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

У непрямого методу експортно-імпортних операцій також є свої переваги (рис. 1), а саме:

Для здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних та адміністративних методів відповідно до законодавства України [11].

Згідно з чинним законодавством за суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності закріплена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Як показує світова практика, обидва методи активно засто-

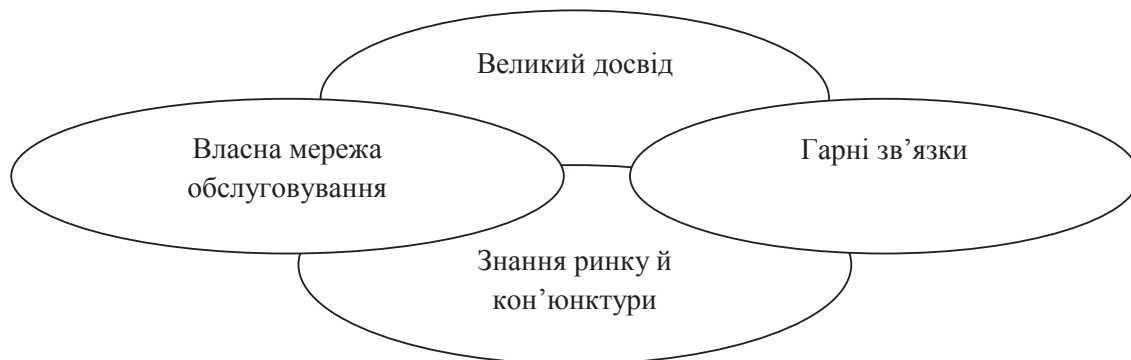


Рис. 1. Переваги непрямого методу експортно-імпортних операцій

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

совуються під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Далі вважаємо за доцільне безпосередньо проаналізувати сучасний стан експортно-імпорتنних операцій України в динаміці протягом 2010-2017 років загалом та у розрізі операцій, пов'язаних із товарним асортиментом.

Металургійні галузь в Україні у січні 2017 року наростила надходження від експорту чорних металів на 71,9% порівняно з аналогічним періодом 2016 року – до 654,819 млн дол. (у січні 2016 року – 380,988 млн дол.).

Згідно з даними на чорні метали за цей період прийшлося 21,64% загального обсягу надходжень від експорту товарів проти 18,64% за перший місяць минулого року.

У грудні 2016 надходження від експорту чорних металів становили 621,784 млн дол.

Згідно зі статистикою в січні 2017 року відбувалося зростання імпорту аналогічної продукції на 42,4% – до 54,443 млн дол. У грудні цей показник становив 66,047 млн дол.

Крім того, Україна в січні 2017 року збільшила експорт металовиробів на 37,7% – до 58,649 млн дол. У грудні їх поставлено на 60,965 млн дол. [4].

Аналізуючи рис. 2, спостерігаємо, що протягом 2010-2014 років обсяг експорту товарів

з України у динаміці протягом 2010-2012 років мав зростаючу тенденцію, тоді як у 2013 році обсяг експорту порівняно з 2012 роком скоротився на 5 497 788,5 тис. дол. США і становив 63 312 022,1 тис. дол. США. Станом на листопад 2014 року обсяг експорту становив лише 50 113 594,9 тис. дол. США. Тенденція обсягу імпорту, як бачимо, аналогічна – станом на кінець 2014 року обсяг імпорту товарів знизився до 49 820 392,1 тис. дол. США. За допомогою рис. 3 проаналізуємо сальдо зовнішньої торгівлі товарами протягом 2010-2014 років.

Як видно з рис. 3, сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні протягом 2010-2013 років спостерігалось негативне, тобто мало місце перевищення імпорту над експортом, що є негативним для економіки країни, адже може свідчити про низьку конкурентоспроможність продукції країни на світовому ринку. Винятком є 2014 рік, де станом на кінець листопада спостерігається перевищення експорту над імпортом у розмірі 293 202, 8 тис. дол. США.

Далі аналізуємо зовнішню торгівлю послугами (рис. 4).

З рис. 4 видно, що протягом 2010-2014 років обсяг експорту послуг з України мав змінну тенденцію: зростання протягом 2010-2011 років, незначне зниження обсягу експорту у 2012 році

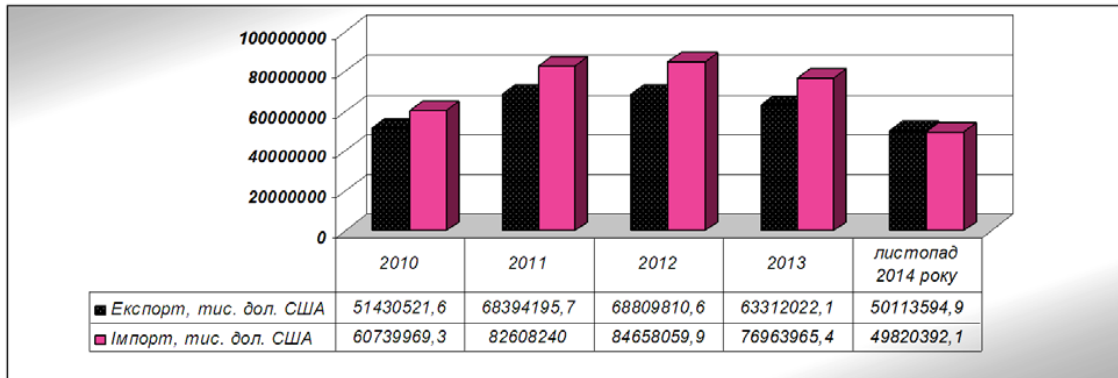


Рис. 2. Динаміка обсягу зовнішньої торгівлі товарами в Україні протягом 2010-2014 років, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [4]

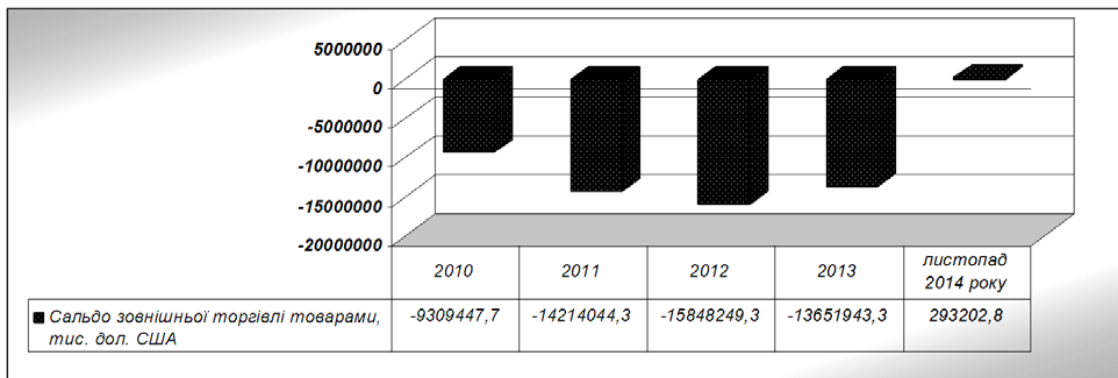


Рис. 3. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні протягом 2010-2014 років, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [4]

до 13 599 128 тис. дол. США, у 2013 році спостерігаємо зростання експорту на 1 237 136,2 тис. дол. США до 14 836 264,2 тис. дол. США.

Протестаномна 01.10.2014 року обсяг експорту значно скоротився до 8 685 909,3 тис. дол. США, що являє собою найменший показник за останні п'ять років.

Щодо обсягу імпорту, то спостерігається зростаюча тенденція протягом 2010-2013 років до 7 608 976,2 тис. дол. США наприкінці 2013 року. Водночас станом на 01.10.2014 року цей показник знизився на 3 346 436,70 і становив 4 262 539,5 тис. дол. США.

Таким чином, сальдо зовнішньої торгівлі послугами в Україні протягом 2010-2014 років, на відміну від сальдо зовнішньої торгівлі товарами, було позитивним (рис. 5).

Підсумки зовнішньоторговельних операцій України протягом 2010-2014 років наводимо на рис. 5.

Аналізуючи рис. 5, спостерігаємо, що протягом аналізованого періоду сальдо зовнішньої торгівлі було негативним, виняток становить лише 2014 рік, протягом якого обсяг експорту значно перевищив імпортований потік.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна говорити про поживлення участі України в міжнародній торгівлі шляхом здійснення

зовнішньоторговельних операцій. З огляду на це, нині актуальним питанням стає не лише підвищення ефективності експортно-імпортованих торговельних операцій шляхом нарощення експорту з метою збільшення надходження до валового продукту країни, а й оптимізація витрат на проведення імпортованих операцій, а також впровадження у широке використання та зниження вартості на їх здійснення тих форм міжнародних розрахунків за операції, здійснені під час зовнішньоекономічної діяльності, які гарантують контрагентам найменші ризики [11].

За видами економічної діяльності найбільші експортні поставки в 2013 році здійснювали підприємства, основним видом діяльності яких є металургійне виробництво, – 25,6% від загального обсягу експорту.

У 2013 році з України експортовано близько 26,5 млн. т металопродукції, що на 3,6% перевищує відповідні показники 2012 року.

Зниження цін на світових ринках металу та металургійної продукції привело до того, що у вартісному вираженні експортні поставки металопродукції становили близько 14,3 млрд. дол., що на 6,7% менше, ніж у 2012 році.

Необхідно відзначити, що одним із напрямів збільшення експорту в металургії залишається модернізація виробництва, скорочення собі-

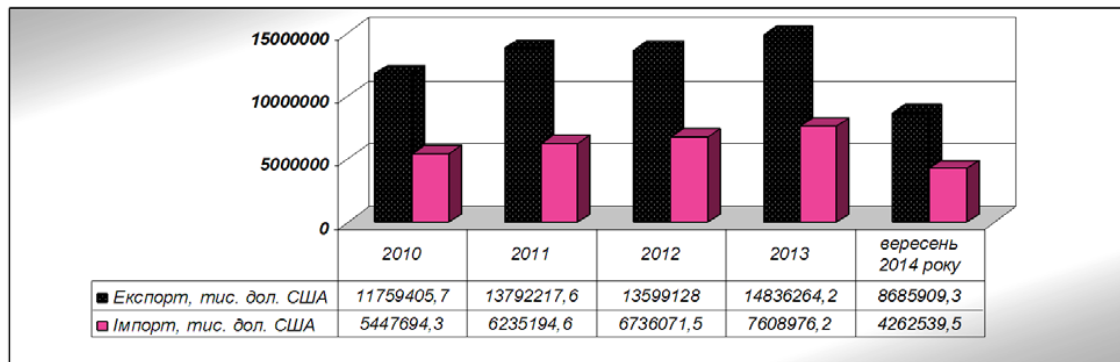


Рис. 4. Динаміка обсягу зовнішньої торгівлі послугами в Україні протягом 2010-2014 років, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [4]

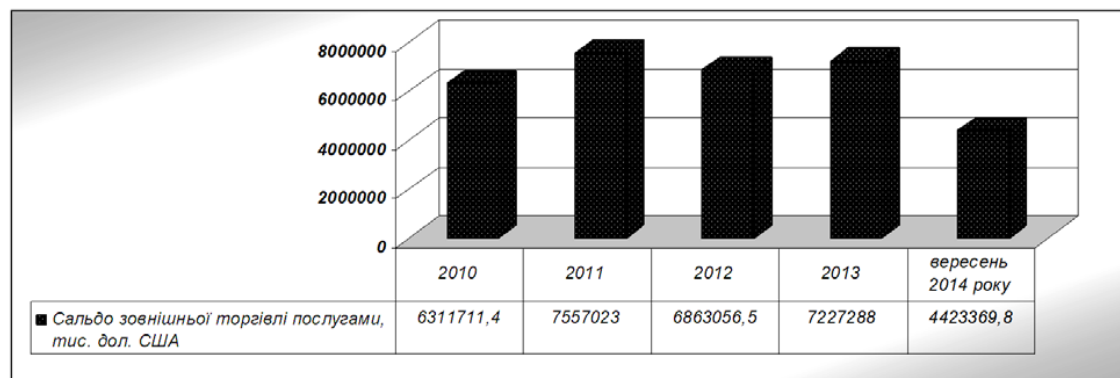


Рис. 4. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі послугами в Україні протягом 2010-2014 років, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [4]

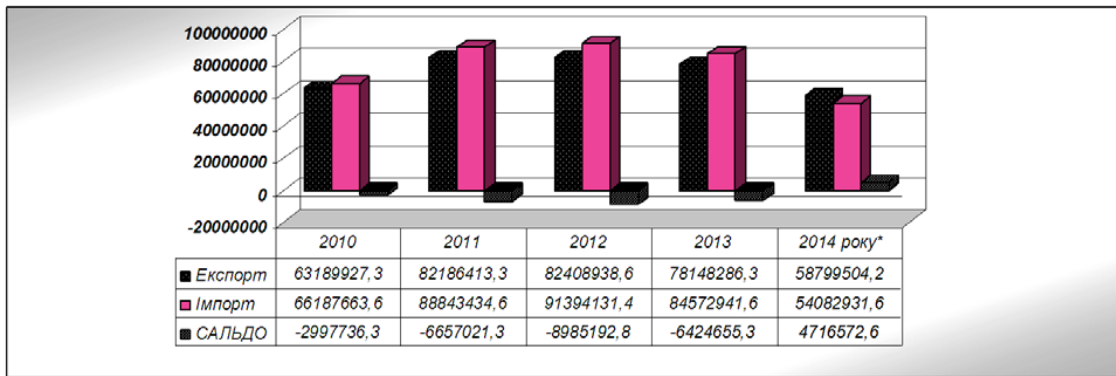


Рис. 5. Динаміка експортно-імпортних операцій України протягом 2010-2014 років, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [4]

* Примітка: статистичні дані за товарами за 2014 рік – станом на кінець листопада; дані за послугами – станом на кінець вересня.

вартості, виробництво продукції більш високої якості.

З огляду на поточну політичну та економічну ситуацію в країні, у 2014 році спостерігалось зниження імпорту продукції металургійного комплексу. При цьому важливих змін географічної структури імпорту не було відзначено.

Варто констатувати, що саме продукція металургійної галузі відіграє ключову роль із позиції визначення позитивних впливів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання на формування ключових макроекономічних показників країни, до яких варто віднести прийнятність стану платіжного балансу країни, інфляційні очікування і вартість національної грошової одиниці. Проте дані рис. 6 також вказують і на негатив у розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів металургійної галузі, сутність якого зводиться до наявної тенденції щодо зменшення коефіцієнта покриття експорту імпортом товарів у досліджуваному періоді.

Металургійна галузь є одним із найголовніших елементів економіки України та відіграє дуже важливу роль у її подальшому розвитку. Металургія – головне джерело надходжень іноземної валюти до державного бюджету України. Продукція металургійного комплексу є основною складовою частиною експорту промислової галузі країни, у зв'язку із чим актуальною проблемою є необхідність удосконалення системи обслуговування міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями. Це зумовлено змінами, які відбуваються в економіці, зовнішньоекономічних зв'язках, фінансовій і банківській системах України. Товарообіг України з іншими країнами за операціями металургійного комплексу приводить до збільшення числа зовнішньоторговельних операцій і, відповідно, до збільшення обсягів розрахункових операцій за ними. Таким чином, розвиток міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями металургійного комплексу є важливим фактором розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

Висновки. Ефективність здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій являє собою результативний показник, завдяки якому можна говорити про конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку загалом і певних сегментів її економіки зокрема; здатність країни забезпечувати потреби її населення та нарощувати обсяги валового продукту, використовуючи власні ресурси. Тому підвищення ефективності здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності таких операцій потребує постійної уваги з огляду на турбулентність ринкового середовища, глобалізація якого здійснює постійні виклики та посилює конкуренцію між її учасниками. Тому предметом подальших досліджень у цьому напрямку може стати аналіз форм міжнародних розрахунків під час здійснення зовнішньоторговельних операцій з використанням галузевого призначення під призмю оптимізації витрат на їх здійснення та зменшення ризиків для її учасників. У підсумку такий підхід повинен мінімізувати накладні витрати на здійснення таких операцій, що в результаті збільшує прибуток контрагентів, а отже, підвищує перспективу подальшого зростання валового продукту країни загалом шляхом розширення діяльності суб'єктами підприємницької діяльності.

Використання комбінованих форм розрахунку разом із розробленням та впровадженням сучасних програмних комплексів дасть можливість більш ефективно розробляти та вдосконалювати платіжні умови зовнішньоторговельних угод.

Аналіз та формалізація процесів проведення угод за експортно-імпортними торговельними операціями дасть можливість побудувати оптимізовані за критеріями часу, вартості та ризиків інформаційно-структурні моделі, які можуть стати базою для розроблення нових технічних вимог для побудови програмних модулів.

Інвестиції в розроблення новітніх інформаційних систем, які б давали можливість відслідковувати весь процес проведення зовнішньоторговельних операцій та розрахунків за ними,

допомогли б державним контролюючим органам більш ретельно в режимі реального часу контролювати проходження експортно-імпорتنих торгових потокових процесів та уникнути незаконних дій, пов'язаних із проведенням зовнішньоторговельних контрактів та відмовою або затримкою оплати за ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: [термінологічний слов.] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Закон від 16.04.1991 р. – Верховна Рада України. – Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] / Новицький В.Є. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
4. Офіційний сайт Держкомстату: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посіб.] / За ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
6. Офіційний сайт Міністерства Економічного Розвитку і Торівлі України «Основні показники економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoSotsialnogoRozvitkuUkraini>
7. Офіційне інтернет-представництво національного банку України «Нормативно-правові акти з питань безготівкових розрахунків» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66326
8. Международная стандартная банковская практика International Standard Banking Practice: по проверке документов по документар. аккредитивам: ред. 2007 г. для UCP600. – М: Инфотропик медиа, 2011. – 160 с. Публикация ICC № 681.
9. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты. / Д. Михайлов / 2-е изд., Профессиональная практика, 2008. – 641 с.
10. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Публикация ICC № 600, 2006.
11. Михайлишин Л.І. Вектори інтеграції України в ЄС чи СНД / Л.І. Михайлишин // Науково-інформаційний вісник «Економіка». – 2013. – № 3. – С. 172-181.

УДК 339.556.4

Стаканов Р.Д.

кандидат економічних наук, доцент

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

MIGRATION POLICY EVOLUTION OF REGIONAL INTEGRATION ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню еволюції регіональної міграційної політики в низці регіонів світу. Здійснено порівняння регіонального міграційного менеджменту ЄС, АСЕАН, МЕРКОСУР, регіональних об'єднань в Африці. Досліджено еволюцію візового регулювання в регіональному розрізі. Визначено, що внутрішньорегіональна міграція, яка є первинним об'єктом регулювання в рамках регіональних угруповань, не є новим феноменом в Африці, Південній Америці та Південно-Східній Азії, хоча в абсолютних цифрах вона і не відіграє визначальної ролі для функціонування національних ринків праці. Вагоме значення мають окремі програми регіональної кооперації по міграції в окремих сферах.

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

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию эволюции региональной миграционной политики в ряде регионов мира. Проведено сравнение регионального миграционного менеджмента в ЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР, региональных объединениях в Африке. Исследована эволюция визового регулирования в региональном разрезе. Определено, что внутрирегиональная миграция, которая является первичным объектом регулирования в рамках региональных группировок, не является новым феноменом в Африке, Южной Америке и Юго-Восточной Азии. Однако миграция не играет определяющей роли в абсолютном значении для функционирования национальных рынков труда. Большое значение имеют отдельные программы региональной кооперации по миграции в отдельных сферах.

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

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the regional migration policy evolution in a number of regions of the world. Paper compares regional migration management in the EU, ASEAN, MERCOSUR, and regional associations in Africa. The evolution of visa regulation in the regional context is explored. The article determines that intra-regional migration is the primary object of regulation within the regional groups. It is not a new phenomenon in Africa, South America and South-East Asia, but it does not play a crucial role in the functioning of national labor markets in absolute terms. Separate programs of regional cooperation on migration has the particular importance in certain spheres.

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

Постановка проблеми. Міграція та регіональна інтеграція знаходяться в центрі теоретичних та практичних дискусій в розвинених країнах, особливо в ЄС. Тоді як процес регіональної інтеграції здебільшого сприймається позитивно, міжнародна міграція є предметом поляризації думок. При цьому необхідність якісного менеджменту міграційних потоків,

зокрема трансформація наявних міграційних підходів в більшості країн та регіональних об'єднань є досить очевидною. Взаємозв'язок між розвитком регіональної міграційної політики та діючими міграційними потоками є досить складним, і не завжди зв'язок між цими речами є лінійним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційної політики окремих країн та регіонів досліджувались рядом українських та зарубіжних науковців, серед яких перш за все варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдучького, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О.Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, С. Сардака, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Також значна увага цьому питанню приділяється в звітах та окремих спеціальних дослідженнях низки міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітництва та розвитку, Світового банку.

Мета статті полягає в дослідженні еволюції регіонального міграційного регулювання в умовах формування глобального ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національні системи управління трудовою міграцією в ЄС є досить різноманітними. Більшість з них визначається попитом, оскільки громадяни з країн поза меж ЄС потребують запрошення на роботу від місцевого роботодавця для того, щоб мати можливість іммігрувати. Окрім наведеного вище прикладу Сполученого Королівства, єдиними країнами, які мають спеціфічну систему, орієнтовану на пропозицію робочої сили, є Австрія, Данія, а також Німеччина. В цих країнах видаються візи для тих, хто вперше в'їжджає в пошуках роботи, отже, існує можливість тимчасового доступу висококваліфікованих іноземців з третіх країн з базою виключно на їхньому людському капіталі та без надання запрошення на роботу. Загалом для того, щоб отримати запрошення на роботу, має включатися оплата праці більше середнього показника. Так, основною умовою Голубої карти ЄС є оплата праці висококваліфікованого іммігранта на рівні більш ніж в 1,5 рази вище національної середньорічної оплати праці [1].

Поза межами ЄС регіони, які декларували вільну мобільність, не демонстрували значного зростання міграції, особливо у відносних показниках. В окремих випадках офіційна статистика може навіть демонструвати зменшення кількості мігрантів паралельно з підписанням угоди про спрощення міграційних процедур, як це, наприклад, відбулось у двосторонній міграції між Мексикою та США з 1993 р. Однак паралельно з процесами легальної міграції підписання будь-яких стимулюючих умов щодо міграції, навіть безпосередньо не пов'язаних з наданням права на працевлаштування, може мати своїм наслідком зростання нелегальної міграції, як це продемонстрував випадок з міграцією мексиканців до США, кількість нелегалів зросла з 3,9 млн. до 11,1 млн., досягнувши свого піку в цей рік [2]. Загальний позитивний вплив розвитку регіональної інтеграції на міграційні потоки підтверджується прикладом АСЕАН, де кількість внутрішньорегіональної міграції зросла за період 1990-2013 рр. з 1,5 млн. до 6,5 млн. осіб, що ніяк не було обумовлено жодними стимулюючими міграційними угодами цього періоду, а лише самим фактом регіональної інтеграції та планами подальшого її поглиблення, зокрема в міграційній сфері. Інша тенденція є характерною для регіону Південної Америки. Незважаючи на вагомий нормативну базу регіональної міграції, особливо з початку ХХІ ст., окрім позитивного ефекту від регуляризації (наприклад, лише в Аргентині 423,7 тис. нелегальних мігрантів були регуляризовані за період 2006-2008 рр.) Договір про проживання, це не привело до суттєвого збільшення міграції в рамках регіону [2].

Візова політика сьогодні є центральним інструментом серед міграційних фільтрів, завдяки якому здійснюється на практиці провадження міграційної політики та запровадження і скасування доступу на внутрішній ринок праці, а також вибудовування ієрархії міграційних прав різних категорій робітників відповідно до їхніх особистих якостей або залежно від регіону походження. Ступінь уніфікації візових процедур в рамках інтеграційних об'єднань дає змогу зробити висновок про глибину та ступінь динаміку міграційної інтегрованості певного РТУ.

В дослідженні Ф. Гулзау [3] з використанням Даних візової мережі [4] вивчено візову лібералізацію на двосторонньому рівні по 155 і 166 країнам 1969 і 2010 рр. відповідно. Під час дослідження розглядалися також окремо 8 інтеграційних об'єднань, до складу яких входило 83 країни. 1969 р. відповідає початку періоду пристосування країн призначення міграції до викликів глобалізації та процесу міжнародної міграції. Загальний рівень досліджуваних країн демонстрував зменшення візової невідповідності з 0,83 до 0,79 в 2010 р. (при значенні 0 – повна відповідність, 1 – досконала невідповідність), демон-

струючи лише обмежену глобальну тенденцію до уніфікації міграційного регулювання. Однак ситуація для окремих РТУ виглядає інакше. На регіональному рівні найвищі показники міграційної інтеграції демонструє ЄС, показник якого в ХХІ ст. прямував до 0, хоча на момент початку інтеграційних процесів в Європі узгодженість міграційного регулювання в ЄС (в його нинішніх кордонах) була нижчою, ніж американських інтеграційних організацій (НАФТА, Система центральноамериканської інтеграції (СЦАІ) та МЕРКОСУР), в ЄС він в 1969 р. становив близько 0,58, тоді як в МЕРКОСУР – 0,32, СЦАІ та НАФТА – приблизно 0,47-0,52. Хоча і з меншою динамікою, але відчутний рівень узгодженості продемонстрували згадані американські РТУ, а також ЕКОВАС. Загалом рівень узгодженості в цих об'єднаннях демонстрував досить значні показники і становив на 2010 р. 0,12-0,15 для американських РТУ та 0,25 для ЕКОВАС. Інша африканська регіональна організація ЕАС демонструвала середній рівень як стартової узгодженості (близько 0,59), так і подальшої динаміки (0,45).

Натомість інтеграція в САДК та АСЕАН не привела до зближення інтеграційної політики, показник візової узгодженості для АСЕАН зріс з практично середньосвітового 0,83 до 0,88, а міграційна інтеграція в САДК, яка в 1969 р. (0,73) була вищою, ніж в ЕКОВАС, надалі погіршувалась, а в 2010 р. становила 0,72. Важливою причиною такої тенденції у вказаний період була загальна слабка економічна інтегрованість країн регіону, а також значна політична інтегрованість, що значно ускладнювало, зокрема, міграційну інтеграцію. Загалом 6 із 8 досліджуваних інтеграційних об'єднань демонстрували досить сталий тренд до візової узгодженості.

Загальний розподіл безвізових подорожей по регіонам відображено в табл. 1.

Таблиця 1
Середня кількість безвізових поїздок за регіонами, у % до загальної кількості [4]

Регіон	1969 р.	2010 р.
Африка	18,57	14,56
Азія	13,9	18,93
Європа	40,27	63,65
Північна Америка	25,21	43,0
Океанія	30,33	33,83
Південна Америка	23,82	41,9

Як видно з табл. 1, в регіональному розрізі найбільшу позитивну динаміку безвізових в'їздів демонструє Європа (+23%), що також посилює загальну перевагу цього регіону за абсолютним показником безвізових переміщень. Вагомим також є зростання як в Північній (+20%), так і в Південній Америці (+18%) при середньому показнику розвиненості безвізових поїздок на рівні Європи на початку 1970-х рр. Натомість приріст в рамках Океанії

та Азії не був достатнім для забезпечення суттєвого прогресу в свободі регіональної міграції, а ситуація в Африці (-4% за досліджуваний період) демонструвала реверсивну тенденцію, хоча, як зазначалось вище, ситуація відчутно варіювалась в рамках різних РТУ. Аналогічно і ситуація в регіоні Азії вказує на значну субрегіональну розмаїтість ступеня міграційної інтеграції за загального нижчого рівня лібералізації порівняно з Європою та Америкою.

У деяких РТУ сприяння внутрішній мобільності є чітко визначеною метою політики, тоді як в рамках інших об'єднань або немає спільних положень про лібералізацію свободи пересування, або вони охоплюють тільки певні групи осіб (наприклад, бізнес-подорожі, висококваліфіковані робітники за окремими спеціальностями) [3].

Внутрішньорегіональна міграція, яка є первинним об'єктом регулювання в рамках РТУ, не є новим феноменом в Африці, Південній Америці та Південно-Східній Азії (ПСА), хоча в абсолютних цифрах вона і не відіграє визначальної ролі для функціонування національних ринків праці, оскільки до неї є залученими близько 1% від населення кожного з регіонів. За минулу чверть століття внутрішньорегіональна міграція зросла в ПСА більше ніж на 400%, в Південній Америці – на 95% за досить сталих показників в регіоні Африки. В 2016 р. міждержавні організації в цих регіонах здійснили низку нових кроків щодо усунення бар'єрів в мобільності праці та її регуляризації. Африка та Південна Америка ведуть досить активний діалог щодо континентального громадянства та повного скасування візових вимог в рамках їхніх регіонів. АСЕАН сприяє регіональній інтеграції та конкурентоспроможності через розвиток можливостей для безперешкодного руху висококваліфікованих працівників [6], що було досліджено в попередніх розділах.

В рамках УНАСУР, регіонального блоку, сформованого значною мірою по моделі ЄС, в 2016 р. було прийнято рішення про встановлення всеконтинентального громадянства як інструмента подальшої лібералізації транскордонної міграції в рамках регіону. Загалом цей регіональний блок в 2015 р. населяли 418 млн. осіб, серед яких близько 4 млн. були внутрішньорегіональними мігрантами [6]. Пропозиція щодо запровадження громадянства Південної Америки базується на імплементації Угоди про Проживання, описаної в розділі 6.1. Сьогодні це є найбільшою мірою, практично втіленою програмою міграції в регіоні, що надає право на проживання та роботу, а також формує умови для захисту трудових прав, возз'єднання сім'ї та доступу до освіти дітей трудових мігрантів. Однак ця угода все ще не вийшла на рівень УНАСУР, залишаючись угодою МЕРКОСУР та країн-спостерігачів МЕРКОСУР.

В Бразилії, Чилі та Еквадорі обговорюється інкорпорація в законодавство міграції як базового

права людини, метою чого є забезпечення всього комплексу прав мігрантів, зокрема трудових та соціально-економічних, на рівні з місцевими жителями. В листопаді 2016 р. була проведена XVI Південноамериканська конференція по міграції (SACM). Даний РКП, який відбувається регулярно з 1999 р. був створений для підтримання регіонального діалогу 12 південноамериканських країн з питань регіональної міграції. Переговори в рамках конференції фокусувались на питанні вільної міграції та мали своїм наслідком прийняття Декларації Асунсьйона, в якій будуть ще раз підтверджені права мігрантів, зокрема невід'ємне право осіб на вільне переміщення [7]. Формат переговорів та вагомість питань, які виносяться на обговорення в рамках SACM, підтверджують вагомість регіональних консультативних процесів (до яких відноситься, зокрема, SACM) для міграційних систем, які базуються на попиті на робочу силу. Рішення неформальних, юридично не зобов'язуючих переговорів в рамках цього південноамериканського РКП лягають в основу рішень як МЕРКОСУР та Андського Союзу, так і (в перспективі) УНАСУР.

В ПСА 31 грудня 2015 р. для 10 країн регіону розпочала функціонування Економічна Спільнота АСЕАН (АЕС). Її метою є розширення конкурентоспроможності країн об'єднання шляхом залучення значних природних, капітальних та людських ресурсів регіону, де проживають понад 620 млн. осіб. Одним з ключових завдань АЕС визначено сприяння вільному руху висококваліфікованої робочої сили в рамках АСЕАН. Для того щоб досягнути цієї мети, уряди країн АСЕАН намагаються збільшити масштаби циркуляції висококваліфікованих робітників через сприяння визнання академічного і професійного досвіду, отриманого в іншій країні-члені. Просування мобільності окремих кваліфікацій в рамках АСЕАН відбувалось в обмежених обсягах через складність імплементації та брак необхідної візової лібералізації. Однак в 2016 р. було досягнуто вагомого просування в мобільності працівників туристичної галузі. Вагому роль в цій тенденції відіграв розвиток онлайн-системи, яка пов'язувала кваліфікованих робітників та потенційних роботодавців в туристичному секторі, що сформувало умови для професійного визнання понад 9 млн. середньокваліфікованих робітників промисловості, що сягає 3% від загальної зайнятості в регіоні [6].

В Африці в 2016 р. було запроваджено проєкт африканського біометричного паспорту, що дає можливість їздити без віз між 54 країнами-членами Африканського Союзу, однак, на відміну від ЄС або Південної Америки, право на вільне проживання чи працевлаштування не є передбаченим. Очікується, що такий крок покращить умови для регіонального комерційного партнерства та туризму. За формальної мети щодо запровадження африканських паспортів для всіх країн-членів до 2018 р. брак

технічної спроможності (такий як відсутність технологій зчитування біометричних паспортів) та політичні неузгодженості (рішення Асамблеї має бути затверджено національними парламентами) [6], а також практика імплементації рішень численних субрегіональних організацій в Африці дають змогу стверджувати, що остаточно впровадження цієї ініціативи перейде у середньострокову перспективу.

Майбутнє міграції на африканському континенті буде залежати від рівня політичної та економічної інклюзивності. Інклюзивні політичні системи і справедливого розвитку формують сприятливі умови для добровільної міграції стимулювань професійною мотивацією, що може відбуватись в чітко регульованих рамках та гарантуватиме особистий та соціальний захист мігрантів. За таких умов субрегіональні економічні об'єднання (ЕКОВАС, САДК тощо) могли б більшою мірою забезпечити політику вільної мобільності та наблизитись до створення системи, схожої на Шенгенську зону ЄС. Такий сценарій міграційного розвитку є можливим лише тоді, коли не тільки економічна політика щодо міграції в Африці охоплюватиме використання інклюзивних політичних інститутів за умов демократичної підзвітності, але й існуватиме наявність збалансованого ринкового розвитку зі створенням ефекту синергізму і взаємодоповнюваності на всьому континенті [5].

Вагоме значення мають окремі програми регіональної кооперації по міграції в окремих сферах, зокрема, такі, як Добровільна ініціатива окремих країн Західної, Східної та Південної Африки по внутрішньоафриканській програмі по Партнерству у сфері мобільності талантів (ТМР). Фокусування на регіональних інноваціях може, зокрема, сприяти більш швидкій імплементації по запровадженню африканського паспорта. Африканські країни є значною мірою культурно і соціально інтегрованими. За умов застосування прогресивної політики по забезпеченню сприятливих умов для транскордонного переміщення між країнами із зіставними рівнями економічного розвитку та сильними культурними та соціальними зв'язками, реалізованими через циклічну міграцію, можуть створитись економічні передумови для сталого розвитку прикордонних територій та регіону загалом.

Африканські економіки є глибоко нерівномірно розвинутими, що формує види міграції, які не були б необхідними за умов більш рівномірного розвитку регіону. Вирішення цієї проблеми є комплексним завданням, яке може бути вирішеним лише з використанням широкого інструментарію політико-економічних заходів із залученням всіх регіональних урядів та міжнародних донорів. Зменшення небажаної міграції може бути досягнуто через створення систем соціальної безпеки для всіх громадян, обмежуючи ризики втрати роботи, що є одним із ключових факторів, які стимулюють мігра-

цію. В цьому контексті цікавими є інновативні пропозиції на кшталт Гранту базового доходу в рамках САДК [8], яким пропонується обкласти цільовим збором експлуатацію надр. Інші інновації включають введення місцевих валют, які можуть полегшити перехресну торгівлю на кордоні навіть за відсутності чіткої політики відносно валютної інтеграції [5].

Висновки. Низка країн світу вже тривалий час використовує міграційні системи, які базуються на системному оцінюванні якостей мігрантів з метою визначення їхньої корисності для приймаючої економіки. Такі країни, як Канада та Австралія, мають вже тривалу історію використання міграційної системи, орієнтованої на пропозицію міграції, а Канада активно розвиває гібридну систему. Водночас й інші країни, зокрема Сполучене Королівство, поступово переходять до системи «supply-oriented» як до такої, яка більшою мірою враховує національні інтереси країни-реципієнта міграції, а не окремих роботодавців в країні. Останнім часом більша частина міграційних систем щодо кваліфікованих робітників в ЄС почала трансформацію в напрямі гібридної моделі управління в пошуку балансу між попитом і пропозицією робочої сили.

В більшості регіональних інтеграційних об'єднань, за винятком ЄС, декларована вільна мобільність осіб не приводить до значного зростання регіональної міграції, а також не має результату у вигляді спільної зовнішньої міграційної політики, що безпосередньо пов'язано із стадіями регіональної інтеграції в більшості угруповань, які фактично не виходять за рамки спільного ринку, а навіть наявні елементи економічного союзу реалізуються лише в окремих сегментах економічної політики, не торкаючись регулювання міжнародної трудової міграції. Водночас в окремих випадках регіональні міграційні системи просунулись далі в міграційному менеджменті в сегменті соціально-економічних прав. Вагомою тенденцією регіональної міграційної політики в Південній Америці є спільні ініціативи національного та регіонального рівня по розширенню прав мігрантів.

Поряд з формалізованими показниками міграційного руху відбуваються процеси незадокументованої неформальної міграції, збільшення якої може супроводжувати підписання торговельних угод або угод про спрощення візового режиму, які формально не стосуються питання спрощення умов доступу робітників на ринки праці країн-учасниць угоди. Така ситуація є особливо важливою для України в умовах вступу в силу Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, а також потребує подальшого спостереження та дослідження з використанням аналітичного та економіко-статистичного апарату.

Візова політика залишається ключовим інструментом міграційного фільтру для приймаючих країн та вибудовування ієрархії міграційних прав окремих категорій робітників на національному ринку праці приймаючої

країни. Емпіричні дослідження візового регулювання в рамках регіональних організацій підтверджують висловлену теоретичну тезу про те, що Європа має найбільшу позитивну візову динаміку, значною вона є також в регіоні Америки. Відсутність же прогресу в Азії та Африці вказує на те, що в цих регіонах навіть за існування формальних угод щодо лібералізації міграції здійснюється недостатньо практичних кроків щодо спрощення міграційних переміщень. Наявність численних ініціатив другого десятиліття ХХІ ст. в цих регіонах може змінити ситуацію за наявності для цього сприятливих економіко-політичних чинників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Desiderio M.V. The Canadian Expression of Interest System: A Model to Manage Skilled Migration to the European Union? / M.V. Desiderio, K. Hooper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/research/canadian-expression-interest-system-model-manage-skilled-migration-european-union>
2. Börzel T.A. The Oxford Handbook of Comparative Regionalism / T.A. Börzel, T. Risse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://global.oup.com/academic/product/the-oxford-handbook-of-comparative-regionalism-9780199682300?cc=ua&lang=en&>
3. Regional Mobility Spaces? Visa Waiver Policies and Regional Integration / [F. Gulzau, S. Mau, N. Zaun] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com/wol1/doi/10.1111/imig.12286/full>
4. The Global Mobility Divide: How Visa Policies Have Evolved over Time / [F. Gulzau, S. Mau, N. Zaun] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1369183X.2015.1005007>
5. Hannes R. Regional Migration Governance in the African Continent. Current state of affairs and the way forward / R. Hannes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sef-bonn.org/fileadmin/Die_SEF/Publikationen/SB/sb_studie-2016_en.pdf
6. Top 10 of 2016 – Issue #10: While Mobility Comes under Assault in Europe, Other Regions Forge / Migration Information Source [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/article/top-10-2016-%E2%80%93-issue-10-while-mobility-comes-under-assault-europe-other-regions-forge-ahead>
7. South American Conference on Migration Gets Underway in Paraguay / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iom.int/news/south-american-conference-migration-gets-underway-paraguay>
8. SADC: Poverty alongside mineral wealth – the case for a universal basic income grant / Studies in Poverty and Inequality Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spil.org.za/index.php/about-sadc-big>

УДК 330:339.9

Яценко О.М.
аспірантКиївського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН****CONCEPTUALIZATION OF INTELLECTUALIZATION
OF INTERNATIONAL TRADE OF COUNTRIES****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано теоретичні засади інтелектуалізації міжнародної торгівлі, визначено, що відповідний процес базується на двох взаємозумовлених підходах: структурно-диференціальному та рівнево-диференціальному. Проаналізовано окремі тенденції світової торгівлі, що підтверджують гіпотезу про інтелектуалізацію міжнародної торгівлі та зростання частки інтелектуального та інноваційного складників. Обґрунтовано провідну роль розвинутих країн. Запропоновано авторську інтерпретацію поняття «інтелектуалізація міжнародної торгівлі», ідентифіковано іманентні її ознаки та структуровано її складники на емпіричному та методологічному рівнях.

Ключові слова: інтелектуалізація, міжнародна торгівля, торговельно-економічні відносини країн, глобальний ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы теоретические основы интеллектуализации международной торговли, определено, что соответствующий процесс базируется на двух взаимообусловленных подходах: структурно-дифференциальном и уровнево-дифференциальном. Проанализированы отдельные тенденции мировой торговли, подтверждающие гипотезу об интеллектуализации международной торговли и росте доли интеллектуальной и инновационной составляющих. Обоснована ведущая роль развитых стран. Предложена авторская интерпретация понятия «интеллектуализация международной торговли», идентифицированы имманентные ей признаки и структурированы ее составляющие на эмпирическом и методологическом уровнях.

Ключевые слова: интеллектуализация, международная торговля, торгово-экономические отношения стран, глобальный рынок.

ANNOTATION

The article analyzes the theoretical principles of intellectualization of international trade, it is determined that the corresponding process is based on two mutually agreed approaches: structural-differential and level-differential. Some tendencies of world trade are analyzed, confirming the hypothesis about intellectualization of international trade and growth of the share of intellectual and innovative components. The leading role of the developed countries is substantiated. The author's interpretation of the concept of «intellectualization of international trade» is proposed, the inherent features of it are identified and its components structured at empirical and methodological levels.

Keywords: intellectualization, international trade, trade and economic relations of countries, global market.

Постановка проблеми. Глобалізація економічного розвитку, становлення інформаційного суспільства та економіки знань, інтелектуалізація являють собою одні із ключових тенденцій глобального економічного розвитку та надають країнам значних можливостей для підвищення їх рівня конкурентного лідерства. У цьому контексті швидка активізація науково-технічного обміну стала однією з помітних рис сучасного

етапу розвитку міжнародних економічних відносин. Внаслідок цього підвищується важливість інформаційного забезпечення як умови ефективності господарської діяльності та міжнародних взаємодій. За оцінками Г.В. Кузнецової 80% світової торгівлі становлять товари, що містять інтелектуальну власність. На міжнародну передачу технологій припадає близько 7% прибутку, одержаного у світовому товарообігу. Сумарна вартість створюваних в світі технологій досягає 60% величини всього суспільного валового продукту [11, с. 35-47]. Розроблення та володіння новітніми знаннями і технологіями є базовими умовами зовнішньоторговельної конкурентоспроможності країн, а володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності є детермінантою сучасної економічної глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діалектичні суперечності інтелектуалізації глобального економічного розвитку досліджували у своїх працях низка вчених, таких як Е. Брукінг, У. Букович, Л. Едвінссон, М. Кастельс, М. Мелоун, Л. Едвінссон, Й. Шумпетер, Є. Ясіна тощо. Серед вітчизняних дослідників можна виділити В. Базилевича, В. Ільїна, Д. Ільницького Ю. Козака, А. Колота, В. Куриляк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, Т. Орехову, А. Поручника Я. Столярчук, Т. Циганкову, В. Чужикова, О. Швиданенка та багатьох інших. Нині проблемі інтелектуалізації присвячено багато уваги, проте серед науковців досі тривають дебати із приводу дефініції цього процесу, а також стосовно історичних особливостей і періоду його виникнення.

Мета статті полягає у визначенні сутності та визначальних детермінант інтелектуалізації міжнародної торгівлі країн. Об'єктом дослідження є процес інтелектуалізації торговельно-економічних відносин між країнами. Визначена мета зумовила постановку і вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань: ідентифікувати сутність інтелектуалізації міжнародної торгівлі; визначити її ознаки та структурні складники; проаналізувати тенденції світової торгівлі, щоб підтвердити або спростувати гіпотезу про інтелектуалізацію міжнародної торгівлі. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів інтелектуалізації міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Сучасна епоха світогосподарського розвитку означається етапом «інтелектуальної економіки» та динамізацією конкуренції між країнами, що зумовлені знеціненням і витісненням із ринку застарілих технологій і домінуванням новітніх, що зумовлено зміною технологічного укладу. На думку експертів, найбільш імовірними його ключовими факторами стануть біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи, а прогрес у технологіях приведе до подальшої глобалізації економіки, формування єдиного світового ринку товарів, капіталу і праці [23].

Теоретичне осмислення, логіка пізнання процесу інтелектуалізації міжнародної торгівлі базується на двох взаємозумовлених підходах: структурно-диференціальному та рівнево-диференціальному. Суть першого полягає у визначенні та узагальненні поняття досліджуваного явища, його еволюції, різнобічного прояву у всіх сферах суспільного життя; а другого – у діалектичному методі пізнання та декомпозиції системи на частини і вивчення окремих елементів. Методологічний базис є дворівневим (теоретичний та емпіричний). Визначальним є перший, адже спочатку необхідно з'ясувати сутнісні характеристики об'єкта в його концептуальному та цілісному вигляді. Емпіричний же базис реалізує другорядну, уточнюючу та деталізуючу функцію першого рівня.

Для визначення категорії «інтелектуалізація міжнародної торгівлі» необхідно ідентифікувати зміст двох ключових дефініцій – «інтелектуалізації» та «міжнародної торгівлі». Навколо терміну «інтелектуалізація» та економічної природи його походження відбувається низка дискусій, і не існує єдиного визначення. Наукове осмислення кожного процесу починається з ідентифікації об'єкта. Походження слова запозичено із психології, а етимологія поняття бере початок від латинського «*intelektus*» – розуміння, осягнення – та визначається як загальна здатність до пізнання і вирішення проблем, що впливає на успішність будь-якої діяльності і лежить в основі інших здібностей. При цьому інтелект не зводиться до мислення, хоча саме розумові здібності становлять його основу [1; 28]. Також у психології існує думка, що інтелектуалізація є спробою вийти з емоційно загрозливої ситуації за допомогою обговорення її змісту в абстрактних, інтелектуалізованих термінах [25].

Тлумачний словник української мови трактує інтелектуалізацію як «проникання інтелектуалізму в життя людей, насичення його розумовою діяльністю. Збільшення, посилення в чому-небудь духовних, розумових, інтелектуальних засад. Інтелектуалізація праці – збільшення питомої ваги розумових функцій працівника на основі науково-технічного прогресу» [3]. Подібне визначення дає В. Бабенко: «інте-

лектуалізація – проникнення інтелектуалізму в життя людей, насичення його розумовою діяльністю, збільшення та посилення в чому-небудь духовних, розумових, інтелектуальних засад» [2, с. 206-211]. Л. Ракова і К. Карпенко інтелектуалізацію розглядають як «насичення знаннями всіх сфер життя людини, при цьому відзначають ефект масштабу та підвищення творчих можливостей у межах соціальних систем [14, с. 206-11].

У спеціалізованих економічних літературних джерелах інтелектуалізація визначається як цілеспрямований, складний, всебічний і багатофакторний процес радикального розширення масштабів і покращання, створення, накопичення та використання знань і вмій в суспільстві; набуття економікою нових якостей; набуття керуючою і керованою системами менеджменту підприємства нових якостей, виражених у нормах управління та категоріях менеджменту [7; 9.; 16]. Можна відзначити, що в економіці термін «інтелектуалізація» застосовувався такими класиками, як М. Вебер та К. Маркс. Перший акцентував увагу на раціоналізації дій у визначених обставинах, а другий підкреслював здатність до нагромадження майстерності та акумулювання знань.

Гіпотези щодо інтелектуальних витоків соціально-економічного розвитку почали висловлюватися стародавніми науковцями, тоді як попередня систематизація здобутих результатів досліджень на основі квінтесенції основних положень низки класичних, неокласичних, неінституціональних та інших економічних теорій (людського капіталу, інтелектуального капіталу, інтелектуальних прав, раціовіталізму, ноосферогенезу, індустріального та постіндустріального суспільств, постмодернізму, інформаційної, мережевої та когнітивної економік, економічних циклів, еволюції соціально-технологічних укладів, сталого розвитку, квалітативної революції, «блакитного океану», NBIC-конвергенції та ін.) відбулася лише близько 30 років тому [12, с. 203-205]. Нині переважно інтелектуалізацію розглядають як процес, котрий являє собою комплекс дій та має показникові вираження.

Перші теоретичні дослідження у сфері інтелектуалізації суспільства були здійснені академіками В. Глушковим та Ю. Канигініним у 70-80-х роках минулого століття. Вже тоді йшлося про постановку проблеми та її розв'язання в соціально-гносеологічному, а не в технічному плані [5]. Варто погодитись із думкою В. Касаткіної, котра під інтелектуалізацією економіки розуміє процес набуття нею нових якостей, коли вона починає базуватися на знаннях, а інформація і послуги набувають порівняно вищої ринкової вартості, ніж та, яку мають товари, що володіють натурально-речовою формою [10]. О. Другов відзначає, що «під інтелектуалізацією економіки доцільно розуміти процес створення та накопичення у суспільстві знань і вмій їх

застосовувати, що, як правило, сприяє економічному зростанню, спричиняє в ній структурні зміни, підвищуючи частку сфер нематеріального виробництва, інтелектуальної праці, інформаційних і високих технологій, продуктивність праці» [7, с. 206-211]. Заслужує на увагу думка В. Гейця, який визначає категорію інтелектуалізації «як знаннєву економіку, в якій найбільш важливим фактором є процеси накопичення та використання знань – найважливішого активу, що разом із працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує економічне зростання та конкурентоспроможність національної економіки, а результативною ознакою ефективності економіки знань – рівень інтелектуального потенціалу суспільства» [6].

Деякі експерти вважають інтелектуалізацію складником системи інформатизації, яка охоплює три взаємопов'язаних процеси: медіатизацію (лат. *Mediatus* – посередник) – удосконалення засобів збирання, збереження і поширення інформації; комп'ютеризацію – удосконалення засобів пошуку та оброблення інформації; інтелектуалізацію – розвиток здібностей, сприйняття і продукування інформації, тобто підвищення інтелектуального потенціалу суспільства, включаючи використання засобів штучного інтелекту [18; 19].

Глобальний характер досліджуваного процесу та сталість інтелектуального зростання і прогресу підкреслює Б. Санто, зазначаючи що «за явищем глобалізації стоїть інтелектуалізм, інтелектуалізація засобів і методів діяльності, професійних, етичних і моральних вимог суспільства. Інтелект, власне, завжди діяв глобально і навіть універсально, а сьогодні, швидко нарощуючи силу, він на наших очах докорінно змінює світ» [17, с. 19-27]. Угорський професор Б. Санто підкреслює, що в інтелектуальному суспільстві могутність інтелекту може бути підвищена за рахунок поглиблення пізнання й інноваційного саморозвитку, а рутинна праця та адаптація поступово втрачають цінність та відходять на задній план, все більше домінуюча інтелектуальна інновація переводить людство всупереч загальному регресу на рейки сталого інтелектуального зростання і прогресу.

Повністю погоджуємося з М. Поляковим, який, розглядаючи інтелектуалізацію світогосподарського розвитку, акцентує увагу на тому, що передусім необхідно фокусувати увагу на ролі знань та інформації, пізнанні, навчанні, нових підходах до прийняття рішень, умовах і засобах інтелектуальної діяльності (праці), адже з кінця ХХ ст. виникло особливе інформаційне середовище світового господарства, утворене великою кількістю інформаційних систем, мереж, веб-сервісів та інструментів. Наявність такого середовища глибинно змінює форми міжнародних відносин, робить їх більш інтенсивними, інверсійними, а також великою мірою безперервними [14, с. 84-85]. При цьому слушним є зауваження О. Грішнова, що

поняття інтелектуалізації протистоїть «техніцизму» – обмеженому розумінню інформатизації як процесу насичення національної економіки електронно-обчислювальною технікою, тобто просто комп'ютеризації [16].

Теоретичний аналіз дає змогу дійти висновку, що кожне з вище досліджених визначень трактує інтелектуалізацію як формування, накопичення та використання знань, завдяки чому економіка набуває нових якостей та відбувається зростання ролі та вартості інформації та послуг. Вона має прояв у всіх сферах суспільного та індивідуального життя (інтелектуалізація виробництва, праці, освіти, медицини, промисловості, сільського господарства, бізнесу і торгівлі, економіки загалом).

Трансформація сучасної моделі економіки зумовлена зміною структури попиту і споживчих вподобань, наслідки виявляються у перетвореннях у системі виробництва і торгівлі, що зумовлює інтелектуалізацію міжнародної торгівлі. Інтелектуалізацію споживчих товарів і послуг не варто ототожнювати з інтелектуальними продуктами, адже перші виявляються у наданні та використанні інтелектуальних операцій, формуванні та реалізації розумових і творчих здібностей і компетенцій людей, а другі є результатами інтелектуальної, розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, творах літератури, мистецтва, музики та ін. [8]. Все це дає змогу стверджувати про поступовий перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, де домінуючими ознаками є зростання ролі і цінності знань на противагу фізичній праці; інтелектуалізація виробничих і збутових процесів; стійкий, гармонійний і зрівноважений розвиток економічних, соціальних й екологічних систем.

Виходячи з цього, під інтелектуалізацією розуміємо заходи економічного, політичного, юридичного, соціального та культурного характеру, спрямовані на підвищення рівня інтелектуального і творчого розвитку особистості та суспільства загалом, що базується на формуванні, накопиченні та використанні знань, приводить до вдосконалення вмінь, навичок і компетенцій, дає змогу отримувати новий досвід, завдяки чому економіка набуває нових якостей і, як наслідок, відбувається зростання ролі та вартості інформації та послуг. Необхідно також відзначити, що інтенсивний інформаційний обмін, зростання вартості знань і частки інтелектуальної економіки трансформує економічну систему загалом, вона набуває нових характеристик та якостей [4; 3; 15; 20; 21; 26].

Розглянемо підхід Т. Циганкової, яка дає таке визначення цього поняття: «Міжнародних торгівля є історично першою формою міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між

державами. Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до того ж є складною соціально-економічною категорією. Її можна розглядати з двох позицій – операційної та державно-політичної. З операційної позиції міжнародна торгівля – це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. З державно-політичної позиції міжнародну торгівлю можна розглядати як особливий тип суспільних відносин, які виникають у світовій системі господарства у процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, що мають власні зовнішні і зовнішньоторговельні політики» [22].

На основі вищезазначеного пропонуємо ввести у науковий обіг дефініцію «інтелектуалізація міжнародної торгівлі» і доповнити сучасній категоріальний апарат. Зазначена необхідність зумовлена закономірністю методу операціоналізації понять і відображенням особливостей прояву процесу та його відповідних характеристик в економіці. Важливо зазначити, що сьогодні відсутні наукові праці, в яких було би висвітлено таку дефініцію. Узагальнюючи й інтерпретуючи два поняття – «інтелектуалізація» та «міжнародна торгівля», можна виділити певні детермінанти, які визначають досліджувану дефініцію. Авторське розуміння поняття «інтелектуалізація міжнародної торгівлі» дає змогу виокремити такі іманентні їй ознаки:

- структура інтелектуалізації міжнародної торгівлі складається з об'єкта (звідки впливає та/або на що спрямована інтелектуалізація) і суб'єкта (хто реалізує інтелектуальний внесок);

- інтелектуалізація міжнародної торгівлі є проявом та каталізатором торговельно-економічних відносин країн, що реалізується за рахунок зростання частки розумової праці (індивідуальної та групової) у загальній структурі суспільно-корисної праці з одночасною трансформацією форм, умов, методів її організації та реалізації праці, з одного боку, та необхідного явного і латентного потенціалу (науково-дослідного, людського та інтелектуального, інноваційно-інвестиційного й інформаційно-технологічного, матеріально-технічного) – з іншого;

- інтелектуалізація міжнародної торгівлі виникає внаслідок функціонування суб'єктів міжнародної економіки і є виразом зростання частки і цінності знань та інформації під час організації, ведення і реалізації торговельно-економічної діяльності за умови використання спеціальних технологій, механізмів та інструментів інтелектуалізації.

Інтелектуалізація міжнародної торгівлі проявляється в чотирьох векторах розвитку – 1) економічному; 2) інституційному; 3) соціальному; 4) екологічному. Економічний вектор розвитку проявляється у посиленні конкурентоспроможності та капіталізації економіки

країни за рахунок інноваційних розробок; зниженні трансакційних витрат і втрат у процесі пошуку контрагентів і укладання міжнародних контрактів; підвищенні ефективності торговельно-економічної діяльності; діджиталізації і роботизації виробничо-збутових процесів; торговельній інтеграції та покращенні міжгалузевих і міжсекторальних коопераційних зв'язків; застосуванні новітнього ефективного маркетинг-менеджменту; зростанні нематеріальних і матеріальних активів суб'єктів торговельно-економічних відносин; модернізації та диверсифікації торговельно-економічної діяльності; вдосконаленні техніко-технологічної бази суб'єктів реального сектору економіки; підвищенні продуктивності праці в країні. Інституційний вектор розвитку відповідає за створення інституційної платформи для розвитку добросовісної конкуренції; ведення ефективної економічної дипломатії; просування і захист національних інтересів; збільшення надходжень до бюджету; детінізацію економіки. Соціальний вектор розвитку забезпечує зростання наукового й освітнього потенціалу суспільства; розвиток інтелектуального капіталу, креативізацію трудової діяльності; вирівнювання соціальних асиметрій за рахунок раціоналізації розподілу суспільних благ та доходів населення; підвищення якості життя; розширення соціальних можливостей держави; посилення національної самоідентифікації. Екологічний вектор розвитку визначається зростанням ролі екологічних аспектів у міжнародній торгівлі, зокрема, підвищенням вимог до фітосанітарних норм і технічних стандартів, популяризації і динамічного зростання торгівлі органічною агропродовольчою продукцією, що зумовлює застосування нових маркетингових механізмів та інструментів у формуванні попиту і просуванні цього виду продукції; зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище; збереження природно-біологічного потенціалу країни.

Авторське розуміння інтелектуалізації міжнародної торгівлі та правомірність розгляду зумовлені тим, що інтернаціоналізація, яка поглиблюється, приводить до глобальної торговельної інтеграції з відповідною системою мотивації та механізмів її реалізації за рахунок зростання інтелектуальних можливостей об'єкта, що дає змогу вийти на якісно новий рівень торговельно-економічних відносин країн (рис. 1). Таким чином, інтелектуалізацію як всеохоплюючий процес не можна розглядати в якійсь окремій площині. Визначаючи природу інтелектуалізації міжнародної торгівлі країн, доцільно виділити її емпіричний та методологічний базис. Перший зумовлений наявністю ринків (товарів, послуг, прав на об'єкти інтелектуальної власності); впровадженням рівнів прояву інтелектуалізації міжнародної торгівлі (корпоративний, національний, міжнародний) та ефектів (результатів), що має відповідний процес (інтернаціоналізація торговельно-еконо-

мічних відносин, з одного боку, та просування і захист національних інтересів – з іншого).

Більше уваги у цій площині необхідно приділити рівням. Так, на корпоративному можна виокремити мікро- та мезорівні, суб'єктами є підприємства, сектори/галузі економіки та ТНК. На мікрорівні інтелектуалізацію можна

розглядати як процес, націлений на переорієнтацію способів та засобів виробництва на більш наукоємні та технологічні; зростання нематеріальних активів суб'єктів господарювання, посилення здатності до самокапіталізації; процес підвищення якості людського капіталу (наприклад, за допомогою проведення різноманітних



Рис. 1. Органограма концептуалізації інтелектуалізації міжнародної торгівлі країн
Джерело: власні дослідження

курсів та семінарів із підвищення кваліфікації, які б відповідали епосі інформаційної економіки та економіки знань), розроблення нових форматів інтелектуальної діяльності та нових бізнес-моделей на підприємствах. На мезорівні інтелектуалізація визначається покращенням міжсекторальних коопераційних зв'язків і посиленням конкурентоспроможності галузі, що зумовлено підвищенням якості взаємодії та пришвидшенням встановлення контактів усіх агентів ринку, покупців і продавців конкретної галузі, динамізацією пошуку партнерів, товарів/послуг; отриманням інформації і знань про товарні ринки новим способом та/або форматом; підвищенням інвестиційної привабливості та інноваційного рівня розвитку суб'єктів галузі. На національному (макро) рівні інтелектуалізація знаходить свій прояв у формуванні електронного забезпечення щодо уніфікації та спрощення різноманітних процедур та механізмів взаємодії, управління, контролю та моніторингу (наприклад, система нотифікації, електронного оподаткування, єдиний реєстр нотаріусів тощо), підвищенні якості інформаційного забезпечення й інвестиційно-інноваційної привабливості країни. На інтернаціональному (міжнаціональному, наднаціональному та глобальному) рівні інтелектуалізація проявляється у формуванні нормативно-правового забезпечення з приводу регулювання та захисту відносин, пов'язаних з інтелектуальною діяльністю (наприклад, угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності TRIPS), інформаційному супроводі угод, створенні спеціальних інформаційних систем, методів здійснення розрахунків та інших операцій, інноваційних платформ, баз даних, баз знань, експертних систем, технологій обробки даних, що використовуються для уніфікації та обміну даними як між державами так і між ТНК та підприємствами, що є учасниками міжнародних відносин (наприклад, система міжнародних стандартних повідомлень EDIFACT). Також на глобальному рівні інтелектуалізацію можна розглядати як рушійну силу Data-Space та індустрії Big Data зі своїми ринками (даних і послуг) та інфраструктурою. Ці «простори» охоплюють всі галузі економіки та науки і включають всі елементи економічної системи (як сукупність соціально-економічних та організаційно-виробничих відносин).

Методологічний базис зумовлений еволюційним поступом становлення теоретичного підґрунтя (групи теорій міжнародної торгівлі – меркантилізму, класичні, альтернативні або неотехнологічні) та впливом інтелектуалізації міжнародної торгівлі на розвиток основних форм світових економічних відносин (перший етап – «становлення» (XIX – поч. XX ст.), другий – «розвиток» (сер. XX ст.), третій – «піднесення» (кін. XX – поч. XIX ст.).

Таким чином, новизною дослідження є авторське визначення категорії «інтелектуалі-

зація міжнародної торгівлі», що досліджується в чотирьох основних площинах – економічній, інституційній, соціальній, екологічній, а сутнісна характеристика якої включає: 1) на емпіричному рівні – торговельно-економічні відносини індивідуальних і групових суб'єктів МЕН, що вступають у партнерські та/або конкурентні відносини; глобальний ринок товарів, послуг, прав на об'єкти інтелектуальної власності; рівні реалізації: корпоративний, національний, інтернаціональний; результат у вигляді інтернаціоналізації торговельно-економічних відносин та просуванні й захисту національних інтересів країн; 2) на методологічному рівні – основні етапи становлення, розвитку, піднесення та домінування сучасних альтернативних/неотехнологічних теорій міжнародної торгівлі. Таке тлумачення дає цілісне уявлення про комплекс заходів економічного, політичного, соціального та екологічного характеру, спрямованих на використання інтелектуального розвитку суб'єктів міжнародних торговельно-економічних відносин, що базуються на формуванні, накопиченні, використанні та реалізації знань, які виражаються у вдосконаленні навичок, вмінь та компетенцій, що дає змогу отримувати новий досвід, завдяки чому створюється додана вартість та економіка набуває нових якостей внаслідок зростання ролі та вартості інформації, послуг та інноваційних розробок. Таким чином, інтелектуалізація міжнародної торгівлі стає рушійною силою світогосподарського розвитку, тому що вона 1) створює більш ефективні механізми та інструменти міжнародних відносин із низькими трансакційними та інформаційними витратами; 2) сприяє розвитку соціальних зв'язків та створенню більш досконалих інститутів; 3) створює передумови для підвищення ефективності виробництва та обігу, починаючи з мікрорівня і до глобального рівня.

Інтелектуальний потенціал, втілений у продуктах інтелектуальної власності, багато в чому визначає роль країни на світовій арені, вагомо впливаючи на рівень виробництва, рівень життя та багатства населення, що визначає конкурентний потенціал країни та являє собою один із ключових чинників економічного росту. Яскравим прикладом є Швейцарія, яка посідає перше місце у світі за рівнем конкурентоспроможності загалом та за показником інновацій зокрема за даними Всесвітнього економічного форуму, а також Сінгапур (12 місце за індексом інновацій), США (2 місце за індексом інновацій) тощо (табл. 1).

Варто також зазначити, що в топ-10 країн у рейтингу, що надає всесвітній економічний форум за Індексом глобальної конкурентоспроможності країн (ІГК), входять одні й ті самі держави, починаючи з 2012-2016 рр. Такі показники країнам-лідерам вдається утримувати протягом багатьох років завдяки ефективній макроекономічній політиці, сильним інституціям, вагомих інноваціям, ефективному

функціонуванню ринку праці, розвиненій інфраструктурі та іншим факторам.

Таблиця 1
Індекс глобальної конкурентоспроможності країн у 2016-2017 рр.

Країна / Економіка	Загальний індекс		Індекс інновацій та модернізації	
	Ранг	Оцінка (1-7)	Ранг	Оцінка (1-7)
Швейцарія	1	5,81	1	5,8
Сінгапур	2	5,72	12	5,25
Сполучені Штати	3	5,7	2	5,63
Нідерланди	4	5,57	6	5,52
Німеччина	5	5,57	3	5,61
Швеція	6	5,53	5	5,54
Велика Британія	7	5,49	9	5,3
Японія	8	5,48	4	5,57
Гонконг	9	5,48	23	4,8
Фінляндія	10	5,44	7	5,47

Джерело: [27]

Варто зазначити, що нині темпи зростання торгівлі товарами, що містять інтелектуальний складник, перевищують темпи зростання торгівлі рештою товарів, а також приносять значну капіталізацію власникам інноваційного продукту. У більшості міжнародних інформаційних джерел, що публікують рейтинги найбільш заможних компаній, почесне місце посідають корпорації, котрі активно впроваджують інновації (табл. 2).

Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що інтелектуалізація як всеохоплюючий процес є невід'ємною частиною сучасного глобального економічного розвитку та однією з головних його рушійних сил.

Висновки. В умовах формування знаннєвої економіки та інформаційного суспільства, з одного боку, та глобальних викликів і погли-

блення інтернаціоналізації – з іншого інтелектуалізація є визначальною детермінантою та дає країнам величезні можливості для ефективного розвитку і підвищення рівня конкурентного лідерства. Динамічна активізація науково-технічного обміну стала провідною характеристикою сучасного етапу розвитку міжнародних відносин та дає змогу обґрунтувати явище інтелектуалізації міжнародної торгівлі.

Інтелектуалізація міжнародної торгівлі досліджується в чотирьох основних площинах – економічній, інституційній, соціальній, екологічній, а сутнісна характеристика дефініції зводиться до визначення її на двох рівнях: по-перше, емпіричному – торговельно-економічні відносини індивідуальних і групових суб'єктів МЕН, що вступають у партнерські та/або конкурентні відносини; глобальний ринок товарів, послуг, прав на об'єкти інтелектуальної власності; рівні реалізації – корпоративний, національний, інтернаціональний; результат у вигляді інтернаціоналізації торговельно-економічних відносин та просуванні і захисту національних інтересів країн; та, по-друге, методологічному – основні етапи становлення, розвитку, піднесення та домінування сучасних альтернативних/неотехнологічних теорій міжнародної торгівлі. Таке тлумачення дає цілісне уявлення про комплекс заходів економічного, політичного, соціального та екологічного характеру, спрямованих на використання інтелектуального розвитку суб'єктів міжнародних торговельно-економічних відносин, що базуються на формуванні, накопиченні, використанні та реалізації знань, які виражаються у вдосконаленні навичок, вмінь та компетенцій, що дає змогу отримувати новий досвід, завдяки чому створюється додана вартість та економіка набуває нових якостей внаслідок зростання ролі та вартості інформації, послуг та інноваційних розробок.

Свідченням інтелектуалізації міжнародної торгівлі є швидкі темпи зростання торгівлі товарами, що містять інтелектуальний складник

Таблиця 2

Рейтинг найбільш заможних компаній світу у 2012-2015 рр.

Рік / рейтинг				Компанія	Країна	Сектор
2015	2014	2013	2012			
1	1	1	1	Apple	США	Технологія апаратного забезпечення та обладнання
2	2	2	2	Exxon Mobil	США	Виробництво нафти і газу
3	5	3	13	Berkshire Hathaway	США	Страховання
4	4	15	25	Google	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги
5	3	7	4	Microsoft	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги
6	16	4	3	PetroChina	Китай	Виробництво нафти і газу
7	7	23	19	Wells Fargo	США	Банки
8	6	12	18	Johnson & Johnson	США	Фармацевтика та біотехнології
9	21	11	6	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	Банки
10	14	24	28	Novartis	Швейцарія	Фармацевтика та біотехнології

Джерело: [24]

і забезпечують самокапіталізацію бізнесу господарям інноваційного продукту. Домінуючу роль нині відіграють компанії та корпорації, які посідають перші сходинки у багатьох світових рейтингах та активно впроваджують інновації. Лідерство у відповідних сегментах залишається за розвинутими країнами, такими як Швейцарія, Сінгапур, США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд / Г.Ю. Айзенк; пер. с англ. А.В. Александровой // Вопросы психологии. – 1995. – № 1. – С. 111-131.
2. Бабенко В.А. Информатизация та інтелектуалізація суспільства як важливий фактор соціально-економічного розвитку / В.А. Бабенко // Строительство. Материаловедение. Машиностроение. Серия: Компьютерные системы и информационные технологии в образовании, науке и управлении. – 2014. – Вып. 78. – С. 11-19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/smmcs_2014_78_4
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ Перун, 2007. – С. 500.
4. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С. Вовканич, Л. Семів // Вісник національної академії наук України. – 2008. – № 3. – С. 11-23.
5. Врублевський В.К. Україна: інтелект нації на межі століть / В.К. Врублевський, В.М. Ворона, Ю.М. Канигіта та ін. // Ін-т соціології НАН України; Укр. тов «Інтелект праці». – К.: «Інтелект», 2000. – С. 96.
6. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В.М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества; под. ред. Л. Мельника. – Сумы: Университетская книга. – 2005. – 430 – С. 125.
7. Другов О.О. Інтелектуалізація – як шлях до підвищення конкурентоспроможності реального сектору економіки України / О.О. Другов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць.- 2009. – № 2 (7). – С. 206-211.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
9. Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория и история экономической мысли» / В.В. Касаткина. – М., 2011. – 24 с.
10. Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ. дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01; [Место защиты: При ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»]. – Москва, 2011, 175 с.
11. Кузнецова Г.В. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности / Г.В. Кузнецова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 8. – С. 35-47.
12. Литвинчук І.Л. Осмислення інтелектуалізації аграрної економіки крізь призму методології синергетики / І.Л. Литвинчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5 (1). – С. 203-205. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_5\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_5(1)_43)
13. Міхньова С.Г. Інтелектуалізація економіки: інноваційне виробництво та людський капітал / С.Г. Міхньова [09.12.2011]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=2216
14. Поляков М.В. Сутність та прояви інтелектуалізації світогосподарського розвитку / М.В. Поляков // «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2016. – № 13. – С. 84-88. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/18.pdf>
15. Ракова Л.Н. Інтелектуалізація праці та тенденції її розвитку в Україні / Л.Н. Ракова, К.В. Карпенко // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2012. – № 1 (172). – С. 206-211.
16. Самойленко А.О. Глобальна інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Самойленко Алла Олександрівна; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2016. – 20 с.
17. Санто Б. Технология самопревосхождения (Фрагменты статьи «Триединство знания и критерий превосходства» / Инновации. – Санкт-Петербург, 2007. – № 10 (108). – С. 19-27. / Б. Санто [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mag>
18. Співаковський О.В., Петухова Л.Є., Коткова В.В. / Інформаційно-комунікаційні технології в початковій школі: навч.-метод. посіб. для студ. напряму підготов. «Початкова освіта» / О.В. Співаковський, Л.Є. Петухова, В. В. Коткова; Херсон. держ. ун-т. – Херсон: Айлант, 2012. – 385 с. – Бібліогр.: с. 378-385. – укр.
19. Степаненко А.І. Роль мультимедійних технологій у формуванні інформаційної культури студентів / А.І. Степаненко // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології, 2013, № 4 (30). Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/29/Stepanenko.php>
20. Ханін І.Г. Інституційні передумови функціонування інформаційного простору національної економіки: [монографія] / І.Г. Ханін. – Донецьк: АРТ-ПРЕС, 2012. – 270 с.
21. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1765>
22. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля / Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. // Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
23. Чамара І.М. Особливості сучасного етапу інтелектуалізації економіки під впливом НТП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=10930
24. FT 500 2013 [Electronic resource] – Mode of acces: http://www.ft.com/indepth/ft500?ft_site=falcon&desktop=true
25. John F. Kihlstrom. Revising Scientific Models of Unconscious Mental Activity. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webcitation.org/6HdYXq4O2>
26. Robertson R. The twofold process of the particularization of the universal and the universalization of the particular // Globalization: Social Theory and Global Culture, London, 1992. – P. 177-178.
27. The Global Competitiveness Report 2016-2017 World Economic Forum [Electronic resource] – Mode of acces: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
28. Veron P.E. Encyclopedia of human intelligence / P.E. Veron. – New York: Macmillan, 1994. – 1117 p.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.543.328

Бидик А.Г.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВИ ВИДИ МИТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ НЕОПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ ПОЛІТИКИ

THE SPECIAL TYPES OF IMPOST AS THE INSTRUMENT OF STATE NONPROTECTIONISTS POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті відзначено відставання України від інших розвинутих країн у масштабах та інтенсивності застосування захисних засобів, що призводить до відчутних економічних та політичних втрат як держави, так і її економіки. Наголошено на необхідності удосконалення механізму захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників та національної економіки, до складу якого входять особливі види мита. Наведено головні ознаки та умови застосування особливих видів мита. Розглянуто інформацію про участь України в антидискримінаційних розслідуваннях, проаналізовано активність як вітчизняних товаровиробників, так і відповідних органів державної виконавчої влади у сфері захисту української промисловості шляхом використання особливих видів мит. Запропоновано напрями активізації використання можливостей захисту інтересів вітчизняних товаровиробників та добросовісної конкуренції на внутрішньому ринку України. Підкреслено, що повноцінне оволодіння практикою використання антидемпінгового, спеціального та компенсаційного мита створить можливість сформувати надійний механізм захисту інтересів держави та вітчизняного товаровиробника від недобросовісної конкуренції іноземних та вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: особливі види мита, спеціальне мито, антидемпінгове мито, компенсаційне мито, антидискримінаційні розслідування, захисні заходи, недобросовісний імпорт.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечено отставание Украины от других развитых стран в масштабах и интенсивности использования защитных средств, что приводит к ощутимым экономическим и политическим затратам как государства, так и его экономики. Сделан акцент на необходимости усовершенствования механизма защиты экономических интересов отечественных товаропроизводителей и национальной экономики, в состав которого входят особые виды пошлины. Приведены главные признаки и условия применения особых видов пошлин. Рассмотрена информация об участии Украины в антидискриминационных расследованиях, проанализирована деятельность как отечественных товаропроизводителей, так и соответствующих органов государственной исполнительной власти в сфере защиты украинской промышленности путем использования особых видов пошлин. Предложены направления активизации возможностей защиты интересов отечественных товаропроизводителей и добросовестной конкуренции на внутреннем рынке Украины. Подчеркнуто, что полноценное овладение практикой использования антидемпинговой, специальной и компенсационной пошлины создаст возможность сформировать надежный механизм защиты интересов государства и отечественного товаропроизводителя от недобросовестной конкуренции иностранных и отечественных субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: особые виды пошлины, специальная пошлина, антидемпинговая пошлина, компенсационная пошлина, антидискриминационные расследования, защитные средства, недобросовестный импорт.

ANNOTATION

The article Ukraine's lag behind other developed countries on the scale and intensity of the use of protective means, which leads to significant economic and political losses for both the state economy. The necessity of improving the mechanism of protection of economic interests of domestic commodity producers and the national economy, which includes special types of duties, is emphasized. The information on Ukraine's participation in anti-discrimination investigations is considered, activity of both domestic producers and the relevant state executive authorities in the sphere of protection of Ukrainian industry by means of the use of special types of duties is analyzed. The directions of activation of use of possibilities of protection of interests of domestic commodity producers and fair competition in the domestic market of Ukraine and offered. It is emphasized that the full mastery of the practice of using antidumping, special and countervailing duty will create the possibility to form a reliable mechanism for protecting the interests of the state and domestic producers from unfair competition of foreign and domestic business entities.

Keywords: special types of duties, special duty, antidumping duty, countervailing duty, anti-discrimination investigations, protective measures, unfair import.

Постановка проблеми. Природним наслідком вступу України до СОТ стали тенденції зростання лібералізації торгівлі та відчутного зменшення рівня митно-тарифного захисту, підвищення рівня конкурентної боротьби між вітчизняними та іноземними товаровиробниками, яка виступає головною причиною виникнення недобросовісної практики у міжнародній торгівлі. В цьому взаємозв'язку великого значення набуває дослідження головних закономірностей застосування у практиці регулювання зовнішньоторговельних операцій інструментів, що відносяться до групи захисних заходів, таких як особливі види мита (антидемпінгове, компенсаційне та спеціальне).

Нині проблеми недосконалого використання механізму захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників та національної

економіки, до складу якого входять особливі види мита, набувають особливого значення та потребують додаткового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що виникають під час застосування особливих видів мита, теоретично розроблені та представлені в науковій літературі. Питанням практики їх застосування в своїх дослідженнях приділяли увагу такі вітчизняні науковці та практики, як, зокрема, О. Бетлій, І.В. Бураковський, А.В. Василенко, М.П. Гармаш, І.С. Капуш, В.В. Коновалов, О.М. Кочергіна, С.Л. Нетудихата, В.Є. Новицький, О.О. Покрещук, О.В. Оніщук, В.Ф. Опришко, С.Г. Осика, А.С. Осика, О.В. Павленко, О.Г. Панфілова, В.Т. Пятницький, В.В. Сіденко, О.В. Штефанюк, В.М. Шумілов, Ю.М. Юмашев.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність діючої на світовому рівні законодавчої бази регламентування заходів захисту по відношенню до надмірного або недобросовісного імпорту товарів, останніми роками в Україні спостерігається відсутність ефективного механізму захисту, тим самим створюється сприятлива основа для виникнення ризиків у сфері міжнародної торгівлі. На жаль, Україна відстала від інших розвинутих країн у масштабах та інтенсивності застосування захисних засобів, що призводить до відчутних економічних та політичних втрат як держави, так і її економіки. Приєднання України до СОТ також викликало зменшення кількості заходів, що регулюють міжнародні торговельні операції, зокрема, у сфері використання митно-тарифних інструментів. Саме тому вимагають додаткового дослідження заходи у напрямі удосконалення механізму державного захисту інтересів національних товаровиробників в умовах відкритості внутрішнього ринку України шляхом застосування особливих видів мита.

Мета статті. Стаття спрямована на розуміння необхідності, причин та умов застосування захисних інструментів торговельного захисту, до яких відносяться особливі види мита. Удосконалення вітчизняної практики їх використання відповідно до прогресивних міжнародних стандартів покликано посприяти поживленню зовнішньоторговельної діяльності національних суб'єктів підприємництва та утворенню чітких правил їх поведінки як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до положень Статті XIX ГАТТ 1994 року «Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів» держава, що імпортує товари, має можливість захищати власні інтереси та інтереси національних товаровиробників через застосування захисних заходів по відношенню до окремих видів товарів після визначення факту, коли обсяги імпорту даного товару значно збільшені, зростання показників імпорту стало наслідком непередбачених обставин та вже

завдало або загрожує завдати серйозної шкоди національним товаровиробникам подібних товарів або товарів, що безпосередньо конкурують з даним видом товару [1, с. 466-467].

Одним з основних правил використання захисних заходів є те, що всі вони можуть мати форму тарифів, величина яких може підвищуватися більше за встановлений зв'язаний рівень або можуть застосовуватись у формі кількісних обмежень. У випадках, коли зростання обсягів імпорту створює загрозу завдання серйозної шкоди вітчизняним товаровиробникам, урядом дозволено використовувати захисні заходи з метою створення додаткового періоду часу для пристосування вітчизняного виробництва даного виду товару до нових конкурентних умов.

До особливих видів мита Митний кодекс України відносить спеціальне, антидемпінгове та компенсаційне мита. До їх застосування уповноважені органи звертаються в екстремальних захисних, обмежувальних та каральних випадках. Рівень їх встановлення, як правило, відчутно перевищує звичайний. Крім того, вони використовуються з метою збільшення тарифного навантаження на продукцію іноземного виробництва для зниження її цінової привабливості та конкурентоспроможності на ринку країни-імпортера.

Спеціальне, антидемпінгове та компенсаційне мита можуть бути застосовані у випадках, передбачених українським законодавством з метою захисту економічних інтересів України та українських товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України незалежно від інших видів мита [2].

Антидемпінгове мито є додатковим імпортом митом, яким обкладаються товари, що експортуються за цінами, нижчими за реальні ціни світового ринку або внутрішні ціни країни, що імпортує товар, за самостійного демпінгу. Спеціальне мито застосовується у випадках, коли товари імпортується на митну територію країни в таких обсягах або на таких умовах, наявність яких завдає шкоди або загрожує завдати шкоди національним товаровиробникам аналогічних та безпосередньо конкуруючих товарів. Нарахування компенсаційного мита здійснюється на імпорт товарів, для виготовлення яких використовувались різні види заборонених законодавством СОТ субсидій, або якщо їх імпорт завдає шкоди національному виробництву таких товарів.

Головне призначення особливих видів мит полягає у скасуванні недобросовісної конкуренції та несправедливої торговельної практики, проте законодавство окреслює межі та рамки їх застосування, без дотримання яких можуть бути кардинально змінені природні потоки зовнішньої торгівлі, що може негативно вплинути на зовнішньоторговельну державну стратегію.

Особливі види мита використовуються на тимчасовій основі, застосовуються за рішенням уповноважених державних органів, мають

вибірковий, точковий характер дії. Відзначаючи головні ознаки особливих видів мит, слід зазначити, що вони:

- відносяться до непрямих податків на зовнішню торгівлю товарами і є податковими платежами;
- сплачуються до Державного бюджету України;
- є особливими видами мита;
- мають індивідуальний характер встановлення;
- беруть участь у механізмі ціноутворення;
- мають специфічну мету та особливу процедуру застосування й відносяться до заходів торговельного захисту;
- застосовуються до предметів, що є безпосереднім об'єктом його застосування;
- спрямовуються на протидію недобросовісній конкуренції;
- призначені для коригування ціни товарів на ринку їх продажу.

Механізм встановлення та застосування особливих видів мита в Україні регламентується відповідною нормативно-правовою базою, яка загалом відповідає світовим стандартам та вимогам СОТ та яку перед приєднанням України до СОТ було уточнено завдяки прийняттю Закону України «Про внесення змін до деяких Законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту» від 10 квітня 2008 року № 252-VI [3].

Підставою для застосування особливих видів мита є рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, прийнятих відповідно до Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» [4-6], які приймаються Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі в результаті проведення відповідних торговельних розслідувань, до яких відносяться антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні. Вони проводяться уповноваженими на це центральними органами виконавчої влади, а саме Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі та Державною фіскальною службою України.

Об'єктами таких розслідувань виступають конкретно встановлені та підтверджені випадки порушення економічних інтересів держави і національних товаровиробників з метою одержання доказової бази про те, що наявний несприятливий вплив іноземної конкуренції вже завдав або загрожує завдати істотної шкоди чи збитку певній галузі національної економіки. Виявлені обставини не сприяють безперешкодному процесу призначення та застосування особливих видів мита. Під час перебігу розслідування між учасниками зовнішньої торгівлі проводяться двосторонні переговори,

в ході яких з'ясовуються позиції учасників торговельної діяльності та урядів держав, резидентами яких вони є, вивчаються різноманітні пояснення ситуації на внутрішньому ринку країни, вишуковуються шляхи вирішення даної проблеми іншим шляхом.

Згідно з офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на початку 2017 року проти товарів українського виробництва проводилось 13 розслідувань та переглядів. Ініціаторами порушень антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань виступали:

- у 2 випадках – Індія, в 1 – Тайвань, Провінція Китаю, в 1 – Європейський Союз, в 1 – Республіка Туреччина, у 2 – Євразійський економічний союз (Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Росія), в 1 – Сполучені Штати Америки, в 1 – Республіка Корея, в 1 – Сполучені Штати Мексики, в 1 – Арабська Республіка Єгипет;
- захисні розслідування були ініційовані у 2 випадках Радою співробітництва арабських держав Перської затоки (Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія).

В результаті розслідувань та переглядів було прийнято рішення про застосування попередніх заходів у 7 випадках.

Проти товарів українського виробництва сьогодні діють:

- 30 антидемпінгових заходів у вигляді антидемпінгового мита, з них 6 діють за ініціативою Сполучених Штатів Америки, 1 – Європейського Союзу, 4 – Сполучених Штатів Європи, 6 – Євразійського економічного союзу (Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Росія), 1 – Королівства Таїланд, 1 – Республіки Туреччина, 3 – Канади, 3 – Республіки Індія, 1 – Республіки Індонезія, 3 – Федеративної Республіки Бразилія, 1 – Пакистану;

- 5 захисних заходів у вигляді сплати захисного мита за ініціативою: 1 – Арабської Республіки Єгипет, 1 – Малайзії, 2 – Індії, 1 – Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія).

По відношенню до товарів іноземного виробництва, що імпортуються в Україну, на початок 2017 року українською стороною:

- проводилось 2 антидемпінгових розслідування за фактом кругів шліфувальних на керамічній зв'язці та деяких видів шоколаду та інших готових продуктів з вмістом какао виробництва Російської Федерації;

- здійснювався проміжний перегляд антидемпінгових заходів за фактом листів азбестоцементних гофрованих (шиферу) виробництва Російської Федерації.

Продовжують свою дію:

- остаточне антидемпінгове мито, застосоване в результаті 16 антидемпінгових розслідувань проти продукції, виробленої підприємствами Російської Федерації, Китайської Народної Республіки, Республіки Білорусь, Киргизької Республіки;

– компенсаційне мито за фактом імпорту в Україну легкових автомобілів виробництва Російської Федерації;

– спеціальне мито за фактами імпорту в Україну посуду та приборів столових або кухонних з фарфору та гнучких пористих плит, блоків та листів з пінополіуретанів незалежно від країни походження [7].

Як демонструє наведена інформація, українськими товаровиробниками найчастіше були ініційовані антидемпінгові та спеціальні розслідування з метою захисту власних господарських інтересів, тоді як антисубсидійні розслідування не проводились взагалі.

До недавнього часу національні товаровиробники не завжди розсудливо порушували спеціальні розслідування незалежно від того, який конкретний вид імпорту наносив їм економічну шкоду. Таким чином, вони найчастіше виходили з ініціативою про порушення спеціальних розслідувань, хоча мали місце або антидемпінгові, або антисубсидійні процедури. Це пояснювалось тим, що, по-перше, під час проведення спеціального розслідування предмет доказування є простішим, ніж в інших особливих процедурах; по-друге, спеціальне мито може призначатися до імпорту продукції незалежно від країни виробництва та експорту, таким чином, національні товаровиробники можуть обмежити одночасно всі напрями імпорту, тоді як антидемпінгове та компенсаційне мито може бути застосовано до імпорту продукції з окремих країн або навіть до конкретних товаровиробників, що значно зужує масштаб їх дії.

Необґрунтованість ініціювання українськими товаровиробниками спеціальних розслідувань донедавна не відповідала загальносвітовим тенденціям та створювала небажану для України атмосферу для розвитку зовнішньоторговельних прозорих відносин.

Незважаючи на наявність діючої на світовому рівні законодавчої бази регламентування заходів захисту по відношенню до недобросовісного імпорту товарів, останніми роками в Україні, особливо порівняно з іншими країнами-торговельними партнерами, спостерігається відсутність ефективного механізму захисту, тому не завжди створюється можливість реалізації стратегії захисту інтересів національної промисловості. Сьогодні як вітчизняні товаровиробники, так і відповідні органи державної виконавчої влади недостатньо активно користуються наданими їм повноваженнями в галузі захисту української промисловості. Приєднання України до СОТ не привело до яскравої активізації використання нею дозволених міжнародним законодавством захисних заходів в галузі застосування особливих видів мит. Ні національні товаровиробники, ні відповідні державні інституції так і не змогли оволодіти успішною практикою захисту власних та національних економічних інтересів шляхом

оперативного застосування захисного інструментарію, в основу якого покладено особливі види мита.

Як бачимо, діюча в Україні система торговельного захисту вимагає відповідного реформування, особливо для покращення умов доступу вітчизняних суб'єктів підприємництва до сучасних інформативних джерел, присвячених практиці торговельного захисту та удосконалення процедур висвітлення неконфіденційної інформації про торговельні захисні інструменти відповідно до діючих інформаційних систем, що функціонують у ЄС та країнах-асоціативних членах Співтовариства, США, Канади та інших важливих зовнішньоторговельних партнерів України.

Враховуючи європейський вектор розвитку нашої країни, вважаємо цікавим обсяг використання особливих видів мит між Україною та Європейським Союзом. Так, на початок 2017 року Україною проти ЄС не було застосовано жодних обмежувальних заходів щодо імпорту товарів в Україну, тоді як ЄС виступив ініціатором антидемпінгового розслідування, в результаті якого було прийняте рішення про необхідність сплати антидемпінгового мита під час імпорту на митну територію Співтовариства труб безшовних виробництва українських компаній «Інтерпайп».

Під час переговорів на предмет асоціації України в ЄС було досягнуто домовленостей, які присвячені запровадженню чітких та прозорих умов проведення антидискримінаційних розслідувань. Значну увагу двома сторонами було приділено необхідності формування не лише двостороннього діалогу в момент проведення таких розслідувань, але й галузі загальної взаємодії двох сторін під час використання широкого кола захисних інструментів.

Вітчизняна нормативно-правова база в галузі проведення антидискримінаційних розслідувань на момент укладання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом повністю була побудована відповідно до норм і положень СОТ, тому не виникло необхідності її адаптації відповідно до законодавства ЄС в сфері захисних заходів, у зв'язку з чим сторони залишили за собою право застосовувати захисні заходи у двосторонній торгівлі відповідно до положень Статті XIX ГАТТ 1994 року та Угоди СОТ про захисні заходи. Крім того, ЄС може застосовувати захисні заходи, що передбачені Статтею 5 Угоди СОТ про сільське господарство.

І Україна, і ЄС взяли на себе зобов'язання дотримуватися принципів прозорості в проведенні розслідувань та застосуванні захисних заходів. В умовах швидкого зростання імпорту право та можливості вчасно ініціювати антидемпінгові та спеціальні розслідування та відстоювати свої інтереси на внутрішньому ринку країни мають товаровиробники як України, так і країн-членів ЄС. Проте Україні слід провести масштабну роботу з удосконалення діючого механізму застосування захисної нормативно-

правової бази відповідно до положень законодавства ЄС [8; 9].

В галузі антидемпінгового та компенсаційного механізмів Україна і ЄС залишили за собою можливість застосування антидемпінгових та компенсаційних заходів у двосторонній торгівлі відповідно до положень Статті VI ГАТТ 1994 року, Угоди про застосування Статті VI ГАТТ 1994 року та Угоди СОТ про субсидії і компенсаційні заходи.

Під час застосування антидемпінгових мит по відношенню до вітчизняних товарів українська сторона мало чим може змінити процес, проте з метою активізації використання можливостей захисту інтересів вітчизняних товаровиробників та добросовісної конкуренції на внутрішньому ринку України, на наш погляд, доцільною була б реалізація таких кроків:

1) створити законодавчу можливість державним органам, які задіяні в антидискримінаційних розслідуваннях, ініціювати антидемпінгові розслідування без наявності заяви вітчизняних товаровиробників або їх асоціацій та об'єднань;

2) розробити заходи зі сприяння поширення інформаційної бази, що здатна забезпечити зовнішню торгівлю на основі здорової конкуренції, зокрема, доцільним виступає створення інформаційного центру, функціонування якого передбачає ефективний моніторинг цінової ситуації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках з метою швидкого реагування заінтересованих осіб на встановлення фактів демпінгу;

3) активізувати застосування антидемпінгового регламентування в таких галузях національного господарства, які активно здійснюють зовнішньоторговельні операції та результат яких здійснює комплексний вплив на фінансово-економічний стан суб'єктів підприємництва;

4) застосовувати у практиці вітчизняного антидемпінгового регулювання ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит, що довела свою ефективність у відповідній практиці США, з метою організації ефективного захисного механізму національних товаровиробників;

5) проводити агітацію вітчизняних товаровиробників щодо активного застосування ними порядку мирного розв'язання спорів та конфліктів, що викликані встановленням наявності демпінгового імпорту, сутність якого зводиться до максимально мирного врегулювання конфлікту інтересів учасників зовнішньої торгівлі до моменту завершення процедури антидемпінгового регулювання, що приведе до зростання показника оперативності усунення небажаних наслідків впливу наявності демпінгової торгівлі на інтереси та фінансово-економічні показники діяльності національних товаровиробників.

Необхідно зазначити, що з метою врегулювання торговельних суперечок станом на березень 2016 року Україною було подано 4 запити на проведення консультацій, крім того, вона виступала відповідачем у 3 справах. Як третя сторона Україна приєдналась до розгляду

13 суперечок [7]. Це дає змогу стверджувати, що протягом останнього періоду Україна почала активніше використовувати механізм врегулювання суперечок СОТ з метою захисту національних інтересів.

Підписання Україною та ЄС Угоди не змінило процедури та юридичних прав сторін в сфері застосування захисних заходів відповідно до положень Угод СОТ. Сторони передбачають здійснення двостороннього Діалогу по питаннях використання захисного торговельного захисту на рівні експертів по питаннях торговельного захисту у вигляді діючого форуму з питань співробітництва в сфері організації взаємної торгівлі. Частота засідань такого форуму залежатиме від тенденцій в сфері двосторонньої торгівлі та спільних, наперед запланованих у графіку зустрічей заходів.

Висновки. Сьогодні український уряд та українські товаровиробники мають зрозуміти, що основою дієвого механізму захисту внутрішнього ринку та економічних інтересів учасників зовнішньої торгівлі можуть виступити саме особливі види мита як інструменти сучасної непротекціоністської політики.

На жаль, в Україні сьогодні відсутній досконалий механізм застосування особливих видів мит, зокрема, не вистачає необхідного інформаційно-аналітичного підґрунтя для проведення антидемпінгових, спеціальних та антисубсидійних розслідувань та по їх завершенні застосування відповідних особливих видів мит та інших захисних заходів з метою захисту інтересів вітчизняних товаровиробників та національних галузей промисловості на всіх можливих рівнях здійснення торговельної діяльності. Діюча в Україні система торговельного захисту також вимагає відповідного реформування, особливо для покращення умов доступу вітчизняних суб'єктів підприємництва до сучасних інформативних джерел, присвячених практиці торговельного захисту та удосконалення процедур висвітлення неконфіденційної інформації про торговельні захисні інструменти відповідно до діючих інформаційних систем важливих зовнішньоторговельних партнерів України. Вважаємо за необхідне внести зміни до діючої практики застосування особливих видів мит з метою недопущення небажаного негативного впливу на діючий порядок ведення господарсько-торговельної діяльності в період застосування антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів.

В умовах участі України у СОТ та асоційованого членства в ЄС повноцінне оволодіння практикою використання антидемпінгового, спеціального та компенсаційного мита створить можливість сформувати надійний механізм захисту інтересів держави та вітчизняного товаровиробника від недобросовісної конкуренції іноземних та вітчизняних суб'єктів підприємництва, політика яких призводить до зростання обсягів монополістичних тенденцій, які розвиваються всупе-

реч національним економічним інтересам. Саме тому порядок використання у практиці регулювання зовнішньої торгівлі особливих видів мита повинен стати основою функціонування тарифної системи захисту внутрішнього ринку країни від зовнішньої економічної інтервенції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року: Міжнародний офіційний документ від 15 квітня 1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=981_003
2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/4495-17
3. Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту: Закон України від 10 квітня 2008 року № 252-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>
4. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22 грудня 1998 року № 330-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14/page>
5. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22 грудня 1998 року № 331-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua>
6. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22 грудня 1998 року № 332-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.59.9&nobreak=1>
7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
8. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / [О. Бетлій, М. Риженков, К. Кравчук, В. Кравчук, І. Коссе, С. Галько, Д. Науменко, В. Мовчан, І. Бураковський, Г. Кузнєцова]. – К.: Альфа-ПІК 2014. – 140 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2013/EU_Ukraine/Economic_red.pdf
9. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248387631&cat_id=223223535

УДК 339.924

Власова К.В.

*аспірант кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»***ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ
ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР
В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ****PECULIARITIES OF STRATEGIC DEVELOPMENT
OF VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES
IN THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Ефективно функціонуючі вертикально-інтегровані компанії радіоекологічного комплексу складають каркас сучасної української економіки і підвищують рівень її конкурентоспроможності на світових ринках. Особливого значення набуває розробка головних складових стратегічного розвитку вертикально-інтегрованих компаній радіоекологічного комплексу для підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: стратегія розвитку, вертикально-інтегровані компанії, радіоекологічний комплекс, економіка.

АННОТАЦИЯ

Эффективно функционирующие вертикально-интегрированные компании радиоэкологического комплекса составляют каркас современной украинской экономики и повышают уровень ее конкурентоспособности на мировых рынках. Особое значение приобретает разработка главных составляющих стратегического развития вертикально-интегрированных компаний радиоэкологического комплекса для повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: стратегия развития, вертикально-интегрированные компании, радиоэкологический комплекс, экономика.

ANNOTATION

Efficiently operating vertically-integrated companies of the radio ecological complex make up the framework of the modern Ukrainian economy and increase its competitiveness on world markets. Particular importance is the development of the main components of the strategic development of vertically integrated companies of the radio ecological complex to improve the efficiency of their functioning.

Keywords: development strategy, vertically-integrated companies, radio ecological complex, economics.

Постановка проблеми. Нині в країнах з ринковою економікою наростаючими темпами йдуть процеси економічної інтеграції. Спостерігається зростання взаємозалежності і взаємодії самостійних господарюючих суб'єктів, розширюються виробничо-технологічні зв'язки, формуються інтегровані структури. Останніми роками найбільший розвиток в різних секторах економіки отримала вертикальна інтеграція. Приклади вертикально-інтегрованих компаній можна знайти в більшості стратегічно важливих галузей економіки України.

Ефективно функціонуючі вертикально-інтегровані компанії радіоекологічного комплексу складають каркас сучасної української економіки і підвищують рівень її конкурентоспроможності на світових ринках. Особливо гостро проблема підвищення ефективності функціону-

вання стоїть перед українськими вертикально-інтегрованими компаніями радіоекологічного комплексу. Для її вирішення необхідні найбільш дієві методи впливу на конкурентоспроможність вертикально-інтегрованих компаній і їх ефективність. Таким чином, актуальність наших досліджень визначається необхідністю розробки науково обґрунтованого підходу до процесу стратегічного розвитку вертикально-інтегрованих компаній радіоекологічного комплексу для підвищення ефективності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичною основою роботи є фундаментальні праці зарубіжних і вітчизняних вчених з теоретичних і практичних питань стратегії розвитку економіки, сучасні теорії менеджменту, фінансового аналізу, розробки вітчизняних і зарубіжних дослідників з проблем впливу реструктуризації на ефективність діяльності вертикально-інтегрованих компаній.

У зарубіжній науковій літературі концепція реструктуризації широко розглядалася в роботах П. Гохана, М. Портера, А. Томсона, А. Дж. Стрікленд, Р. Уотермена, Р. Фостера, С. Каплана, М. Хаммера, А. Шумтепера. У роботах зазначених авторів процедура реструктуризації обґрунтована з точки зору розвитку загальної корпоративної стратегії і диверсифікованих компаній.

Мета статті полягає у розкритті особливостей стратегічного розвитку вертикально-інтегрованих структур радіоекологічного комплексу в системі економіки України та виявленні специфіки їх впливу на конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Проведені дослідження базуються на системному підході до вивчення цієї проблеми, методах системного і логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст і особливості вертикально-інтегрованих структур радіоекологічного комплексу України визначаються його специфічними характеристиками. У зв'язку з цим наші дослідження починаються з характеристики вертикально-інтегрованих структур. У науковій літературі

існують різні підходи до характеристики вертикально-інтегрованих структур. Під вертикально-інтегрованою компанією слід розуміти об'єднання господарюючих суб'єктів, в якому реалізується комбінація контролю над власністю підприємств, що належать до різних стадій технологічного ланцюга, з контролем над їх діяльністю, цілями створення якого є досягнення економії на зниження трансакційних витрат та адаптація до зовнішнього середовища. З визначення вертикально-інтегрованої компанії можна виявити стимули її утворення. В економічній науці існує три основні концепції фірми, кожна з яких за допомогою різних сторін діяльності фірми обґрунтовує стимули вертикальної інтеграції в сучасному суспільстві: технологічна, контрактна і стратегічна. При цьому поняття «мотиви вертикальної інтеграції» еволюціонувало в часі.

Технологічна концепція фірми (XIX ст.) лягла в основу класичної і неокласичної теорій. Відповідно до цієї концепції основним мотивом вертикальної інтеграції вважалось прагнення підприємства досягти економії на масштабі. Технологічний підхід до аналізу фірми дав змогу виявити виробничі обмеження вертикального розширення фірми, була встановлена пряма залежність між позитивним ефектом масштабу і вертикальною експансією фірми [1, с. 113; 4, с. 91].

В середині XX ст. великого поширення набуває контрактна концепція фірми, згідно з якою розмір фірми залежить від співвідношення зовнішніх трансакційних витрат і внутрішніх витрат контролю. Чим вище трансакційні витрати порівняно з витратами контролю, тим вище ймовірність того, що товар буде вироблятися самою фірмою, а не купуватися на ринку. За ступенем зростання фірми ростуть і витрати контролю, підвищуються витрати на забезпечення виконання внутрішніх контрактів порівняно з витратами на зовнішні контракти, що призводить до процесів дезінтеграції, заміни внутрішньофірмових взаємозв'язків ринковими. Однак із збільшенням конкуренції виникає потреба в аналізі вертикальної інтеграції з позиції фірми в галузі.

На зміну контрактної концепції фірми приходять стратегічна концепція, яка розглядає фірму як активний суб'єкт ринку, здатний впливати на своє найближче ринкове оточення, реалізуючи ту чи іншу стратегію. Інтеграційна стратегія дає змогу компанії краще пристосуватися до зовнішнього середовища, а також закріпити своє становище в ній шляхом створення вхідних бар'єрів в галузь. Вибір на користь стратегії вертикальної інтеграції залежить від стадії життєвого циклу галузі, в якій функціонує фірма [2, с. 19].

Окремо розглянуті концепції фірми не можуть повною мірою пояснити існування вертикальної інтеграції. Під час вивчення процесів вертикальної інтеграції в радіоекологіч-

ному комплексі необхідно використовувати їх в сукупності.

Вертикальна інтеграція дає компаніям певні конкурентні переваги, які підвищують ефективність їх функціонування:

- реалізація масштабу ресурсів, що використовуються (виробничих фондів, інвестиційних коштів, трудових ресурсів);
- мінімізація негативного впливу конкуренції для учасників об'єднання порівняно з відокремленими виробниками, оскільки учасники об'єднання не допускають взаємної конкуренції на одному і тому ж ринку;
- можливість виробництва конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг) внаслідок створення самодостатньої вертикально-інтегрованої системи від видобутку сировини до випуску закінченої продукції високого ступеня переробки;
- можливість здійснювати узгоджену фінансову, інвестиційну, кредитну політику, розподіляти комерційні ризики, використовувати інструменти фінансового і податкового планування.

Однак вертикально-інтегровані компанії не є ідеальним способом організації. Основними недоліками вертикальної інтеграції є:

- відсутність всередині вертикально-інтегрованих компаній конкуренції, що формує можливість збереження нерентабельних виробництв і зниження економічної ефективності вертикально-інтегрованих компаній загалом;
- складність управління вертикально-інтегрованими компаніями через велику кількість суб'єктів корпоративних відносин, що мають різні інтереси, а також через високі витрати на функцію контролю;
- складність ієрархічної структури.

Дані витрати вертикальної інтеграції можуть перешкоджати досягненню компанією конкурентних переваг, отриманню довгострокового, сталого економічного результату, швидкій адаптації компанії до змін зовнішнього середовища, що в кінцевому рахунку може призвести до нестійкості компанії. У зв'язку з цим виникає питання про те, яким чином оцінювати ефективність функціонування вертикально-інтегрованої компанії [3]. Нині не існує дієвої методики до оцінки ефективності вертикально-інтегрованої компанії. На наш погляд, система оцінки ефективності вертикально-інтегрованої компанії повинна будуватися на таких принципах:

- комплексність (аналіз ефективності всіх видів корпоративної діяльності) тощо;
- поєднання фінансових і нефінансових показників.

Система оцінки ефективності повинна бути дворівневою: результати діяльності слід розглядати як на рівні групи, так і на рівні окремих структур, що її утворюють.

Облік динамічного аспекту – це показники ефективності, які доцільно розглядати в динаміці за допомогою реєстрації та порівняння змін більш ніж за два роки.

Оцінка ефективності діяльності вертикально-інтегрованої компанії відбувається шляхом аналізу виробничого, інвестиційного, фінансового та інтелектуального потенціалів компанії. Виробничий потенціал характеризується виробничою базою і виробничими потужностями компанії. Низька ефективність виробничої системи компанії виявляється в негативній динаміці коефіцієнтів, що характеризують ефективність використання виробничих фондів, зниженні показника фондівдачі, зростанні фондомісткості, високого ступеня фізичного зносу основних фондів, низькому технологічному рівні, високій матеріаломісткості продукції.

Крім аналізу виробничого потенціалу компанії, одне з ключових місць в оцінці ефективності діяльності вертикально-інтегрованої компанії посідає аналіз кадрового та управлінського потенціалів. Це пояснюється тим, що діяльність будь-якої компанії залежить перш за все від професійних і особистісних якостей співробітників, їх здатності працювати ефективно і злагоджено. Кризові явища в розвитку управління персоналом виявляються у високому рівні плинності кадрів, низькій продуктивності праці, низькій якості роботи (може виявлятися у формі частих скарг з боку клієнтів, випуску бракованої продукції), систематичних порушеннях трудової дисципліни (запізнення, прогули), частих конфліктах між співробітниками, відсутності налагоджених інформаційних потоків.

Управлінський потенціал вертикально-інтегрованої компанії характеризується наявністю ефективної системи управління компанією. Джерелом конкурентних переваг компанії під час реалізації її управлінського потенціалу виступає можливість розвитку і вдосконалення системи управління, підвищення її гнучкості. Для оцінки конкурентоспроможності управлінської системи вертикально-інтегрованої компанії проводиться аналіз ступеня централізації управлінських функцій. Низький рівень ефективності управлінської системи виражається в завищеному рівні централізації управлінських функцій, оскільки це призводить до бюрократизації системи управління, неефективного процесу прийняття рішень, підриву ініціативності і самостійності персоналу.

Важлива роль в системі ефективності компанії відводиться інноваційній системі вертикально-інтегрованої компанії. Без існування високої науково-технічної оснащеності виробничої бази, наявності ефективно функціонуючого наукового підрозділу, розвитку інноваційних проектів (розробка нових продуктів, вихід на нові ринки) компанії складно вести боротьбу зі своїм конкурентним оточенням і досягати високих показників своєї діяльності.

Управління ефективністю компанії неможливо без використання показників внутрішньої фінансової діяльності компанії, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, потоків грошових коштів. Невико-

нання більшості показників означає, що в компанії відсутня ефективна система управління витратами.

Методи, які використовуються вертикально-інтегрованими компаніями для підвищення ефективності своєї діяльності і досягнення високого рівня конкурентоспроможності, можна розділити на дві групи, а саме оперативні, серед яких слід назвати реструктуризацію боргових зобов'язань, реструктуризацію матеріальних активів, оперативну реструктуризацію капіталу, реструктуризацію витрат, і стратегічні методи, тобто роботи щодо зміни масштабу (сфери діяльності) компанії в бік скорочення діяльності або в бік розширення діяльності, а також заходи, щодо зміни внутрішньої структури компанії.

Вертикально-інтегровані компанії, які прагнуть поліпшити корпоративне управління, вдаються до реструктуризації. Реструктуризація капіталу дає змогу сформувати власний капітал необхідних розмірів, складу і структури; сформувати «ефективного власника», тобто склад акціонерів, здатного приймати правильні управлінські рішення як з позицій особистих інтересів, так і з позицій розвитку компанії; досягти оптимального рівня в співвідношенні позикового і власного капіталу компанії.

Заходи, що реалізовані в рамках реструктуризації боргових зобов'язань, матеріальних активів і витрат, оперативної реструктуризації капіталу, спрямовані на виведення компанії з зони нестійкого фінансового становища та стабілізацію її положення.

Зміна масштабу діяльності в бік розширення діяльності відбувається за рахунок злиттів, поглинань, створення альянсів або спільних підприємств. Прагнення до розширення масштабів діяльності є невід'ємною рисою будь-якого бізнесу, зокрема вертикально-інтегрованого. Компанії з вертикально-інтегрованою структурою можуть вдаватися як до вертикальних, так і до горизонтальних злиттів. Вертикальні злиття використовуються для розширення присутності компанії в межах галузевого ланцюга і можуть бути націлені на створення вертикально-інтегрованої структури із замкнутим циклом виробництва. Що стосується горизонтальних злиттів, то вертикально-інтегровані компанії використовують їх для розширення зони своєї географічної присутності і формування ефективної вертикальної структури за рахунок створення сировинного ланцюга (переробка та продаж в одному географічному регіоні) [5, с. 79].

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Для стратегічного розвитку вертикально-інтегровані компанії повинні використовувати такі методи підвищення своєї ефективності:

- зміна виробничої і технологічної структури компанії (оптимізація розташування підрозділів підприємства; модернізація виробництва, впровадження нових технологій);
- розробка і випуск інноваційних продуктів;

– зміна системи управління вертикально-інтегрованої компанії – зміна моделі корпоративного центру;

– зміна фінансової структури шляхом формування центрів фінансової відповідальності;

– вдосконалення бізнес-процесів шляхом реінжинірингу бізнес-процесів, впровадження «бережливого виробництва», впровадження методу «шість сигм».

Правильний вибір методів стратегічного розвитку приводить до поліпшення показників ефективності вертикально-інтегрованої компанії і зростання її конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; науч. ред. Л.Н. Евенко; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 2006. – 236 с.
2. Окрепилов В.В. Исследование проблемы формирования системы показателей оценки уровня устойчивого развития территорий / В.В. Окрепилов // Актуальные проблемы, направления и механизмы развития Всероссийского научного семинара: в 2 ч. – 2014. – С. 14-20.
3. King C. Research Fronts 2013. 100 top-ranked specialties in the sciences and social sciences / C. King, D. Pendlebury. – Thomson Reuters, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://img.en25.com/Web/ThomsonReutersScience/1002571.pdf>
4. Howells J. Regional systems of innovation? / J. Howells // Innovation policy in a global economy / [D. Archibugi, J. Howells, J. Michie (ed.)]. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 67-92.
5. Gertler M.S. Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tastiness of being (there) / M.S. Gertler // Journal of Economic Geography. – 2003. – № 3 (1). – P. 75-99.

УДК 65.012.34

Григорак М.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри логістики
Національного авіаційного університету

СТРАТЕГІЯ МАКРОСЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

MACRO-SEGMENTATION STRATEGY FOR THE LOGISTICS MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено важливість та критерії сегментації ринку логістичних послуг в Україні як ефективного засобу отримання конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Автором запропоновано багаторівневий та багатфакторний метод сегментування, доведено необхідність вертикальної та горизонтальної сегментації, розроблено піраміду логістичних послуг, а також визначено основні сегменти логістичних послуг за запропонованим рівнями. На основі статистичних даних та експертних оцінок проведено оцінювання кількісних меж виділених сегментів, а також представлено структуру вітчизняного ринку логістики. Проведено аналіз зрілості ринку логістичних послуг в Україні порівняно з іншими країнами, а також доведено гіпотезу про значний потенціал його зростання у майбутньому.

Ключові слова: макросегментування ринку, вертикальна та горизонтальна сегментація, модель сегментування, логістичні послуги, постачальник логістичних послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы значимость и критерии сегментации рынка логистических услуг в Украине как эффективного средства получения конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Автором предложен многоуровневый и многофакторный метод сегментации, доказана необходимость вертикальной и горизонтальной сегментации, разработана пирамида логистических услуг, а также определены основные сегменты логистических услуг по предложенным уровням. На основе статистических данных и экспертных оценок проведена оценка количественных границ выделенных сегментов, а также представлена структура отечественного рынка логистики. Проведен анализ зрелости рынка логистических услуг в Украине по сравнению с другими странами, а также доказана гипотеза о значительном потенциале его роста в будущем.

Ключевые слова: макросегментирование рынка, вертикальная и горизонтальная сегментация, модель сегментирования, логистические услуги, логистический сервис, поставщик логистических услуг.

ANNOTATION

The article analyzes the importance and criteria of segmentation of the logistic services market in Ukraine as an effective way of obtaining competitive advantages and increasing the competitiveness of the national economy. The author proposed a multilevel and multifactorial segmentation method, proved the necessity of vertical and horizontal segmentation, developed the pyramid of logistic services and identified the main segments of logistics services at the proposed levels. The author conducted an estimation of the quantitative boundaries of the selected segments, made on the basis of statistical data and expert assessments, and presented the structure of the national logistics market. The maturity of the logistics services market in Ukraine was analyzed in comparison with other countries and the hypothesis about the significant potential of its growth in the future was proved.

Keywords: macro segmentation of market, vertical and horizontal segmentation, segmentation model, logistic services, provider of logistic services.

Постановка проблеми. У багатьох розвинутих країнах логістику вважають національним ресурсом, який визначає конкурентоспроможність національної економіки. Пояснює цей феномен той факт, що сектор логістичних послуг зростає значно швидше, ніж інші галузі економіки. Логістика визначає профіль багатьох національних економік. Зокрема, в Нідерландах розміщено 57% усіх європейських дистрибуторських центрів із США, 75% з яких працюють на умовах аутсорсингу. В Китаї логістику визнали стратегічною галуззю. Об'єднані Арабські Емірати стали світовим хабом з реекспорту, повітряним та морським коридором між країнами Близького Сходу, Азії та Північної Африки, створивши вільну економічну зону і забезпечивши доступність, швидкість та ефективність транспортно-логістичних послуг. Стан та тенденції розвитку національних та глобального ринків логістики привертають увагу дослідників уже протягом десятиріч, зокрема в Україні. Постійний моніторинг, якісна діагностика і правильне сегментування дають змогу виявити основні тенденції і тренди майбутнього розвитку, популяризувати кращий досвід постачальників логістичних послуг, порівняти поточний стан національного ринку з глобальними трендами і ринками інших країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сегментування ринків приділена значна увага у більшості публікацій з маркетингу. Зокрема, в публікаціях [1-2] сформульовано основні теоретичні положення щодо розробки стратегії сегментування галузевих ринків, О.Я. Лотиш акцентував увагу на використанні сегментації як інструмента стратегічного аналізу галузі [3], А.В. Череп, М.Ю. Белікова розробили практичні рекомендації щодо процедури і методів виділення окремих сегментів ринку машинобудівної продукції [4], Г.В. Заячківська – міжнародних туристичних послуг [5]. В роботі А.П. Карасева сформульовано концепцію макросегментування споживчих ринків [6]. З іншого боку, є чимало наукових публікацій, присвячених аналізу стану та структури ринку логістичних послуг в Україні [7], визначенню етапів або перспектив його розвитку [8-9]. В окремих працях зарубіжних авторів сформульовано методичні підходи до сегментування ринку логістичних послуг [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений літературний огляд засвідчив, що проблеми теоретичного обґрунтування макросегментування ринку логістичних послуг в Україні з точки зору впливу логістичної галузі на стратегію розвитку національної економіки залишаються досі недостатньо дослідженими, що визначило актуальність та мету статті.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень стратегії і процедури макросегментування ринку логістичних послуг в Україні, узагальненні результатів кабінетних та польових досліджень стану та тенденцій вітчизняного сектору логістики, структуруванні основних сегментів, визначенні їх кількісних меж та порівнянні з міжнародними ринками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові парадигми глобального економічного розвитку та економічні трансформації, що відбуваються в Україні у зв'язку з імплементацією угоди про Асоціацію з ЄС, обумовлюють необхідність якісних змін і розвитку логістики в Україні. Світовий досвід свідчить про те, що країни з високим рівнем ефективності логістики здатні забезпечувати підприємствам доступ на міжнародні ринки за допомогою надійних ланцюгів поставок. Країни з низькою логістичною ефективністю мають високі логістичні витрати, що негативно впливає на конкурентоспроможність національної економіки.

Ми змушені констатувати, що під впливом економічної кризи, геополітичних факторів та військових дій на сході країни протягом останніх декількох років спостерігались стагнація і навіть деградація ринку логістичних послуг, що супроводжувалось зменшенням обсягів вантажних перевезень, збільшенням вакантності складських об'єктів, демпінгом цін на послуги, скороченням обсягів логістичної діяльності, фактичною втратою транзитних потоків.

Відповіддю на очікування бізнесу і усвідомлення значення логістики для економічного зростання держави стало створення при Кабінеті Міністрів України у січні 2017 року логістичного комітету, метою якого є прискорення реформ транспортної інфраструктури України, відбір та реалізація інвестиційних проектів, що сприятиме якісним змінам на ринку логістичних послуг і стимулюванню логістичної діяльності в тих сферах, які реалізують транзитний та експортний потенціали держави.

Більшість фахівців з маркетингу вважають, що сенс сегментації ринку полягає не тільки й не стільки в тому, щоб виділити особливі групи споживачів, але й в тому, щоб віднайти тих, хто зараз (або в майбутньому) висуває специфічні вимоги до даного продукту та є найбільш привабливими сегментами ринку. Ми підтримуємо точку зору А.П. Карасева про необхідність розробки окремої концепції макросегментації споживчих ринків, оскільки цілі і критерії виділення окремих сегментів ринку

суттєво відрізняються не тільки рівнями економічної системи, але й за сферами економічної діяльності [6, с. 5]. Для стратегічного аналізу галузі сегментація має відображати стан та динаміку конкурентного середовища, а також відображати цільові сегменти, що відповідають як можливостям компаній-постачальників логістичних послуг, так і пріоритетам держави у формі національної логістичної стратегії і планів розвитку логістичної інфраструктури, а також глобальним трендам і викликам, з якими стикаються логістичні оператори в глобальних мережах поставок.

В науковій літературі виділяють горизонтальну і вертикальну сегментацію. Перший вид використовують під час поділу ринку за видом товарів чи послуг, географічним положенням і групами споживачів. Вертикальна сегментація ринку – це виділення і вибір груп споживачів на різних рівнях галузевої ієрархії. Вертикальна сегментація ринку дає змогу виділити низку унікальних проблем, пов'язаних з конкуренцією і розробкою стратегій, але головне завдання сегментації залишається тим же, а саме полягає у виявленні прибуткового ринкового сегменту, де унікальні можливості фірми найкраще пристосовуються до потреб споживача. За інших рівних умов цей сегмент характеризується для фірми можливістю додати більшу цінність товару порівняно з ринковими посередниками або додати цінність з меншими витратами [3, с. 123].

З урахуванням сказаного ми запропонували багаторівневий підхід до сегментування ринку логістичних послуг, який, з одного боку, відображає ієрархію формування і стратегічного розвитку логістичних систем, а з іншого – дає змогу визначити ключові характеристики конкурентного поля на кожному рівні, зробити агрегування показників логістичної діяльності та виявити конкурентні переваги з точки зору підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих суб'єктів логістичної діяльності, так і регіональних чи національної економічних систем (рис. 1).

Отже, запропонований багаторівневий підхід до сегментації ринку логістичних послуг відображає системні положення про взаємозв'язок між компонентами і рівнями логістичних систем, дає змогу агрегувати показники логістичної діяльності на різних рівнях і використовувати акумульовані статистичні дані для аналізу структури ринку за принципом «знизу догори».

Для реалізації запропонованого підходу надзвичайно важливим є визначення цілей і критеріїв сегментації. Як зазначають фахівці з маркетингових досліджень, сегментація ринку – це універсальний спосіб поділу будь-якої галузі на однорідні групи, оскільки вона допомагає проаналізувати асортимент усіх представлених на ринку виробників, побудувати карту конкурентних груп, визначити межі цінових сегментів, запропонувати різний сервіс і умови роботи,

іншими словами, розробити окрему стратегію для кожного сегменту [2, с. 4].

Основна ідея стратегічної сегментації полягає в тому, що фірма може обслуговувати цільовий ринок ефективніше за конкурентів, які розосереджують свої ресурси на всьому ринку. В результаті створюється перевага над конкурентами диференціацією товарів на основі повнішого задоволення потреб споживачів або шляхом досягнення менших витрат під час обслуговування вибраного сегменту. Розробка стратегії з урахуванням сегментації ринку за різними ознаками сприяє пошуку стратегічних сегментів і зосередженню діяльності фірми на них, що забезпечить фірмі стійкі переваги серед конкурентів у перспективі й отримання високих прибутків [3, с. 124].

Оскільки форми і методи сегментації споживчих та промислових ринків на мікрорівні є добре дослідженими у вітчизняній та зарубіжній літературі, ми акцентуємо увагу на стратегії макросегментування ринку логістичних послуг в Україні з використанням різних критеріїв. Зазначимо, що багатофакторна сегментація є досить поширеною практикою під час дослідження ринку логістики у різних країнах [12]. Найчастіше для поділу на групи використовують характеристики компаній з точки зору сфери діяльності, розміру та географії обслуговування, технологічні та економічні показники діяльності тощо.

Наш підхід до макросегментування ринку логістичних послуг в Україні базується на таких принципових положеннях:

- групування постачальників логістичних послуг за принципом зосередження на ключових компетентностях;
- врахування рівня інтеграції виробничо-комерційної діяльності постачальника логі-

стичних послуг та його споживачів на різних рівнях операційної, юридичної, економічної та інформаційної взаємодії;

- диференція бізнес-моделей діяльності постачальників логістичних послуг та визначення стратегічних зон для їх розвитку в найближчій перспективі;

- визначення конкурентних переваг та стратегічних орієнтирів для розвитку галузі логістики в Україні з точки зору її гео економічної політики.

Інформаційну базу багатофакторного сегментування ринку логістичних послуг в Україні склали офіційні статистичні дані про діяльність підприємств, що надають транспорту, складські, поштові та кур'єрські послуги, результати досліджень міжнародних ринків логістичних послуг, що регулярно проводяться міжнародними консалтинговими організаціями та дослідницькими центрами інших країн [11-12], публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, що досліджують стан та динаміку розвитку логістики в Україні, результати маркетингових досліджень, що були проведені Українською логістичною асоціацією.

Проведені дослідження дали змогу виявити традиційні та інноваційні бізнес-моделі створення конкурентних переваг, які виявляються в тому, що:

- споживачі логістичних послуг бажають не просто купувати логістичну послугу, але й бути впевненими в професіоналізмі персоналу постачальника логістичних послуг, його надійності і відповідальності;

- у зв'язку із значним поширенням у вітчизняній бізнес-практиці концепції управління ланцюгом постачання зростає роль комплексного логістичного провайдингу та завер-



Рис. 1. Структура багаторівневої системи сегментування ринку логістичних послуг

шується формування нових сегментів ринку, пов'язаних з проектуванням та оптимізацією ланцюгів поставок товарів різних галузей економіки, зокрема експортних та імпорتنих;

– у зв'язку з військовими діями та погіршенням дипломатичних відносин з РФ відбулася різка зміна експортних ланцюгів поставок, відкрилися нові ринки Азії та Південної Африки, що сприяло появі нових транспортних маршрутів та розвитку логістичного провайдингу в агропромисловому секторі економіки;

– найбільш суттєвий вплив на динаміку ринку логістичних послуг в Україні має електронна комерція; пошук різних джерел економії обмежених фінансових ресурсів спонукав населення України до активних закупівель товарів в інтернет-магазинах, що сприяло бурхливому зростанню нових сегментів ринку, пов'язаних з експрес-доставкою вантажів, появою нових технологій та кур'єрських служб, що працюють в сегменті «останньої милі»;

– прагнення учасників логістичного ринку оптимізувати логістичні витрати сприяло розробленню та значному поширенню нових логістичних рішень в транспортних та складських процесах, активному використанню систем моніторингу товарних та транспортних потоків, продуктової та технологічної диференціації, наприклад, появі спеціальних пакетних пропозицій з фулфілменту, переходу логістичних операторів до омніканальної логістики.

В результаті критичного огляду наявних підходів та методик, а також узагальнення результатів проведених маркетингових досліджень нами запропоновано структуру ринку логістичних послуг в Україні, представлену на рис. 2. В основі піраміди ринку логістичних послуг, запропонованої експертами «Boston Consulting Group» [13, с. 9], закладено принцип інтеграції діяльності постачальників логістичних послуг з бізнесом замовника та комплексність виконуваних логістичних функцій. Спільна діяльність економічних агентів щодо створення доданої цінності в ланцюгах товарного руху привела до появи логістичних операторів нового покоління, яких класифікують за схемою 1PL – 5PL [14; 15]. Оскільки ми також досліджували особливості сучасних бізнес-моделей діяльності постачальників логістичних послуг [16], то нині більш детально зупинимось на тих особливостях і проблемах, які характерні для вітчизняного ринку логістичного аутсорсингу.

Перший рівень ієрархії побудованої піраміди відображає попарні договірні відносини з транспортними компаніями, які безпосередньо виконують транспортні та/або складські операції (рівень 2PL). Вони можуть оперувати як на локальних, так і на глобальних ринках. Перший рівень нашої ієрархії представлений більшістю підприємств групи Н за Класифікатором видів економічної діяльності.

Другий рівень піраміди характеризує комплексність логістичного обслуговування. Особли-

вістю вітчизняного ринку логістики є те, що до підприємств цього сегменту ми відносимо транспортних експедиторів, які організують доставку товарів за принципом «від дверей до дверей», а також вузькоспеціалізовані транспортні компанії (нішові логістичні оператори), які працюють на локальних ринках, але надають комплекс логістичних послуг. Слід зазначити, що раніше цей сегмент був представлений переважно іноземними компаніями, нині налічується понад 30 вітчизняних логістичних компаній, які пропонують логістичний сервіс міжнародного рівня, а в окремих сегментах ринку мають значні конкурентні переваги.

Рівень 4PL-оператора в Україні поки що представлений суто іноземними компаніями («Кюне і Нагель», «DHL», «Шенкер», «GEFCO Україна», «Еколь»), які протягом останніх років активно розвивають послуги з управління ланцюгами постачання для своїх клієнтів. До сфери відповідальності інтеграторів ланцюгів поставок відносять планування, координацію та контроль різних процесів в наскрізному ланцюзі «постачання – виробництво – збут – споживання». Лідером у наданні послуг з управління ланцюгом постачання (інтегрованої логістики) є, безперечно, компанія «Кюне і Нагель». Вона створила 6 стратегічних центрів для управління тисячами замовлень клієнтів з участю усіх видів транспорту на всіх материках і континентах. Це сприяє оптимізації транспортних, товарно-матеріальних витрат і підвищенню гнучкості ланцюгів постачання. На вершині піраміди виділена бізнес-модель 5PL-оператора. Нині в науковій літературі тільки окреслено загальний контур діяльності такого логістичного посередника.

Компанії, що спеціалізуються на розробленні й упровадженні інформаційно-комунікаційних технологій в практику підприємництва, визначають 5PL-провайдера як єдиний віртуальний майданчик для виконання повного спектра логістичних задач. Інші фірми вважають, що це система інтернет-логістики, тобто планування, виконання та контролювання руху товарів за допомогою електронних засобів інформації.

Стратегія макросегментування передбачає також оцінку кількості меж сегментів, тобто визначення ємності сегментів у грошовому вимірі. На жаль, система збору статистичних даних в Україні не дає змогу отримати точні оцінки ємності ринку логістичних послуг, тому скористаємося непрямими методами та методом аналогій. В табл. 1 розміщені результати дослідження глобального ринку контрактної логістики за регіонами та країнами світу.

Для оцінювання меж ринку використовують показник питомої ваги логістичних витрат в структурі внутрішнього валового продукту країни (регіону), а на основі цієї оцінки визначають абсолютне значення цих витрат. Такий підхід є досить простим і часто вживаним на практиці. Для того щоб можна було коректно порівнювати абсолютну величину логістичних

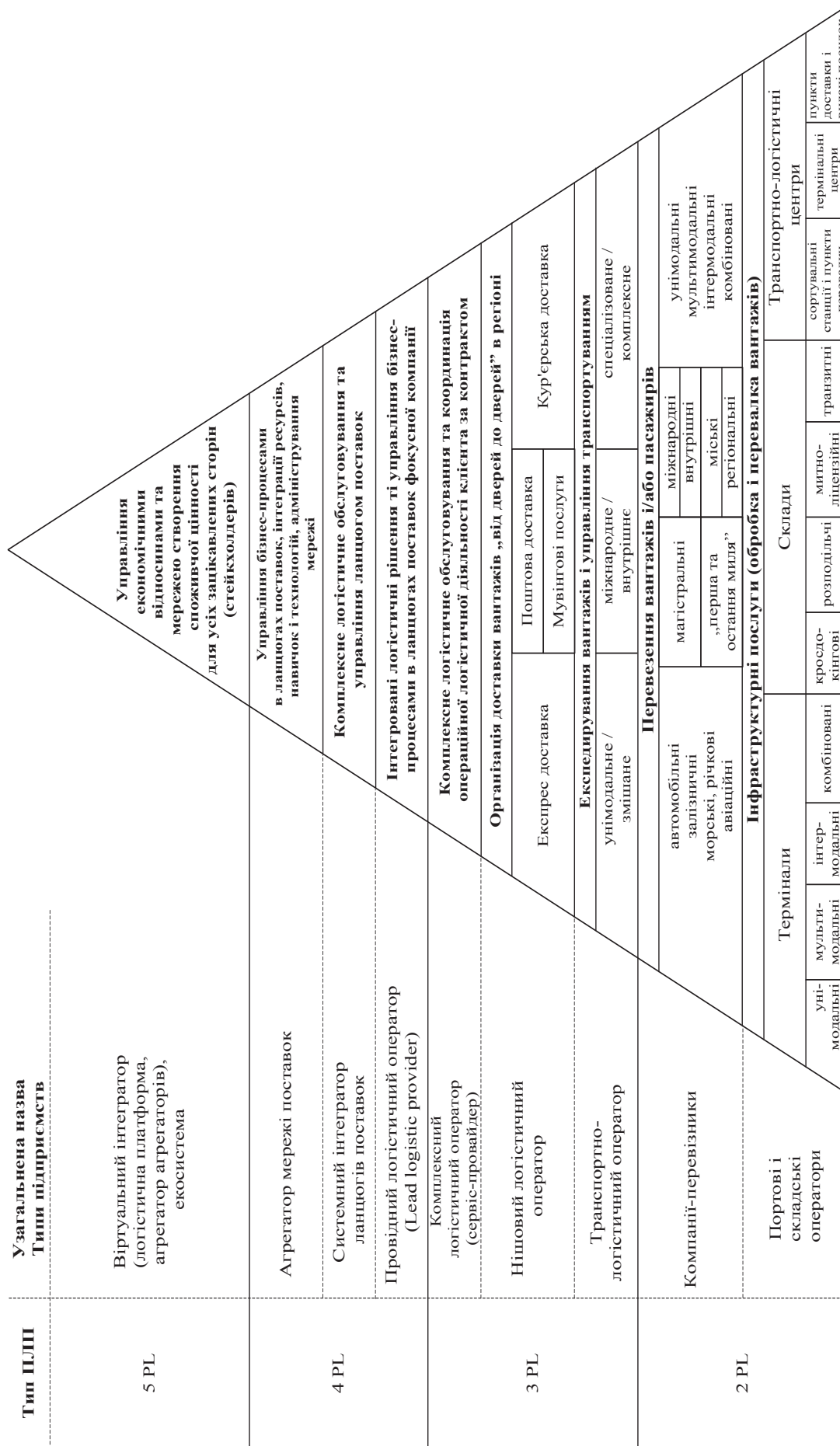


Рис. 2. Структура ринку логістичних послуг України з точки зору ключових учасників та організаційно-технологічних характеристик логістичного сервісу

витрат і їх питому вагу в структурі національних ВВП, необхідно стандартизувати компоненти логістичних витрат і методики їх виміру.

Отже, представлені результати досліджень свідчать про значні відмінності між регіонами і країнами щодо розміру ринку логістичних послуг та активності 3PL-операторів. Найбільш розвинутим є американський ринок, адже в США обіг комплексних провайдерів становить 10,9% від загального обсягу логістичних послуг, а в Європі середній показник дорівнює 10,5%.

Відповідно до наявної в Україні класифікації видів економічної діяльності окремим сектором економіки є група Н, яка включає транспортні, складські, кур'єрські та поштові послуги. Опубліковані Державною службою статистики України дані свідчать про те, що ВВП країни за виробничим методом у 2016 році становив 2 383,2 млрд. грн., зокрема 156,333 млрд. грн., або 6,6%, складала продукція групи Н [17]. Порівняння статистичних оцінок питомої ваги логістичних витрат в структурі ВВП України та інших країн дає підстави для діагностування парадоксальної ситуації. Чимало експертів галузі стверджують, що розмір логістичних витрат країни є індикатором економічної системи господарювання, адже чим менші логістичні витрати, тим ефективніша система товарного руху в країні і вища продуктивність логістичної діяльності. Україна має найнижчий показник – 6,6% ВВП за 2016 рік. Водночас вітчизняні та іноземні експерти говорять про те, що логістичні витрати в Україні значно вищі (на 50-100%), ніж в розвинутих країнах. Ми вважаємо статистичну оцінку нижньою оцінкою ємності ринку логістичних послуг, наданих на умовах аутсорсингу. Таке розуміння ситуації дає підстави говорити про значний нереалізований потенціал зростання обсягів логістичних послуг.

На жаль, наявна система статистичної звітності в Україні не дає можливостей більш детального аналізу структури логістичних витрат. Водночас результати маркетингових

досліджень ринків поштової логістики, складської нерухомості та контрактної логістики, що були проведені різними консалтинговими компаніями та Українською логістичною асоціацією, дали змогу отримати експертні оцінки ємності окремих сегментів, а на їх основі визначити кількісні межі виокремлених нами сегментів ринку логістичних послуг (рис. 3).

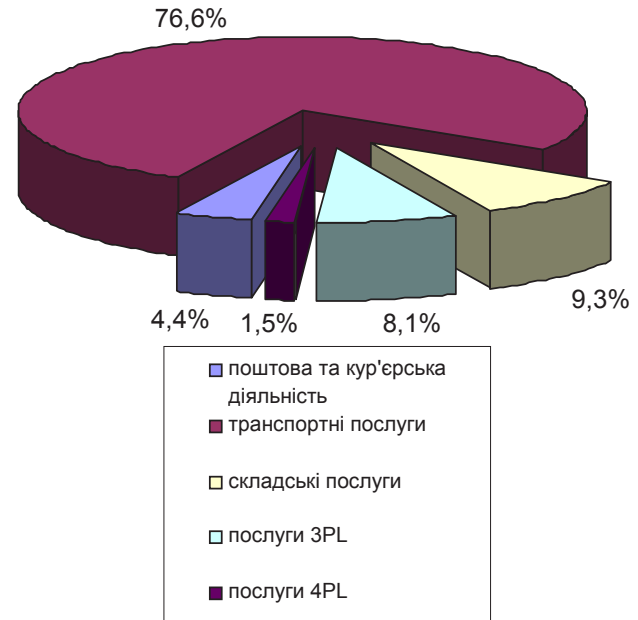


Рис. 3. Структура ринку логістичних послуг в Україні за даними 2016 року

Зазначимо, що отримана нами структура ринку логістики в Україні суттєво відрізняється від тих, що наведені в публікаціях [7-10]. Ми не можемо погодитися з тим, що сегмент контрактної логістики, який пов'язує з діяльністю комплексних логістичних провайдерів, становить понад 20%.

Отримані оцінки обсягів логістичних послуг за окремими сегментами підтверджують гіпо-

Таблиця 1

Обсяг та структура глобального ринку логістичних послуг (за даними «Armstrong & Associates»)

Регіон/країна	ВВП за 2015 рік, (\$ млрд.)	Логістичні витрати, (% ВВП)	Логістичні витрати, (\$ млрд.)	Оборот 3PL (%)	Оборот 3PL (\$ млрд.)
Північна Америка	20 704,0	8,6%	1 754,5	10,7%	190,1
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	23 814,8	13,5%	3 289,9	8,5%	276,9
Південна Америка	3 431,3	11,9%	410,6	8,6%	35,3
Європа	16 071,3	9,2%	1 471,3	10,5%	154,5
зокрема:					
Німеччина	3 371,0	8,8%	297,1	10,5%	31,2
Франція	2 423,0	9,5%	229,9	10,5%	24,1
Італія	1 819,0	9,7%	176,5	10,6%	18,7
Нідерланди	750,8	8,3%	62,6	14,3%	9,0
Великобританія	2 865,0	8,8%	251,1	10,5%	26,4
Решта регіонів/країн	9 923,3	17,5%	1 735,2	3,7%	64,2
Всього	73 944,7	11,7%	8 661,5	8,2%	721,0

тезу про значні трансформації ринку: з одного боку, спостерігалися скорочення кількості вузькоспеціалізованих операторів ринку, банкрутство багатьох автоперевізників, зменшення обсягів їх виробничої діяльності; з іншого боку, зросли вимоги клієнтів як в сегменті B2B, так і в сегменті B2C щодо якості, надійності і безпечності послуг, що надаються. Можна стверджувати, що відбулася докорінна зміна логістичного мислення суб'єктів господарювання.

Висновки. В результаті узагальнення теоретичних розробок зарубіжних та вітчизняних вчених, систематизації практичного досвіду діяльності міжнародних і національних ринків розроблено теоретичні положення розробки стратегії сегментування ринку логістичних послуг, запропоновано багаторівневу і багатофакторну модель сегментації, а також визначено основні ринкові сегменти. Це дало змогу провести поглиблений аналіз структури ринку та визначити основні стратегічні зони його подальшого розвитку. Проведено аналіз статистичних даних про питому вагу логістичних послуг в структурі ВВП України, визначено кількісні межі виділених сегментів ринку. Такий підхід дав змогу порівняти стан і структуру вітчизняного ринку логістики з міжнародними ринками, а також довести гіпотезу про значний потенціал зростання обсягів логістичної діяльності в Україні в контексті геоекономічної політики держави. Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблене структурування галузі відповідно до розробленої моделі сегментації ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика: [підруч.] / [А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко]; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
2. Кохана Т.В. Стратегічний підхід до сегментації ринку / Т.В. Кохана // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6. – № 3-4. – С. 64-69.
3. Лотиш О.Я. Сегментація ринку як інструмент стратегічного аналізу галузі / О.Я. Лотиш // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 2. – С. 120-124.
4. Череп А.В. Стратегія сегментації ринку машинобудівної продукції / А.В. Череп, М.Ю. Белікова // Вісник Запорізького національного університету. – 2015. – № 2 (26). – С. 63-58.
5. Заячківська Г.В. Теоретичні аспекти сегментації ринку міжнародних туристичних послуг / Г.В. Заячківська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3 (32). – С. 180-186.
6. Карасев А.П. Новая концепция «макросегментирования» для потребительских рынков / А.П. Карасев // Российское предпринимательство. – 2014. – № 22 (268). – С. 4-15.
7. Тараненко Ю.В. Аналіз ринку логістичних послуг / Ю.В. Тараненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 219-222.
8. Ідентифікація етапів розвитку ринку логістичних послуг в Україні / [О.Є. Шандрівська, О.С. Костюк, Т.В. Наконечна] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2015. – № 833. – С. 118-124.
9. Більовський К.Е. Стан та перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні / К.Е. Більовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 4. – Т. 2. – С. 25-29.
10. Global market segmentation for logistics services / [J.T. Mentzer, M.B. Myers, M.S. Cheung] // Industrial Marketing Management. – 2004. – № 33. – P. 15-20.
11. Global 3PL Market Size Estimates // Armstrong & Associates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-nformation/global-3pl-market-size-estimates>
12. Third-Party Logistics Study. The State of Logistics Outsourcing. Results and Findings of the 20th Annual Study. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.3plstudy.com>
13. Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала // Совместный доклад «The Boston Consulting Group» и Комитета по логистике ТПП РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://logist.club/sites/default/files/users/user2/files/osnovnoy_doklad_na_konferencii_po_logistike.pdf
14. Characteristics of a Logistics-Based Business Model / [E. Sandberg, T. Kihlén, M. Abrahamsson] // Journal of Marketing Channels. – 2011. – № 18. – P. 1-23.
15. Дементьев А.В. Контрактная логистика: [монография] / А.В. Дементьев. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2013. – 146 с.
16. Григорак М.Ю. Аналіз бізнес-моделей та стратегій інноваційного розвитку постачальників логістичних послуг / М.Ю. Григорак // Technology audit and production reserves. – 2016. – № 2/5 (28). – С. 29-38.
17. Україна в цифрах: статистичний щорічник за 2016 рік / за заг. ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 242 с.

УДК 338.23

Длугопольська Т.І.
викладач кафедри конституційного,
адміністративного та фінансового права,
аспірант кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

СТАНДАРТИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ЩОДО СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: ЗАРУБІЖНІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ

STANDARDS OF INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION TO SOCIAL SECURITY: FOREIGN LANDMARKS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Світові глобалізаційні процеси та військово-політичні конфлікти загострили проблему забезпечення соціальної безпеки населення різних країн світу, яку прийнято розглядати як з позицій держави, так і з позицій окремого громадянина. У статті здійснена спроба теоретичного осмислення різних підходів до розуміння соціальної безпеки за умов викликів сьогодення, аналізу основних соціальних загроз, формулювання рекомендацій підвищення рівня соціальної безпеки на національному та глобальному рівнях.

Ключові слова: соціальна безпека, страхування, пенсії, перерозподіл.

АННОТАЦИЯ

Мировые глобализационные процессы и военно-политические конфликты обострили проблему обеспечения социальной безопасности населения разных стран мира, которую принято рассматривать как с позиций государства, так и с позиций отдельного гражданина. В статье сделана попытка теоретического осмысления различных подходов к пониманию социальной безопасности в условиях вызовов сегодняшнего дня, анализа основных социальных угроз, формулирования рекомендаций повышения уровня социальной безопасности на национальном и глобальном уровнях.

Ключевые слова: социальная безопасность, страхование, пенсии, перераспределение.

ANNOTATION

Globalization processes, political and military conflicts exacerbated the problem of social security of humans around the world. It is considered to discuss social security problem through state and the individual citizen's point of views. We discussed different approaches of social security phenomenon in theoretical aspects. We analyzed basic social treats according to the problem and gave recommendations to support high standards of social protection on national and global levels.

Keywords: social security, insurance, pensions, redistribution.

Постановка проблеми. Початок ХХІ століття пов'язаний із серйозними змінами принципів розвитку соціально-економічних систем, пов'язаних не лише із розвитком глобалізації, інформаційного суспільства, демократизацією, але й з військово-політичними конфліктами, революціями і, як наслідок, численними міграційними та соціальними проблемами, що зачіпають як розвинуті країни, так і держави, що розвиваються. Усе це актуалізує питання дослідження соціальної безпеки держави на коротко- та довгострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні концепції дослідження проблем соціальної безпеки представлені у роботах Копенгагенської [1; 2] та Паризької [3; 4; 5] шкіл,

які дискутують переважно через моменти ідентифікації соціальних загроз та реакції на їх наслідки. Так, якщо для представників Копенгагенської школи реакція на загрози є ситуативною і безпосередньо залежить від характеру та моменту потенційних небезпек, то для adeptів Паризької школи превентивні заходи із чітко прописаними наперед інструментами реагування є більш важливими і бажаними у різноманітних ситуаціях потенційних загроз [6]. Вітчизняна школа соціальної безпеки репрезентована працями [7; 8; 9]. У цих та інших роботах питання соціальної безпеки та соціального захисту тісно перегукуються із проблемами національної безпеки. Проте актуальними залишаються питання узгодженості різновекторних поглядів в напрямі вироблення спільного плану дій щодо гарантування соціальної безпеки громадянам окремих країн, фінансування необхідного рівня соціальних видатків на ці цілі тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На міжнародному рівні соціальні ризики як підстава для набуття людиною права на соціальну безпеку і соціальний захист були встановлені у низці міжнародних актів, таких як, зокрема, Конвенція про мінімальні норми соціального забезпечення від 1952 р. № 102, Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики від 1962 р. № 117, Конвенція про допомоги по інвалідності, по старості і у зв'язку із втратою годувальника від 1967 р. № 128, а також у Європейському кодексі соціального забезпечення (1964 р.), Хартії основних соціальних прав трудящих (1989 р.) та Європейській соціальній хартії (1961 р.). Проте в сучасній літературі майже не приділено уваги питанням дотримання Україною міжнародних актів у сфері соціального захисту населення.

Мета статті полягає у розгляді соціальної безпеки з точки зору держави та прав людини, детальному аналізі ключових концепцій і рекомендацій, які стосуються гарантування соціальної безпеки на міжнародному рівні, а також оцінці політики України щодо забезпечення відповідного рівня соціального захисту громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна безпека проголошена в ст. 22 Загаль-

ної декларації прав людини: «Кожна людина як член суспільства має право на соціальне забезпечення і на здійснення необхідних для підтримання її гідності і для вільного розвитку її особи прав у економічній, соціальній та культурній сферах за допомогою національних зусиль і міжнародного співробітництва та відповідно до структури й ресурсів кожної держави» [10]. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод (Європейська Конвенція з прав людини) була прийнята відповідно до Загальної декларації прав людини з метою додержання країнами-підписантами та забезпечення на своїй території прав та основоположних свобод людини. Соціальна безпека, отже, стосується того, що суспільство, в якому живе людина, повинно допомагати їй розвиватися та досягати усіх переваг (культура, робота, соціальний добробут), що може запропонувати країна. Соціальна безпека також стосується діючих програм, які держава запроваджує, щодо добробуту через гарантування доступу до усіх ресурсів, особливо для соціально вразливих груп населення (діти, пенсіонери, особи з інвалідністю, безробітні, хворі).

Соціальну безпеку можна розглядати в контексті забезпечення захисту держави та окремої людини. Відповідно до державницького підходу соціальна безпека виступає захищеністю соціальної сфери суспільства і держави від загроз, здатних зруйнувати соціум чи зумовити його деградацію [11]. Соціальна безпека передбачає наявність об'єктивних та суб'єктивних умов та факторів, які забезпечують нормальну життєдіяльність суспільства та спроможність його протистояти несприятливим зовнішнім та внутрішнім руйнівним впливам, зберігати свою цілісність та здатність до відтворення, а також стійкість розвитку [12]. Головною метою соціальної безпеки визнається гарантування міцного громадянського миру, критерієм – добробут середнього класу чисельністю не менш 75%, а суб'єктом соціальної безпеки – система державного соціального захисту [13]. Соціальна безпека в цьому контексті є сукупністю заходів із захисту інтересів країни та її громадян у соціальній сфері, розвитку соціальної структури й відносин у суспільстві, системи життєзабезпечення та соціалізації людей, образу життя згідно з інтересами прогресу нинішніх та майбутніх поколінь [14].

З точки зору прав людини соціальна безпека є правом громадян (не благодійністю) на отримання державних гарантій щодо забезпечення мінімальними соціальними стандартами життя. Соціальна безпека в цьому випадку виступає особливим видом особистісної безпеки («human security»), яка багатьма дослідниками розглядається як своєрідне суспільне благо, що концентрує та перерозподіляє життєві ризики [15; 16]. Під категорією особистісної безпеки розуміють «захист від загроз для життя окремого індивіда та підтримку її якості за одночасного створення

умов для вільного розвитку особистості і реалізації її прав та можливостей брати участь у суспільному житті як на національному, так і на глобальному рівнях» [17]. Ця концепція концентрується на добробуті окремих індивідів [18]. «Human Security» відноситься до забезпечення «базових матеріальних потреб» й реалізації «людської гідності», що включає «емансипацію від подавляючої владних структур – чи то на глобальному, національному, чи локальному рівні за масштабом та походженням» [19]. Ця концепція передбачає і «спільність знання, технології, інститутів та видів діяльності, які захищають та зберігають біологічне існування людського життя, а також процеси, що захищають та вдосконалюють колективний мир та процвітання в цілях підвищення свободи людини» [20]. Сьогодні концепція особистісної безпеки охоплює усі заходи, які загрожують виживанню людини, повсякденному життю та гідності, а також зусилля щодо протидії цим загрозам. В Канаді, наприклад, сюди включають і захищеність від фізичних загроз, досягнення достойного рівня життя, гарантію фундаментальних прав людини, верховенство закону, соціальну рівність, захист громадян у конфліктах та сталий розвиток [21]. Оскільки в реальному житті через дію ринкових механізмів та існування приватних економічних агентів немає гарантії того, що соціальний захист не стане соціально стратифікованим, то державницьке гарантування кожному громадянину мінімального рівня добробуту стає своєрідним компромісом, який узгоджує баланс інтересів в суспільстві.

Отже, у вузькому значенні термін «соціальна безпека» стосується програм соціального страхування для літніх та осіб з інвалідністю (наприклад, у США). В інших країнах, зокрема Україні, використовується більш широке розуміння соціальної безпеки, яке охоплює такі види ризиків:

- пенсії по віку («old age pensions»);
- допомоги із втрати годувальника («survivor's benefit»);
- виплати на дітей («family benefit»);
- медичне забезпечення («medical care»);
- допомоги при вагітності і пологах («maternity benefit»);
- допомоги із безробіття («unemployment benefits»);
- оплата лікарняних («sickness leave benefit»);
- допомога з інвалідності («disability benefit»);
- виплати із травмування на робочому місці («employment injuries»).

Універсальна потреба в соціальному забезпеченні на початку ХХ століття була визнана світовою спільнотою як основоположне право людини. Оскільки Міжнародна організація праці (МОП) була створена у 1919 р., досягнення соціального забезпечення стало основою її ман-

дату. Підхід МОП до соціального забезпечення базується на правах, тобто для реалізації права на соціальне забезпечення використовуються міжнародно-правові документи як відправна точка, а безпосереднє право на соціальну безпеку визнається як право людини в основних документах, що регулюють ці права, а саме в Загальній декларації прав людини (*Universal Declaration of Human Rights*) і Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права (*International Covenant on Economic Social and Cultural Rights*) та багатьох інших. МОП запровадила низку стандартів соціальної безпеки, які передбачають різні типи охоплення соціальним захистом в різних економічних системах. Низка конвенцій із соціального забезпечення пропонує широкий спектр положень, які дають змогу досягти мети універсального охоплення соціальним захистом поступово. За умов глобалізації, коли люди все більше піддаються впливу світових економічних криз та ризиків різного виду, зростає усвідомлення факту, що широка національна політика соціального захисту може забезпечити буфер проти багатьох негативних соціальних викликів.

Згідно з даними МОП [22], якщо у 1900 р. із 178 країн світу понад 97% мали мінімальну систему соціального захисту, яка гарантувала лише надання допомог в межах 1-3 видів ризиків із вищеперерахованих, то до 2012 р. частка таких країн скоротилась до 21%. Зате глобально збільшилась кількість країн, які пропонують соціальну підтримку у 8 і більше видах ризиків, а саме із 12% у 1945 р. до 38% у 2012 р. Всеосяжна система соціального захисту, отже, сьогодні представлена у 37,6% із 178 країн світу, 22,4% із 125 країн, що розвиваються, та 14,6% із 41 найменш розвинутих країн світу. В країнах, що розвиваються, частка населення, яка отримує пенсію за віком, зросла із 22,7% у 2000-х рр. до 45% у 2010-х рр., в роз-

винутих – із 37% до 72%, а в найменш розвинутих – із 6% до 17% відповідно.

Глобальні тренди соціальних видатків протягом 1990-2012 рр. можна охарактеризувати так: зростання з 4% до 6,2% ВВП в країнах, що розвиваються, з 1,9% до 3,5% ВВП – у найменш розвинутих країнах, у зростаючих економіках – з 6,5% до 9,6% ВВП відповідно. Фінансово-економічна криза 2008 р. змусила більшість країн застосовувати методи жорсткої економії в соціальних видатках бюджетів. Так, заходи фіскальної консолідації у 2010 р. привели до скорочення державних видатків у 106 країнах світу, у 2011 р. – у 114 країнах, а у 2015 р. – вже у 122 країнах.

МОП запровадила кілька інструментів підтримки соціального забезпечення в країнах-підписантах (табл. 1).

Рекомендації Конвенції про мінімальні норми соціального забезпечення (*Social Security Minimum Standards Convention*, 1952 р., № 102) охоплюють практично всі види соціальних допомог: від медичного обслуговування до родинних виплат. Так, зокрема в сфері медичного обслуговування стандарти Конвенції № 102 передбачають профілактичну допомогу, загальний догляд лікарями, включаючи візити додому, спеціалізовану допомогу, фінансування передбачених лікарських засобів тощо. Фінансування періодичних виплат у зв'язку із хворобою, вагітністю та пологами (допологова допомога, утримання в пологових будинках та післяпологовий догляд, госпіталізація) та безробіттю Конвенція № 102 передбачає на рівні, що відповідає мінімум 45% середньої зарплати. Фінансування допомог по старості, інвалідності та у зв'язку із втратою годувальника рекомендується Конвенцією № 102 на рівні, що відповідає мінімум 40% середньої зарплати. Фінансування допомог у випадку трудового каліцтва або професійного захворювання

Таблиця 1
Інструментарій МОП у гарантуванні соціальної безпеки та ратифікація його Україною

№	Види допомог Інструмент	Медичне обслуговування	Допомога у зв'язку із хворобою	Допомога по безробіттю	Допомога по старості	Допомога у випадку трудового каліцтва або професійного захворювання	Родина допомога	Допомога у зв'язку з вагітністю і пологами	Допомога по інвалідності	Допомога у зв'язку з втратою годувальника
1.	Конвенція 102	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2.	Конвенція 118	○	○	○	○	○	○	○	○	○
3.	Конвенція 121	-	-	-	-	○	-	-	-	-
4.	Конвенція 128	-	-	-	○	-	-	-	○	○
5.	Конвенція 130	○	○	-	-	-	-	-	-	-
6.	Конвенція 157	○	○	○	○	○	○	○	○	○
7.	Конвенція 168	-	-	○	-	-	-	-	-	-
8.	Конвенція 183	-	-	-	-	-	-	○	-	-
9.	Рекомендація 202	○	○	○	○	○	○	○	○	○

● – ратифіковано Україною;

○ – не ратифіковано Україною

Конвенція № 102 передбачає на рівні щонайменше 50% середньої зарплати. Щодо родинної допомоги, то Конвенцією № 102 передбачено і варіант періодичних платежів родинам, і варіант надання продуктів харчування, одягу, оплати житла, і їх поєднання. Загалом Конвенція № 102 у сфері соціальної безпеки прийнята на сьогодні 55 країнами світу, серед яких слід назвати такі: Японія, Німеччина, Ізраїль, Австрія, Бельгія, Бразилія, Кіпр, Данія, Франція, Греція, Мексика, Норвегія, Польща. Україна та Домініканська Республіка приєдналися до неї лише у 2016 р. Із табл. 1 видно, що Україна ратифікувала усі рекомендації Конвенції № 102 по широкому колу допомог (від розд. 2 до розд. 10 ст. 2 відповідного документа).

Конвенція про рівноправність громадян країни та іноземців і осіб без громадянства у галузі соціального забезпечення (*Equality of Treatment (Social Security) Convention*, 1962 р., № 118) гарантує адекватне соціальне забезпечення, передбачене Конвенцією № 102, крім громадян країни, також й не громадянам. Ця Конвенція ратифікована у 38 країнах світу, серед яких слід назвати такі: Бразилія, Данія, Єгипет, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ізраїль, Італія, Норвегія, Швеція. Україна до Конвенції № 118 не приєдналась.

Конвенція про медичну допомогу та допомоги у випадку хвороби (*Medical Care and Sickness Benefits Convention*, 1969 р., № 130), крім стандартів, передбачених у Конвенції № 102, додатково гарантує стоматологічну допомогу, виплати на медичну реабілітацію та поховання. Її ратифікували лише 15 країн, серед яких слід назвати такі: Норвегія, Фінляндія, Данія, Швеція, Чехія, Німеччина, Нідерланди. Україна до Конвенції № 130 не приєдналась.

Конвенція про сприяння зайнятості та захисту від безробіття (*Employment Promotion and Protection against Unemployment Convention*, 1988 р., № 168) підвищує рівень періодичних допомог із безробіття, зазначених в Конвенції № 102, до 50% середньої зарплати, а також можливість застосування спеціальних правил розрахунку. Її прийняли лише 8 країн світу, серед яких слід назвати такі: Бельгія, Фінляндія, Норвегія, Швеція, Швейцарія. Україна Конвенцію № 168 не ратифікувала.

Конвенція про допомоги по інвалідності, по старості і у зв'язку із втратою годувальника (*Invalidity, Old-Age and Survivors' Benefits Convention*, 1967 р., № 128) збільшує рівень періодичних виплат щонайменше до 45% середньої зарплати (на випадок старості та втрати годувальника) та до 50% (на випадок інвалідності) порівняно з Конвенцією № 102, а також дає змогу переглянути діючі ставки. Її прийняли 16 країн світу, серед яких слід назвати такі: Кіпр, Чехія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Швейцарія. Україна до Конвенції № 128 не приєдналась.

Конвенція про допомоги у випадку виробничого травматизму (*Employment Injury Benefits*

Convention, 1964 р., № 121) передбачає аналогічні виплати, як і Конвенція № 102, однак вони повинні відповідати щонайменше 60% середньої зарплати у разі втрати працездатності, містити додаткові пільги для вдів, інвалідів, що вимагають постійної допомоги третіх осіб, та дітей-сиріт. Її ратифікували понад 20 країн світу, серед яких слід назвати такі: Бельгія, Фінляндія, Німеччина, Ірландія, Японія, Швеція, крім України.

Конвенція про охорону материнства (*Maternity Protection Convention*, 2000 р., № 183) гарантує відшкодування витрат на медичну допомогу, що включають, крім випадків, передбачених в Конвенції № 102, грошові виплати для підтримки рівня життя жінки і дитини на належному рівні (принаймні 2/3 середньої зарплати). Її прийняли понад 30 країн світу, серед яких слід назвати такі: Австрія, Болгарія, Італія, Латвія, Литва, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Швейцарія, крім України.

Конвенція про встановлення міжнародної системи збереження прав у галузі соціального забезпечення (*Maintenance of Social Security Rights Convention*, 1982 р., № 157) передбачає певні переваги у соціальному забезпеченні для трудящих мігрантів, яким доводиться стикатися з проблемою позбавлення права на соціальні виплати, якими вони користуються у країні походження. Ця конвенція ратифікована лише Іспанією, Швецією, Філіппінами, Киргизстаном.

Рекомендація щодо мінімальних рівнів соціального захисту (*Social Protection Floors Recommendation*, 2012 р., № 202), прийнята на Генеральній конференції МОП 30 травня 2012 р., право на соціальний захист визнає як право людини, а соціальне забезпечення – як економічну і соціальну необхідність для процесу розвитку і прогресу, важливий засіб попередження і скорочення масштабів бідності, нерівності, соціальної ізоляції та незахищеності, інвестиції в людський капітал. Рекомендація № 202 встановлює такі види соціальних гарантій в контексті забезпечення мінімального рівня соціального захисту [23]:

1) доступ до визначеного на національному рівні комплексу товарів і послуг, що становлять найважливіші медичні послуги, зокрема з охорони материнства, які відповідають критеріям наявності, доступності, прийнятності та якості;

2) основні гарантовані доходи на дітей не нижче за національно встановлений мінімальний рівень, які дають змогу забезпечити доступ до харчування, освіти, догляду та будь-яких інших необхідних товарів і послуг;

3) основні гарантовані доходи не нижче за національно встановлений мінімальний рівень для осіб економічно активного віку, не здатних одержувати достатній дохід, зокрема в результаті хвороби, безробіття, вагітності та пологів чи інвалідності;

4) основні гарантовані доходи не нижче за національно встановлений мінімальний рівень для осіб похилого віку.

Загалом Рекомендація № 202 надає державам-членам пропозиції щодо побудови комплексних систем соціального захисту та розширення сфери соціального забезпечення, віддаючи перевагу встановленню національних рівнів соціального захисту, доступних для всіх, хто цього потребує. Рекомендації містять низку принципів, включаючи відповідальність держави; правовий підхід, що базується на національному законодавстві; різноманітність методів соціальної підтримки; універсальність захисту на основі соціальної солідарності; адекватність та передбачуваність вигод; захист прав та гідності бенефіціарів; недискримінацію, гендерну рівність та реагування на особливі потреби; фінансову та економічну стабільність; прозорий, підзвітний та надійний фінансовий менеджмент. Країни світу, зокрема Україна, розглядають ці рекомендації як пріоритет реформування соціальної сфери на перспективу.

Висновки. Як слідує з проведеного дослідження, Україна намагається слідувати рекомендаціям МОП у сфері соціального захисту практично в усіх видах соціальної підтримки громадян, гарантуючи їм той обсяг соціальної безпеки, який можна забезпечити за наявних фінансово-економічних умов. Прийняття Конвенції № 102 у 2016 р. в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, військово-політичного конфлікту та міграційних проблем доводить, що Україна навіть в ситуації браку можливостей забезпечення соціальної безпеки населення від фінансово-економічних та політичних потрясінь намагається слідувати європейському вектору реформування соціальної політики. Підняття соціальних стандартів та приєднання до інших конвенцій МОП у сфері соціальної безпеки можливі лише за умов економічного зростання та підвищення конкурентоздатності економіки на перспективу. Неабиякими стимулами в цьому може стати «запуск» медичної реформи в Україні, розвиток підприємництва, посилення боротьби з корупцією тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe / [O. Waever, B. Buzan, M. Kelstrup, P. Lemaitre]. – New York: St. Martin's Press, 1993. – 221 p.
2. Security: A New Framework for Analysis / [B. Buzan, O. Wæver, J. Wilde]. – London: Lynne Rienner Publishers, 1998. – 239 p.
3. Bigo D. Security and Migration / D. Bigo, R. Walker // Alternatives. – 2002. – Vol. 27 (1). – P. 1-92.
4. Huysmans J. Revisiting Copenhagen / J. Huysmans // European Journal of International Relations. – 1998. – Vol. 4 (4). – P. 479-504.
5. Balzacq T. The Three Faces of Securitization: Political Agency, Audience and Context / T. Balzacq // European Journal of International Relations. – 2005. – Vol. 11 (2). – P. 171-201.
6. Длугопольська Т.І. Дослідження соціальної безпеки в системі пріоритетів держави добробуту: зарубіжні підходи / Т.І. Длугопольська // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 3/5 (29). – С. 48-53.
7. Скуратівський В.В. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення / В.В. Скуратівський, О.М. Линдюк // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – № 3. – С. 194-204.
8. Сирота И.М. Право социального обеспечения в Украине / И.М. Сирота. – Х.: Одиссей, 2004. – 384 с.
9. Донбас і Крим: ціна повернення: [монографія] / [за ред. В.П. Горбуліна, О.С. Власюка, Е.М. Лібанової, О.М. Ляшенко]. – К.: НІСД, 2015. – 474 с.
10. The Universal Declaration of Human Rights (10.12.1948) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/universal-declaration-human-rights>
11. Геополитика, международная и национальная безопасность: словарь-справочник / под общ. ред. В.Л. Манилова. – М., 1999.
12. Яновский Р.Г. Глобальные изменения и социальная безопасность / Р.Г. Яновский. – М., 1999.
13. Ярочкин В.И. Теория безопасности / В.И. Ярочкин. – М., 2005.
14. Серебрянников В.В. Социальная безопасность России / В.В. Серебрянников, А.П. Хлопьев. – М., 1996.
15. Dorfman A. The Case Against Privatization / A. Dorfman, A. Harel // Philosophy and Public Affairs. – 2013. – Vol. 41 (1). – P. 67-102.
16. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping-Andersen. – Cambridge: Polity Press, 1990.
17. Балуев Д.Г. Личностная и государственная безопасность: современное международно-политическое измерение: дисс. ... докт. полит. наук / Д.Г. Балуев. – Нижний Новгород, 2004.
18. Paris R. Human Security: Paradigm Shift or Hot Air? / R. Paris // International Security. – 2001. – Vol. 26 (2).
19. Thomas C. Global Governance, Development and Human Security: Exploring the Links / C. Thomas // Third World Quarterly. – 1999. – Vol. 22 (2).
20. Bedeski R. Human Security, Knowledge, and the Evolution of the Northeast Asian State / R. Bedeski. – Centre for Global Studies, University of Victoria, 2000.
21. Axworthy L. Canada and Human Security: The Need for Leadership / L. Axworthy // International Journal. – 1997. – Vol. 52 (2).
22. Schwarzer H. Social Security Systems in the Global South and the Case of Brazil / H. Schwarzer // MPI Workshop «Soziale Sicherung und die Post-2015 Agenda» (Munich, 30 June 2014).
23. Social Protection Floors Recommendation. Recommendation concerning National Floors of Social Protection, 2012, № 202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org>

УДК 636.03

Кравчук Н.І.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроекологічного університету***Кільницька О.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроекологічного університету*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

MODERN DEVELOPMENT TRENDS OF ANIMAL BREEDING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення та тенденції розвитку галузі тваринництва в Україні. Досліджено динаміку низки важливих економічних показників, що характеризують рівень її розвитку. Зокрема, поголів'я худоби та птиці в Україні у всіх категоріях господарств, обсяги виробництва основних видів м'яса та їх зміну, продуктивність тварин. Розглянуто відповідність досягнутих показників розвитку галузі плановим, що були передбачені державними програмами в межах окремих галузей тваринництва до 2015 року. Здійснено порівняльний аналіз отриманих результатів. Авторами визначено проблеми тваринництва в Україні, що гальмують його розвиток, а також констатовано неефективність державної підтримки.

Ключові слова: галузь, тваринництво, скотарство, свинарство, птахівництво, продукція тваринництва.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены значение и тенденции развития отрасли животноводства в Украине. Исследована динамика ряда важных экономических показателей, характеризующих уровень ее развития. В частности, поголовье скота и птицы в Украине во всех категориях хозяйств, объемы производства основных видов мяса и их изменение, продуктивность животных. Рассмотрено соответствие достигнутых показателей развития отрасли плановым, которые были предусмотрены государственными программами в рамках отдельных отраслей животноводства до 2015 года. Осуществлен сравнительный анализ полученных результатов. Авторами определены проблемы животноводства в Украине, тормозящие его развитие, а также констатирована неэффективность государственной поддержки.

Ключевые слова: отрасль, животноводство, скотоводство, свиноводство, птицеводство, продукция животноводства.

ANNOTATION

The article considers the essence and development trends of the animal breeding industry in Ukraine. A dynamics of a set of important economic indicators that characterize the level of its development is studied. In particular, livestock and poultry population in Ukraine in all categories of farms, volumes of production of the main types of meat and their change, livestock productivity. Conformance of achieved indicators of development of the industry to the planned according to the state programs within separate branches of animal breeding to the 2015 year is considered. A comparative analysis of achieved results is done. The authors determine problems of animal breeding in Ukraine that hinder its development and state about the inefficiency of the state support.

Keywords: branch, animal breeding, cattle breeding, pig breeding, poultry breeding, livestock production.

Постановка проблеми. Нині в Україні назріває нагальність економічних змін, що зумовлена низькою ефективністю підприємницької діяльності, невирішеністю продовольчої проблеми, втратою провідних позицій експортера

на окремих ринках аграрної продукції, падінням рівня життя населення, низькою конкурентоспроможністю аграрного виробництва тощо. Процеси руйнації наявної економічної системи загострюють соціально-економічну, екологічну та політичну ситуації в країні, викликають обвальну лібералізацію цін та високу інфляцію, ціновий диспаритет, застійні депресивні явища в окремих галузях економіки. Особливо гостро окреслюється проблема занепаду галузі тваринництва в Україні, від рівня розвитку якої залежать забезпечення організму людини необхідними для здоров'я продовольчими товарами тваринного походження; формування сировини для розвитку окремих галузей промисловості; створення додаткових та нових робочих місць; збільшення доданої вартості; розширення експорту відповідної продукції.

Середньодобове споживання населенням основних мікро- і макроелементів у складі продуктів харчування з розрахунку на одну особу в 2015 році становило близько 2 799 ккал, з яких на продукти тваринного походження припадало 791 ккал, або 28,3%. Водночас споживання молока і молочних продуктів сягало 209,9 кг замість рекомендованих фахівцями 380 кг, м'яса і м'ясопродуктів – 50,9 кг, тоді як раціональне, згідно з фізіологічно обґрунтованими параметрами харчування, має бути не менше 80-84 кг у рік на одну особу [1]. Отже, виникає необхідність проведення досліджень щодо проблем розвитку галузі тваринництва, а також їх впливу на скорочення споживання незамінних для людського організму продуктів харчування тваринного походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та перспектив розвитку тваринництва в Україні займаються відомі вчені-аграрники, такі як, наприклад, В. Андрійчук, О. Бородіна, П. Березівський, В. Зимовець, С. Кваша, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, О. Шпичак. Не менш важливими є праці В. Амбросова, В. Бойка, В. Власова, П. Гайдучького, С. Дусановського, О. Кристального.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте авторське бачення зводиться до необхідності системного дослі-

дження тенденцій розвитку тваринництва та пошуку ефективних шляхів подолання негативних явищ у галузі.

Мета статті полягає у системному дослідженні динамічних змін у тваринництві України відповідно до державних програм розвитку цієї галузі та аналізі результатів фінансової підтримки.

Об'єктом дослідження є процес розвитку тваринництва в Україні в умовах зміни пріоритетів розвитку суспільства, що обумовлені прагненням України до членства в ЄС.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є системний підхід та діалектичний метод пізнання аналізу економічних проблем в умовах стратегічного розвитку галузі тваринництва. У процесі дослідження використано такі методи, як абстрактно-логічний (для обґрунтування необхідності економічної оцінки рівня розвитку галузі); економіко-статистичний (аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку тваринництва в Україні); розрахунково-конструктивний, статистико-економічний, зокрема його прийоми, такі як табличний, порівняння (для аналізу і наочного відображення отриманих результатів).

Виклад основного матеріалу дослідження. Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року передбачалася низка заходів щодо стабілізації та розвитку тваринництва, становлення його як конкурентоспроможного [2]. Головними з них стали вдосконалення механізму надання бюджетних дотацій; забезпечення пристоу поголів'я та обсягів виробництва м'яса; формування механізованих тваринницьких ферм і комплексів, укомплектованих високопродуктивним поголів'ям та забезпечених належною кормовою базою; створення сучасної державної системи селекції у тваринництві і птахівництві; формування кооперативних об'єднань особистих селянських господарств з метою одержання високоякісної сировини тощо. На забезпечення виконання зазначених заходів передбачалося державне фінансування в розмірі 11 075 млн. грн. [3]. Іншим нормативно-правовим документом, а саме «Концепцією державної цільової економічної програми розвитку тваринництва на період до 2015 року» [4], намічалися такі завдання та результати: збільшення до 4,4 млн. поголів'я корів, 13,5 млн. – свиней, 198 млн. – свійської птиці, 65 тис. – племінних телиць та нетелів щороку; забезпечення валового виробництва продукції тваринного походження на рівні показників продовольчої безпеки, зокрема 4 млн. тонн м'яса, 20 млн. тонн молока, 17 млрд. шт. яєць; збільшення обсягу експорту продукції тваринного походження, зокрема до 2 млн. тонн молока і молочних продуктів, до 0,45 млн. тонн м'яса; зменшення на 20% енергоємності виробництва продукції тваринного походження; удосконалення системи управління племінною справою в тваринництві; забезпечення продовольчої

безпеки держави, безпечності та якості продукції тваринного походження і беззбитковості її виробництва; підвищення рівня зайнятості сільського населення та доходів вітчизняних виробників продукції тваринного походження. Орієнтовний обсяг фінансування програми становив 60 млрд. грн., зокрема за рахунок державного бюджету – 40,5 млрд. грн., інших джерел – 19,5 млрд. грн. Отже, викликає інтерес оцінки отриманих результатів програми розвитку галузі тваринництва та аналізу її сучасного стану після здійснених заходів.

Одним з основних показників розвитку тваринництва є поголів'я худоби та птиці в господарствах усіх категорій (табл. 1).

Динаміка ілюструє тенденцію скорочення усіх видів тварин: за останні п'ятнадцять років поголів'я ВРХ скоротилося на 60,9%, зокрема корів – на 57,5%, та становить 2,1 млн. гол, що на 2,3 млн. гол. менше від запланованого у програмі рівня. Поголів'я свиней становить 7,1 млн., що на 6,4 млн. менше від прогнозованого. І лише поголів'я птиці (201,7 млн.) дещо перевищує запланований рівень показника (198 млн.).

Згідно з попередніми даними Державної служби статистики України у 2016 році найбільша кількість худоби м'ясного напрямку зареєстрована у Волинській (13,2 тис. гол.) та Чернігівській (9,7 тис. гол.) областях [6]. Найбільше поголів'я корів – у Вінницькій (158,8 тис. гол.), Хмельницькій (135,6 тис. гол.), Полтавській (128,7 тис. гол.) та Львівській (127,6 тис. гол.) областях. Зростає поголів'я птиці усіх видів. Лідерами птахівництва логічно є області, що забезпечені виробництвом концентрованих кормів, насамперед зернових культур, а саме Вінницька, Київська та Черкаська.

Валове виробництво продукції тваринного походження не забезпечує сучасних вимог продовольчої безпеки країни. З необхідних для внутрішнього споживання 4 млн. т м'яса усіх видів у 2015 році вироблено лише 2,3 млн. т, водночас це на 40% вище від рівня 2000 р. (табл. 2).

На жаль, виробництво яловичини та телятини щороку скорочується, в результаті за останні 15 років вищезгадана продукція складає лише 50% відносно досягнутого рівня 2000 року. Найкращу динаміку демонструє птахівництво: в цій галузі відбулося зростання у 6 разів порівняно з 2000 роком. У структурі валової продукції сільського господарства воно формує 15% загального обсягу і понад 42% продукції тваринництва, а також є найбільш прибутковим [7]. У свилярстві, незважаючи на постійні коливання поголів'я, спостерігається зростання обсягів виробництва. Це забезпечується насамперед ефективним функціонуванням великотоварних комплексів, що мають власну кормову базу, і дрібних виробників. Це дає змогу витіснити імпорتنу продукцію з 150 тис. т до 50 тис. т та підвищити експорт.

Загалом в усіх категоріях господарств питома вага тваринництва у валовій продук-

Таблиця 1
Динаміка поголів'я худоби та птиці в господарствах усіх категорій в Україні,
тис. гол. (на 1 січня)

Рік	ВРХ		Свині	Вівці	Кози	Коні	Птиця усіх видів
	всього	зокрема, корови					
1961	17 632,0	7 813,5	18 193,6	10 062,3	568,6	1 839,9	129 630,4
1971	21 352,2	8 563,1	20 746,2	8 613,7	357,4	1 321,8	155 203,3
1981	25 367,6	9 271,1	19 782,7	8 815,3	235,8	836,8	233 573,6
1991	24 623,4	8 378,2	19 426,9	7 896,2	522,5	738,4	246 104,2
2001	9 423,7	4 958,3	7 652,3	963,1	911,9	701,2	123 722,0
2011	4 494,4	2 631,2	7 960,4	1 100,5	631,2	414,2	203 839,8
2014	4 534,0	2 508,8	7 922,2	1 066,7	668,3	354,2	230 289,8
2015	3 884,0	2 262,7	7 350,7	785,8	285,3	316,8	213 335,7
2016	3 750,3	2 166,6	7 079,0	743,9	581,4	305,8	203 986,2
2017	3 682,3	2 108,9	6 669,1	738,0	576,8	304,1	201 700,0
2017 р. у % до 1961 р.	20,9	27,0	36,7	7,3	101,4	16,5	155,6
2017 р. у % до 1991 р.	15,0	25,2	34,3	9,3	110,4	41,2	82,0
2017 р. у % до 2001 р.	39,1	42,5	87,2	76,6	63,3	43,4	163,0

Джерело: розраховано за даними [5]

Таблиця 2
Динаміка виробництва м'яса в Україні (у забійній вазі) у господарствах усіх категорій, тис. т

Рік	М'яса всього	Зокрема, за видами:					
		яловичина та телятина	свинина	баранина та козлятина	м'ясо птиці	кролятина	конина
1960	2 067,6	714,8	955,1	72,4	255,2	36,7	33,4
1970	2 850,1	1 105,5	1 331,0	42,7	311,8	40,0	19,1
1980	3 500,0	1 556,3	1 315,0	29,4	522,2	63,9	13,2
1990	4 357,8	1 985,4	1 576,3	45,8	708,4	30,2	11,7
2000	1 662,8	754,3	675,9	17,2	193,2	19,4	8,3
2010	2 059,0	427,7	631,2	21,0	953,5	13,5	12,1
2013	2 389,4	427,8	748,3	18,7 1	1 168,3	14,2	12,1
2014	2 359,6	412,7 7	742,6	14,4	1 164,7	13,4	11,8
2015	2 322,6	384,0	759,7	13,7	1 143,7	13,3	8,2
2015 р. у % до 1960 р.	112,3	53,7	79,5	18,9	448,2	36,2	24,6
2015 р. у % до 1990 р.	53,3	19,3	48,2	29,9	161,4	44,0	70,1
2015 р. у % до 2000 р.	139,7	50,9	112,4	79,7	592,0	68,6	98,8

Джерело: розраховано за даними [5]

Таблиця 3
Виробництво продукції тваринництва у господарствах усіх категорій в Україні

Вид продукції	1990 рік	2000 рік	2010 рік	2015 рік	2015 рік у % до 1990 року
М'ясо всіх видів, тис. т	4 357,8	1 662,8	2 059,0	2 322,6	53,3
Молоко всіх видів, тис. т	24 508,3	12 657,9	11 248,5	10 615,4	43,3
Яйця від птиці всіх видів, млрд. штук	16 286,7	8 808,6	17 052,3	16 782,9	103,0
Вовна всіх видів, т	29 804	3 400	4 192	2 270	7,6
Мед, т	50 858	52 439	70 873	6 3615	125,1

Джерело: розраховано за даними [5]

Таблиця 4
Динаміка середніх цін реалізації продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами України

Вид продукції	1996 рік	2000 рік	2010 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 рік до 1996 року, разів
Сільськогосподарські тварини (у живій масі), грн./т	973,4	2 358	10 791	15 736,9	21 966,2	22 468,0	23,1
Молоко, грн./т	191,5	536,4	2 938,7	3 588,4	4 347,3	5 461,8	28,5
Яйця, грн. за тис. штук	114,6	191,7	470,6	782,4	1 333,2	1 108,7	9,7

Джерело: розраховано за даними [9]

ції сільського господарства за останні 6 років знизилася на 6 відносних пунктів з 35,7% у 2010 році до 29,7% у 2016 році. В розрізі регіонів України на першому місці у загальному обсязі виробництва валової продукції тваринництва знаходяться Вінницька, Черкаська та Київська області [8]. Аналіз регіональних тенденцій розвитку виробництва тваринницької продукції виявив 5 регіонів, де обсяги реалізації на забій (у живій масі) сільськогосподарських тварин зросли більш, ніж на 10%. Це, зокрема, Харківська область (+48,4% приросту за 6 місяців 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року), а також Кіровоградська (+11,6%), Львівська (+10,5%), Черкаська (+10,3%) і Вінницька (+10,0%). Разом ці регіони забезпечили 84,6% усього приросту обсягу реалізації на забій худоби і птиці, тобто майже 52,6 тис. т.

Окрім м'яса, незамінними для організму людини є й інші продукти харчування тваринного походження, зокрема молоко та яйця (табл. 3). Згідно з Державною програмою розвитку тваринництва передбачалося нарощування обсягів виробництва молока до 20 млн. тонн.

В результаті досягнена лише половина від запланованого рівня – 10,6 млн. тон. Найбільшими виробниками молока в першому півріччі 2016 року з ринковою часткою понад 5% були такі регіони, як Полтавська (15,7%), Черкаська (10,9%), Харківська (8,8%), Чернігівська (8,5%), Київська (7,7%), Вінницька (7,2%), Сумська (6,5%) і Хмельницька (5,7%) області. Сумарно ці 8 областей забезпечили 70,9% всього виробництва молока в країні [9].

Встановлена нами динаміка зменшення позиції м'ясо-молочної продукції та незадоволеного попиту населення привела до значного підвищення цін. За останні 20 років середні ціни реалізації на сільськогосподарські тварини (в живій вазі) зросли у 23,1 рази: з 973,4 грн./т у 1996 році до 22,5 тис. грн./т у 2016 році (табл. 4). Закупівельні ціни на молоко мали ще більші темпи росту, що склали підвищення у 28,5 разів притому, що це соціально значущий товар першої необхідності, що входить у споживчий кошик як критерій соціальних нормативів. На галузь молочного скотарства передбачено дотації, пільги зі сплати податку на додану вартість, проте закупівельні ціни на молоко навіть за їх збільшення у 28 разів не стимулюють виробництво цього соціально необхідного продовольчого продукту та є досить низькими для сільськогосподарських товаровиробників.

Цікавим є факт того, що державні субвенції, спрямовані на розвиток галузі птахівництва, привели до стабілізації розвитку цієї галузі, збільшення поголів'я, зростання пропозиції продукції, а за останні 20 років закупівельні ціни на яйця зросли тільки у 9,7 разів.

В Україні динамічно змінюється кон'юнктура ринку, зростають експорт сировини, рівень цін на фоні зменшення платоспроможності насе-

лення в результаті негативних наслідків фінансово-економічної кризи, антитерористичної операції в Україні, глобалізації продовольчих ринків. Динамічний вплив цих процесів знайшов своє відображення в цінній ситуації на внутрішньому ринку, викликав диференціацію цінової конкурентоспроможності продукції скотарства в розрізі товарного асортименту (видів), посилив диспаритет цін у виробничій, оптово-посередницькій та торговельній сферах. Це вимагає розробки економічного механізму та пошуку практичних заходів стабілізації галузі скотарства та вітчизняного ринку м'ясо-молочної продукції, забезпечення цінової конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників цієї галузі та зміцнення їх економічної стійкості [10, с. 39].

Висновки. Як показали проведені дослідження, тваринництво не ілюструє заплановані державою темпи розвитку. Виняток становить лише галузь птахівництва, що проілюструвала позитивні результати реалізації програмних заходів розвитку. Вочевидь, це пояснюється порівняно нижчими реалізаційними цінами яєць і м'яса птиці та низькою платоспроможністю населення України. Гальмують розвиток тваринництва в Україні широкий спектр ендо- та екзогенних чинників, такі як неефективна державна підтримка сільськогосподарських виробників, непрогнозована цінова політика, нерозвинений експортний потенціал, низька інвестиційна привабливість скотарства та довгий термін окупності капіталовкладень порівняно з птахівництвом та свинарством, відсутність ефективних зовнішніх ринків збуту. Проблемами залишаються низька якість та конкурентоспроможність молока, що унеможливають його вихід на ринки ЄС. Великого значення набуває низька розвиненість регіональних мереж племінних об'єднань, пунктів штучного осіменіння, що стримують розширене відтворення галузі. Більшість тваринницьких ферм потребує суттєвого ремонту та переоснащення, зокрема забезпечення сучасними системами доїння, кормороздавачів тощо. Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом значних інвестицій у холодильне, транспортне обладнання, відновлення племінної справи. Менш захищеними щодо дії негативних чинників зовнішнього середовища залишаються господарства населення, що не вважаються бізнесовою одиницею та не можуть конкурувати з підприємствами ні за якістю, ні за ціною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кернасюк Ю. Ринок тваринництва: тенденції та проблеми галузі / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichniyi-gektar/6028-rynok-tvarynnytstva-tendentsiii-ta-problemy-galuzi.html>
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова

- КМУ № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>
3. Завдання і заходи з виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF/para578#n578>
 4. Про схвалення концепції Державної цільової економічної програми розвитку тваринництва на період до 2015 року: Розпорядження КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1687-2009-%D1%80>
 5. Тваринництво України у 2015 році: статистичний збірник. – К., 2016.
 6. Виробництво продукції тваринництва в Україні за січень-жовтень 2016 року: статистичний бюлетень. – К., 2016.
 7. Степанюк О. Тваринництво в Україні – відродження чи занепад? / О. Степанюк // Сучасне тваринництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/suchasne-tvarynnytstvo/1105-tvarynnytstvo-v-ukraini-vidrozhennia-chy-zanepad.html>
 8. Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 року) за 2015 рік: статистичний бюлетень. – К., 2016.
 9. Середні ціни реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/scr_sp_u.html
 10. Кільницька О. Стан та проблеми розвитку скотарства в Україні / О. Кільницька, Ю. Тарасюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 39-46.

УДК 336.5:369(477)

Кундицький О.О.

доктор економічних наук, професор
Львівського національного університету імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СТРАХУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

TO THE QUESTION OF THE FOREIGN EXPERIENCE OF GENERAL STATE INSURANCE AND THE POSSIBILITY OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено з'ясуванню ролі і значення загальнообов'язкового державного страхування в промислово розвинених країнах світу. На основі аналізу історичного досвіду автор показує особливості моделей соціального страхування, аналізує джерела фондів соціального страхування. Аналіз зарубіжного досвіду і його порівняння з вітчизняними реаліями дав змогу зробити низку пропозицій щодо покращення вітчизняної практики соціального страхування.

Ключові слова: соціальне страхування, зарубіжний досвід, медичне страхування, соціальне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выяснению роли и значения общеобязательного государственного страхования в промышленно развитых странах мира. На основе анализа исторического опыта автор показывает особенности моделей социального страхования, анализирует источники фондов социального страхования. Анализ зарубежного опыта и его сравнение с отечественными реалиями позволил сделать ряд предложений по улучшению отечественной практики социального страхования.

Ключевые слова: социальное страхование, зарубежный опыт, медицинское страхование, социальное обеспечение.

ANNOTATION

The article is devoted to the clarification of the role and importance of compulsory state insurance in the industrialized countries of the world. Based on the analysis of historical experience, it is showed by the author the features of social insurance models; it is analyzed sources of social insurance funds. The analysis of foreign experience and its comparison with state realities is allowed the author to make a number of proposals to improve the state practice of social insurance.

Keywords: social insurance, foreign experience, medical insurance, social security.

Постановка проблеми. Із початком становлення України як незалежної європейської держави відбувається поступове усвідомлення ролі і значення загальнообов'язкового державного страхування в контексті європейського і світового надбання. У цьому контексті значної уваги потребує процес формування законодавчої бази у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян як форми реалізації їхнього права на соціальне забезпечення в нових економічних умовах, які характеризуються кризовим станом із характерним порушенням сталості і рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані зі становленням загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні та світі, знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зару-

біжних учених, у тому числі: В.Г. Андреева, В. Беверіджа, О.О. Берданової, О. фон Бісмарка, А.Г. Борщ, А. Вагнера, Н.М. Внукової, О.Є. Губар, А. Гоббі, М.Я. Дем'яненка, Ю.О. Лупенка, В.Й. Плиси, В.К. Рудика, П.Т. Саблука, Л.Д. Тулуша, О. Філіпса, Т.М. Федотової, С.І. Юрія та ін.

Мета статті полягає у дослідженні досвіду запровадження загальнообов'язкового державного страхування в промислово розвинених країнах світу і можливості його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування є невід'ємним складником соціальної системи будь-якої цивілізованої країни світу. Це пояснюється тим, що за своєю природою держава зацікавлена у стабільному розвитку, однією з основних умов якого є уникнення або мінімізація соціальних потрясінь. Саме тому наявність дієвої системи державного соціального страхування є надважливою умовою даного процесу для будь-якої країни, яке за своєю суттю є одним із найважливіших інститутів соціального забезпечення, завданням якого є підтримання добробуту громадян та їх сімей у визначених законодавством випадках. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування є одним із механізмів реалізації конституційного права на соціальний захист [1, с. 353]. Окрім того, в умовах ринкової економіки саме воно виступає провідною організаційно-правовою формою соціального забезпечення, яка гарантує особам право на соціальне забезпечення і профілактику соціального (страхового) ризику за рахунок страхових коштів [2, с. 18].

Усвідомлення даного факту для більшості промислово розвинених країн Європи відбулося на початку ХХ ст., коли були прийняті закони, які давали змогу страхувати працівників на випадок безробіття, інвалідності, хвороби тощо. Показовим є досвід Великої Британії, де в 1911 р. було ухвалено «Акт про національне страхування», відповідно до якого було законодавчо закріплено принцип громадської солідарності, коли багатий допомагає бідному, а здоровий – хворому. Це стало можливим завдяки тому, що даним Актом було встановлено дифе-

Таблиця 1

Порівняльна таблиця північноєвропейської та континентальної моделей соціального страхування [4, с. 155]

Показник	Північноєвропейська модель	Континентальна модель
Частка соціальних видатків у ВВП	≈ 40%	≈ 30%
Частка соціальних відрахувань у ВВП	≈ 15% та вище (значна)	незначна
Частка фінансування соціальних видатків коштом системи соціального страхування	максимально до 50%	≈ 65% і вище
Частка фінансування соціальних видатків із бюджету	більше 50%	менше 50%

ренціацію з оплати страхування для різних груп працівників залежно від їхнього доходу. Так, для найбільш низькооплачуваних категорій робітників, денна заробітна плата яких становила 1,5 шилінга, плата за страхування скасовувалася. Страхові виплати для них здійснювалися за рахунок внесків підприємців, держави та інших високооплачуваних категорій працівників. Іншим категоріям застрахованих Актм гарантувався принцип взаємодопомоги та можливість виділення субсидій і дотацій із державного бюджету.

Приблизно у цей же період в Континентальній Європі були прийняті аналогічні закони, які давали змогу страхувати працівників на випадок хвороби, інвалідності, безробіття тощо. Характерною рисою даних нормативних актів було те, що до формування страхового фонду були залученні підприємці, власники фабрик і мануфактур, на частку яких припадало від 25% до 40% сплати страхових внесків. Також не лишилася осторонь і держава, яка за рахунок субсидій і дотацій також долучалася до формування страхових коштів.

На початку XXI ст. соціальне страхування в країнах Західної Європи є й надалі інструментом для пом'якшення соціального ризику та надання соціальної допомоги особам, які знаходяться за межею бідності. У науковій літературі з даного питання панівною є типологізація соціального страхування за особливостями національних систем. Так, зокрема, за механізмами фінансування соціальних видатків виділяють північноєвропейську та континентальну модель (табл. 1), а за соціальним спрямуванням – систему соціального страхування США, основною характеристикою якої є підтримання мінімального життєвого рівня населення, та систему соціального страхування країн Європейського Союзу, які спрямовані на забезпечення основних життєвих потреб та недопущення суттєвого зниження доходів унаслідок дії чинників соціального ризику [3, с. 140].

Щодо США, то, на думку окремих науковців, їхню систему соціального страхування навряд чи можна класифікувати за типологією Європейського Союзу. Науковці, які займаються дослідженням даного питання, зазначають, що пропорції видатків між бюджетним і страховим фінансуванням у них належать до другого типу, водночас частка соціальних видатків у ВВП тут значно нижча [5, с. 175]. На думку дослідників,

особливістю системи соціального страхування США є орієнтація на створення рівних умов для її учасників, а країн ЄС – на забезпечення соціальних гарантій.

На основі аналізу праці І.Г. Благуна можемо стверджувати, що джерела фондів соціального страхування традиційно формуються за рахунок страхових внесків працівників, роботодавців та субсидій держави.

Щодо внесків працівників, то це, по суті, цільовий прибутковий податок, який в одних країнах є фіксованим, а в інших залежить від доходу. Так, у США його величина становить 7,15%; у Великобританії – 5,7% або 9% (залежно від доходу); у Франції – 5,7%; в Японії – 5,3%. Тут слід наголосити на тому, що в окремих країнах діє лише один внесок із фізичних осіб за всіма видами страхування (США), а в інших – кілька (Німеччина, Франція) залежно від виду соціальних послуг (табл. 2). В Україні страхові внески сплачуються в таких пропорціях: роботодавці – 91,3%, застраховані особи – 8,7%.

Внески з підприємців стягуються у відсотках не до загального фонду заробітної плати зайнятих, а до раніше встановленої максимальної сумарної заробітної плати, тобто суми, що перевищують даний максимум, не враховуються.

Таблиця 2

Пропорції розподілу соціального внеску між роботодавцями та застрахованими особами в країнах світу [4, с. 163]

Країна	Частка роботодавців щодо загального внеску	Частка застрахованих осіб
Австрія	82,8	17,2
Іспанія	≈ 80,0	≈ 20,0
Італія	≈ 80,0	≈ 20,0
Люксембург	85,0	15,0
Нідерланди	≈ 33,0	≈ 67,0
Німеччина	59,8	20,2
Угорщина	88,5	11,5
Чехія	87,5	12,5

Участь держави у фінансуванні страхових фондів обов'язкового соціального страхування відбувається через державні субсидії за непрацюючих громадян, військовослужбовців та державних службовців, дотації на покриття дефіциту цих фондів і податкові пільги. У даному разі держава перебирає на себе зобов'язання

громадян з однією метою – не допустити зниження доходів своїх громадян нижче гарантованого нею ж мінімуму незалежно від його доходів у минулому і страхового стажу.

Деяко винятково в даному разі здійснюються витрати на лікарняне обслуговування. Зазвичай охорона здоров'я фінансується також за рахунок страхових внесків, однак мінімум медичного обслуговування гарантований за рахунок бюджету. Медичне обслуговування переважно лягає на його приватний сектор із подальшим відшкодуванням витрат громадян за допомогою держави. Системи охорони здоров'я країн Західної Європи традиційно поділяють на дві групи: створені за «бевериджською» та «бісмарківською» моделями. Першу систему (так звану бюджетну) запропонував В. Беверидж у 1942 р. у Великій Британії. Ця система полягає у тому, що медичне обслуговування доступне для всіх громадян і фінансується за рахунок цільового оподаткування. Медичний персонал отримує заробітну плату залежно від кількості пацієнтів, яких він обслуговує. Така система домінує в багатьох розвинутих країнах і запроваджена в Данії, Ірландії, Швеції, Фінляндії та інших країнах. До її переваг можна віднести загальну доступність медичного обслуговування, контроль із боку держави за витратами, справедливість розподілу засобів.

За основу другої системи було прийнято німецьке соціальне законодавство О. Бісмарка. За нею медицина фінансується за рахунок обов'язкових внесків підприємств у спеціальні фонди, які створюються за професійною або територіальною ознакою. Страховальниками працюючого населення в системі обов'язкового медичного страхування є підприємства, установи та організації. Управління цими фондами здійснюють представники застрахованих.

Громадяни, які не підлягають такому медичному страхуванню, або охоплені різноманітними державними соціальними програмами, або застраховані в приватних страхових компаніях. Така система набула найбільшого поширення у Німеччині, Швейцарії та Франції [6, с. 130].

Щодо США, то тут не існує обов'язкового медичного страхування всього населення. Витрати на лікування, що покриваються приватними страховими компаніями і державою, наприкінці 90-х років ХХ ст. оцінювалися в 70% від загальної суми медичних витрат населення, рівної 440 млрд. дол., у тому числі на частку приватних страхових компаній понад 30% цієї суми [6, с. 130].

Як підтверджують дослідження, не існує прямої залежності між витратами на медичну допомогу і рівнем здоров'я населення. Так, під час аналізу середньої тривалості життя, дитячої смертності і ряду інших показників у семи провідних країн світу ситуація виглядає так: Японія, Німеччина, США, Великобританія, Франція, Канада, Нідерланди. Як бачимо, на першому місці стоїть Японія, яка посідає останнє місце по

частці витрат на охорону здоров'я у ВВП і забезпеченості населення лікарями. Одне з перших місць посідають США, але дитяча смертність та очікувана тривалість життя чоловіків у США найбільш несприятливі [6, с. 130].

Якщо аналізувати частку соціальних видатків у ВВП європейських країн, то в Данії, Швеції, Франції, Німеччині, Бельгії, Нідерландах вона становить від 30 до 40%, що підкреслює, з одного боку, високий рівень організації системи соціального забезпечення та захисту населення, а з іншого – значну роль коштів в інвестиційній діяльності держави, які вона отримує від соціального страхування, що, своєю чергою, дає змогу вивільнити бюджетні кошти для інших важливих заходів. Вітчизняні вчені зауважили, що практично в усіх розглянутих країнах спостерігається тенденція, яка характеризує зростання частки систем соціального страхування у фінансуванні соціальних видатків [7, с. 270].

Особливістю використання коштів фонду обов'язкового соціального страхування за соціально-економічним призначенням і за обсягом ресурсів є грошова форма виплат у вигляді пенсій і допомог, а за характером використання і за контингентом одержувачів – цільовий характер виплат. Причому пенсії призначаються як за віком, так і у зв'язку з інвалідністю, на випадок втрати годувальника, за вислугу років. Окрім того, існують також соціальні пенсії, які призначаються особам, у яких немає достатньої кількості трудового стажу для отримання трудової пенсії. Щодо допомог, то вони надаються у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, вагітністю та пологами, на дітей, допомоги по безробіттю, а також на перепідготовку й підвищення кваліфікації.

Аналіз світового досвіду засвідчив, що ефективність системи соціального страхування напряму залежить від адекватності формального інституціонального середовища та стабільності рівня ресурсного забезпечення.

У вітчизняній економіці питома вага соціальних видатків у ВВП є доволі значною, тобто має доволі значимі показники, навіть порівняно з розвиненими країнами. Однак високе значення цього індикатора не дає змоги говорити про високу якість системи соціального страхування в Україні. Підтвердженням цьому є величина соціальних видатків у розрахунку на одну особу, яка в Україні в разі поступається середньому значенню аналогічного показника європейських країн (приблизно 1 200 євро). Нестача коштів не дає змоги забезпечити населення основними соціальними гарантіями, незважаючи на те що чинним законодавством України передбачено всі види загальнообов'язкового державного соціального страхування, які розповсюджені в розвинутих країнах світу. Так, Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», з усіма змінами та доповненнями від 1 січня 2015 р.,

визначено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійне страхування; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття; медичне страхування; інші види страхування, передбачені законом [8].

Однак попри формалізоване прийняття загальноновизначених міжнародних принципів соціального страхування в нашій державі все ще спостерігається низка проблем. Насамперед, як зазначають спеціалісти, це наявність надлишкових функцій, що не лише обтяжують систему соціального страхування, роблячи її занадто громіздкою, але й створюють підґрунтя для нецільового використання коштів [6, с. 22]. На їхню думку, дана проблема породжується збереженням у системі соціального страхування України так званих нестрахових принципів, що знаходять прояв у безадресному характері страхових виплат та відсутності прямого зв'язку з утратами громадянами доходів.

Наступною проблемою чинної системи соціального страхування є необхідність удосконалення організаційно-адміністративного забезпечення їх діяльності, що донедавна здійснювалося відповідними фондами. Кожен окремий вид соціального страхування (крім медичного, який не був запроваджений в обов'язковому порядку в Україні) має свої фонд і закон, що регулює його діяльність, тому важливим питанням у даному разі є об'єднання фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, що дасть змогу передусім скоротити їх видатки.

Відсутність чіткого розмежування базових складників соціального забезпечення призвела до того, що чинна в нашій державі система соціального страхування зберігає риси, які більше притаманні для соціальної допомоги. Також важливою проблемою залишається диспропорційність страхового навантаження на роботодавців, обсягу внесених страхових засобів і рівня реальних соціальних виплат, якого явно недостатньо для покриття всіх страхових випадків. Окремо слід виділити проблему недосконалості економічних умов та організаційно-правового забезпечення для формування цивілізованого інституту соціального страхування. Так, у розвинутих країнах світу створено інститути, які обслуговують і контролюють страховий бізнес. Нині це актуально й для України, оскільки давно назріла необхідність організації експертних служб: сюрвейерів, кваліфікованих менеджерів, консультантів із питань ризиків, інспекторів за позовами. Експертні служби повинні відповідати сучасним вимогам за рівнем технічного оснащення, спеціалізованих та експертних методик. У страхових організаціях відчувається нестача спеціалістів з актуарних розрахунків, статистики, юристів у галузі страхування.

Важливим елементом системи підготовки страховиків повинна стати вища школа, що для України є питанням перспективи. На Заході цей вид освіти досить поширений і існує сітка навчальних закладів. У США це Нью-Йоркський страховий коледж, який займає важливе місце в системі світової вищої страхової освіти. В Англії – The Chartered insurance institute (London), у Франції – Ecole de assurance (Париж). У Нью-Йоркському коледжі 4-5-річне навчання: ступені бакалаврів і магістрів у галузі фінансів і управління бізнесом зі спеціалізацією зі страхування або бакалавра в галузі актуарних наук. В Італії римський університет La Sapienza за чотири роки готує бакалаврів зі статистичних та актуарних наук і бакалаврів зі страхового права. У Швейцарії тільки спеціалістів-актуаріїв готують у чотирьох німецькомовних і двох франкомовних ВНЗ [4, с. 34-36].

Висновки. Для покращання системи соціального страхування в Україні необхідно вдосконалити систему правового забезпечення розвитку ринку соціального страхування та державного регулювання і нагляду за діяльністю його учасників. Зокрема, реформування потребує система розподілу страхового внеску між роботодавцем та найманим працівником у напрямі скорочення частки роботодавця.

Метою України має стати розвиток комплексної системи соціального страхування для всіх категорій населення залежно від їх доходу та її інтеграція в європейську систему соціального захисту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Москаленко О.В. Щодо принципу державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав / О.В. Москаленко // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2011. – № 21. – С. 353-358.
2. Гуменюк І.О. Правові основи становлення соціального страхування в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / І.О. Гуменюк; Національний університет внутрішніх справ. – Х., 2001. – 19 с.
3. Юрій С.І. Соціальне страхування: [підручник] / С.І. Юрій, М.П. Шаварина, Н.В. Шаманська. – К.: Кондор. – 2004. – 464 с.
4. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л.М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 7. – С. 34-36.
5. Крпельницька С.О. Соціальне страхування: [навч. посіб.] / С.О. Крпельницька, Т.В. Солоджук. – К.: ЦУЛ, 2013. – 336 с.
6. Губар О.Є. Медичне страхування у країнах Європейського Союзу / О.Є. Губар // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 130-136.
7. Крпельницька С.О. Соціальне страхування: [навч. посіб.] / С.О. Крпельницька, Т. В. Солоджук. – К.: ЦУЛ, 2013. – 336 с.
8. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 46-47.
9. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналітична доповідь / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. – 38 с.

УДК 338.242

Матвійчук І.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

INSTITUTIONALIZATION OF FISCAL ADMINISTRATION AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль фінансового адміністрування у забезпеченні економічної безпеки національного господарства. Обґрунтовано інституціональний підхід до здійснення фінансового адміністрування. Проведено аналіз практики інституціонального будівництва у даній сфері. Визначено актуальні загрози економічній безпеці національного господарства, досліджено основні напрями їх реалізації. Обґрунтовано перспективні заходи державного регламентування та профілактики виникнення й поширення загроз економічній безпеці національного господарства в процесі інституціоналізації фінансового адміністрування.

Ключові слова: інституціоналізація, фінанське адміністрування, економічна безпека, інститут, національне господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль фискального администрирования в обеспечении экономической безопасности национального хозяйства. Обоснован институциональный подход к осуществлению фискального администрирования. Проведен анализ практики институционального строительства в данной сфере. Определены актуальные угрозы экономической безопасности национального хозяйства, исследованы основные направления их реализации. Обоснованы перспективные меры государственного регламентирования и профилактики возникновения и распространения угроз экономической безопасности национального хозяйства в процессе институционализации фискального администрирования.

Ключевые слова: институционализация, фискальное администрирование, экономическая безопасность, институт, национальное хозяйство.

ANNOTATION

The role of fiscal administration in ensuring the economic security of the national economy is defined in article. The institutional approach in the process of implementation of fiscal administration is proved. The analysis of practice of institutional construction in this area is carried out. The current threats of economic security of the national economy are determined; the main directions of their implementation are probed. Perspective measures of the state regulation and prevention of origin and distribution of threats of economic security of national economy in the process of institutionalization of fiscal administration are defined.

Keywords: institutionalization, fiscal administration, economic security, institute, national economy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах поширення глобалізаційних та інтеграційних процесів, стрімкої інтернаціоналізації всіх сфер суспільного життя фінанське адміністрування виступає важливим елементом системи економічної безпеки національного господарства, необхідною передумовою його ефективного та стійкого функціонування. Водночас

регулювання фінансальних правовідносин визначається станом інститутів економічної безпеки національного господарства, які суттєво знижують ризик їх асиметричності та попереджають опортунізм учасників або створюють умови для подолання його наслідків. Це пов'язано передусім із тим, що фінансні надходження виступають основним джерелом формування дохідної частини державного бюджету, кошти якого спрямовані на відтворення чистих та змішаних суспільних благ, до яких належить й економічна безпека національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальним питанням фінансового адміністрування та регулювання на різних рівнях присвячено роботи відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких: О.І. Барановський, В.П. Вишневецький, В.С. Лук'янов, Т.В. Паєнтко, Л.О. Худякова та ін. Окремі аспекти інституціоналізації фінансальних відносин, інституціоналізації економічної безпеки розглянуто в роботах Т. Веблена, В.В. Гриценка, В.А. Живицького, Т.А. Крушельницької, Д. Нортона, А.Н. Олейника, М.О. Сухорукова, А.А. Ткача та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак критичний огляд наукових публікацій із даної проблематики свідчить, що проведені дослідження носили досить фрагментарний характер, оскільки зосереджували увагу лише на окремих аспектах означеної проблеми. Зокрема, поглибленого теоретико-методологічного обґрунтування, деталізації та конкретизації в сучасних умовах вимагають актуальні питання інституціоналізації фінансового адміністрування як фактору економічної безпеки національного господарства.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесу інституціоналізації фінансового адміністрування та визначенні його впливу на економічну безпеку національного господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетними завданнями сучасної фінансової політики України є здійснення впливу на господарську кон'юнктуру, перерозподіл національного доходу, стимулювання економічного зростання, підтримка необхідного рівня зайнятості та ін. Водночас не менш важливим завданням

постає необхідність усунення адміністративних бар'єрів і створення максимально комфортних умов для здійснення платниками податків економічної діяльності (у тому числі зовнішньоекономічної). Досягнення зазначених цільових орієнтирів зумовлює необхідність вирішення на теоретико-методологічному рівні проблеми формування податкових та митних зобов'язань платників податків і виконання ними фіскального обов'язку [1].

Інститут фіскального адміністрування виступає складовим елементом організаційної структури уповноважених контрольних органів, найважливішою частиною фіскальної системи, обов'язковим атрибутом управління державними фінансами, визначеним об'єктивністю існування податкових та митних відносин як основного джерела державних доходів. Будучи невід'ємною частиною суспільного регулювання, фіскальне адміністрування забезпечує практичну реалізацію фіскальної функції податків.

У дослідженні інституціональний підхід використовується у версії конструкціоністської методології П. Бергера та Т. Лукмана, згідно з якою сферу оподаткування доцільно розглядати як сукупність норм і механізмів, що регулюють взаємовідносини потенційних платників податків і фіскальних структур, а інституціоналізацію практик ухилення від сплати податків – як «узвичаєні дії» індивідів, «поміщені в контекст наявного порядку, управління і стабільності» [2, с. 59].

На відміну від структурного підходу до дослідження сфери оподаткування, що розглядає її масштабно, статично, на макрорівні, інституційний підхід, орієнтований на вивчення інститутів і практик повсякденної діяльності у цій сфері, дає змогу виявити і визначити вплив не тільки формальних, але й неформальних норм на фіскальну поведінку індивідів [3, с. 38].

Таким чином, інституціоналізація фіскального адміністрування проявляється через розвиток податкових та митних відносин, надання їм не тільки зобов'язального, а й рефлексивного статусу за допомогою законодавчого закріплення і практичного втілення взаємних прав і обов'язків учасників, а також через упорядкування податкових та митних норм і правил, їх уточнення і конкретизацію в законі. Організаційні перетворення податкових та митних органів сприяють трансформації інституту фіскального адміністрування. Особливості інституційних перетворень у системі управління податковими та митними відносинами формують принципово нові соціально значущі інститути, ставлячи перед ними більш складні завдання.

Становлення в Україні організаційних механізмів реалізації функціональних повноважень податкових та митних органів багато в чому здійснювалося шляхом інституційного встановлення норм і правил, запозичених як елементи світової практики. У результаті подібного примусового запозичення високий ступінь формальних

умов інституціоналізації на основі законодавчого регулювання більшості процедур взаємодії учасників фіскальних відносин не міг забезпечити повноцінний захист від несприятливої дії систематичного й упередженого фіскального контролю над платниками податків і митних зборів. Дуалізм правових норм, високий ступінь невизначеності, інституційні пастки і персоналізація податкових та митних відносин за рахунок збереження неформальних «правил гри» у фіскальному адмініструванні, заснованих на відомчих тлумаченнях податкового та митного законодавства в ненормативних документах, – усі ці негативні фактори в сукупності не відповідають потребам і інтересам переважної більшості економічних агентів, пригнічують господарську діяльність та інвестиційну активність [4].

Очевидно, що протистояння учасників податкових та митних відносин і фактичне обмеження прав економічних суб'єктів у сфері оподаткування, гарантованих законом, не сприяють зміцненню економічної безпеки національного господарства і скороченню масштабів опортуністичної реакції на обов'язок сплати податків і митних платежів. Негативний ефект розширення сфери дії неформальної інституціоналізації фіскального адміністрування тягне за собою збереження невисокого рівня довіри між бізнесом і владою, що не дає змоги ефективно вирішувати економічні, політичні, соціальні та інші завдання.

При цьому недосконалість фіскальної системи, пов'язана з викривленнями у застосуванні встановлених законодавчо норм і прогалинами в організації фіскального адміністрування, поглиблюється неефективністю судової системи. Подолання сформованих протиріч вимагає перегляду стратегічних пріоритетів у реалізації податкових та митних відносин, які орієнтуються на створення максимально комфортних умов для розширення економічної діяльності і переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, а також на подальше зниження масштабів ухилення від оподаткування.

Сучасний етап модернізації фіскального адміністрування спирається як на наявні організаційні резерви, так і на нові, сучасні форми організації і забезпечення. До них можна віднести роботу на основі системи аналізу та управління ризиками, впровадження електронного декларування та єдиних міжвідомчих і відомчих автоматизованих систем збору, зберігання й обробки інформації, необхідних під час здійснення контролю економічної діяльності платників податків та митних зборів. Здійснення фіскальними органами дієвих заходів, що забезпечують систематичний приріст податкових та митних доходів до бюджетної системи, є можливим тільки у разі використання адекватних форм і методів їх роботи, наявності висококваліфікованих кадрів, розвиненого інформаційного середовища і досконалої нормативної бази [5].

З урахуванням зазначених орієнтирів вектор державної політики у сфері фіскального адміністрування передбачає побудову довірчих відносин між економічними агентами і владними структурами на основі конституційного принципу взаємної відповідальності, який передбачає:

1. узгодження інтересів держави, бізнесу і суспільства за інституціонального оформлення податкових та митних відносин;

2. забезпечення комфортних умов та ефективного сервісу для сумлінних платників податків;

3. дотримання встановлених правил за невідворотності притягнення до відповідальності за допущені порушення;

4. рівноважне забезпечення прав платників податків відповідними обов'язками посадових осіб податкових та митних органів.

Досягнення зазначених завдань, що визначають потенціал модернізації фіскального адміністрування, зумовлює необхідність формування відповідних неформальних інститутів, що забезпечують очікувані позитивні ефекти. На нашу думку, найбільш проблемним напрямом модернізації у сфері фіскального адміністрування є необхідність максимального зближення діалектично протилежних інтересів державних органів, що забезпечують стягування податків, зборів і митних платежів у бюджетну систему, з інтересами платників податків, які змушені виконувати обов'язки щодо їх сплати.

Нині найбільш суттєвими та реальними загрозами економічній безпеці національного господарства у сфері фіскального адміністрування та регулювання виступають податкові і митні правопорушення та злочини, які знаходять своє вираження у порушенні правил обліку доходів і видатків об'єктами оподаткування, у несплаті або неповній сплаті сум податків і митних платежів, заниженні бази оподаткування і митної вартості, порушенні митних правил, контрабанді товарів та ін. Зазначені протиправні дії або бездіяльність у сфері податкових та митних відносин виникають унаслідок низької ефективності їх контрактації, що, своєю чергою, знаходить своє вираження в:

– наявності в податковому та митному законодавстві значної кількості оціночних понять та норм;

– наявності великої кількості інститутів, що дублюють один одного та виконують регламентуючі та регулюючі функції;

– неспівпадінні строку дії відповідного податкового чи митного стимулу в об'єктивній (економіці) та суб'єктивній (податковій та митній культурі) сферах;

– наявності значної кількості податкових та митних режимів із різними критеріями сфери дії;

– складності ідентифікації суб'єкта податкових чи митних відносин у чітко визначений момент часу та щодо конкретної ситуації;

– превалюванні фіскальної функції серед функції податків, зборів і митних платежів;

– специфіці життєвого циклу податкового та митного стимулів, що ініціює проблему гармонізації принципів податкового та митного стимулювання (встановлення та введення стимулу, зміна стимулу, скасування стимулу на законодавчому рівні);

– централізації надходжень від податків та митних зборів на державному рівні за умови передачі обов'язків щодо виконання значного обсягу соціальних та інших функцій на рівень регіону [6, с. 58].

При цьому регіоналізація національного економічного простору викликає асиметрію розміщення прав власності на території держави, що пояснюється формуванням в окремих регіонах відносних переваг, які дають змогу місцевим громадам успішно впливати на доходи від використання національних активів, які можуть бути більш або менш рівномірно розміщені у національному просторі.

На нашу думку, дієвими заходами державного регламентування та профілактики виникнення й поширення загроз економічній безпеці національного господарства в контексті фіскального адміністрування є: усунення із законодавчої практики, що стосується фіскальної політики, різночитань законодавчих актів, систематичних доповнень до них; посилення вимог безумовного виконання нормативно-правових актів із податкових та митних питань, дотримання інтересів платників податків, послідовне здійснення політики партнерства і взаємовигідних відносин між платниками податків та інститутами фіскального права, більш ефективна діяльність інститутів соціалізації в напрямі підвищення юридичної грамотності населення щодо податкового законодавства.

Висновки. Таким чином, важливими умовами попередження виникнення та поширення загроз економічній безпеці національного господарства в контексті інституціоналізації фіскального адміністрування виступають розроблення та впровадження інститутів (правил) регламентації різноспрямованих дій держави та платників податків. Зміна ідеології фіскального адміністрування має безпосередній вплив на рівень надходжень до державного бюджету, стабільний приріст яких визначається проведенням єдиної фіскальної політики, спрямованої на досягнення балансу інтересів держави і платників податків, а також модернізацією системи фіскального адміністрування із застосуванням нових інформаційних платформ і сучасних систем методичного забезпечення технології контролю-аналітичних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України (документ 2755-17), станом на 10.07.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Berger P.L., Luckmann T. The Social Construction of Reality. A Treatise on sociology of Knowledge / P.L. Berger, T. Luckmann. – Garden City, NY.: Anchor Books, 1966. – 249 p.

3. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* / D. North. – NY.: Cambridge University Press, 1991. – 159 p.
4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. Історія української державності: етапи становлення податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/57022.html>
5. Митний кодекс України (документ 4495-17), станом на 10.07.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
6. Артеменко Д.А. *Налоговое администрирование: теория, механизм, региональная практика: [монография]* / Д.А. Артеменко, Е.В. Поролло, З.М. Хашева. – Краснодар: Южный институт менеджмента, 2007. – 187 с.

УДК 35.077.6.339.138

Мороз О.В.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету***Карачина Н.П.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету***Вакар Т.В.***кандидат економічних наук
Вінницького національного технічного університету*

ПОТЕНЦІАЛ ФАКТОРІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА БРЕНДИНГУ ДЛЯ НЕЕФЕКТИВНО ФУНКЦІОНУЮЧИХ ЕКОНОМІК

POTENTIAL FACTOR'S OF DIVERSIFICATION AND BRANDING FOR THE NON-EFFECTIVE ECONOMIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми і перспективи розвитку подолання депресивного стану місцевих економік України, наприклад, сільських територій. Визначено, що така ситуація депресивного стану сільських територій стала негативним наслідком ринкових реформ в країні та відсутності альтернатив у вигляді державних програм. Обґрунтовано перспективи використання потенціалу диверсифікації та територіального брендингу як особливої маркетингової технології та функціонального фактору моделей соціально-економічного зростання. Підкреслено, що логіку та філософію таких моделей визначає принцип диверсифікованого використання внутрішніх наявних ресурсів, наприклад, територіальних брендів, а також самоорганізації місцевих громад. На прикладі окремих сільських громад визначено перелік типових для України брендоутворюючих факторів, які підтверджені економічно навіть за умов кризи.

Ключові слова: місцеві економіки, депресивний стан, моделі зростання, сільські території, територіальний брендинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития преодоления депрессивного состояния местных экономик Украины, например, сельских территорий. Определено, что такая ситуация депрессивного состояния сельских территорий стала негативным последствием рыночных реформ в стране и отсутствия альтернатив в виде государственных программ. Обоснованы перспективы использования потенциала диверсификации и территориального брендинга как особенной маркетинговой технологии и функционального фактора моделей социально-экономического роста. Подчеркнуто, что логику и философию таких моделей определяет принцип диверсифицированного использования внутренних имеющихся ресурсов, например, территориальных брендов, а также самоорганизации местных общин. На примере отдельных сельских общин определен перечень типичных для Украины брендоопределяющих факторов, которые подтверждены экономически даже в условиях кризиса.

Ключевые слова: местные экономики, депрессивное состояние, модели роста, сельские территории, территориальный брендинг.

ANNOTATION

In the article the problems and prospects of overcoming the doldrums of the local economies of Ukraine, particularly in rural areas. Determined that such a situation depressive the State of rural areas has a negative consequence of market reforms in the country and the lack of alternatives in the form of government programs. Grounded perspective use of potential diversification and regional branding as a special marketing technology and functional dimensions of socio-economic growth.

Underlined that the logic and the philosophy of such models defines the principle of the diversified use of internal resources available, in particular, territory's brands, as well as the self-organization of local communities. For example, certain rural communities identified a list of typical for Ukraine branding factors that confirmed a cost even in the conditions of crisis.

Keywords: local economies, depressive state, models of growth, rural areas, regional branding.

Постановка проблеми. Розвиток України на пострадянському етапі обумовлений намаганнями побудувати ефективну, соціально орієнтовану ринкову економіку. Проте тривалий період реформ характеризується неоднозначними соціально-економічними наслідками. Особливо актуальними за цей час стали проблеми місцевих економік, які не належать до промислово-економічних центрів країни. До таких чи не перш за все слід віднести сільські території, які традиційно перебувають у тривалому депресивному стані.

Так, нині представлена достатньо аргументована точка зору таких вчених-економістів, як, зокрема, П. Саблук, Ю. Лупенко, П. Гайдучський [1; 2] щодо позитивного оцінювання ролі та наслідків реформи як за економічними, так і соціальними складовими, наприклад, послідовністю та комплексністю модернізацій. Водночас слід відзначити досить численні критичні оцінки реформи. При цьому стає очевидним, що джерела моделей соціально-економічного зростання індустріальної епохи в Україні фактично не діють. За цих обставин наукові пошуки нових джерел соціально-економічного зростання набувають підвищеної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В процесі реформування галузь та сільський соціум загалом стикнулися із численними проблемами соціально-економічного змісту. Однією із таких став кризовий стан сільських територій, що відображено у низці загальнодоступних статистичних матеріалів [3; 4]. Детальне аналізу-

вання проблем сучасного українського села здійснено у численних дослідженнях вітчизняних вчених-економістів. Особливий інтерес до цього питання зафіксовано в наукових літературних джерелах з початку 2000-х рр. за ступенем поступового відродження вітчизняного сільського господарства після занепаду галузі у 90-х рр. XX ст., проте і до останнього часу ця тема залишається однією із найбільш актуальних. Подібні результати наведено в роботах В. Прушківського [5], В. Заліско [6] та інших вчених. Здебільшого зроблені висновки полягають у констатації необхідності розширення прав місцевих громад, диверсифікації економіки на селі, втіленні ефективних державних програм тощо.

Натомість світова теорія та практика маркетингу вже тривалий період розглядають територіальний брендинг як дієву технологію особливої моделі соціально-економічного розвитку окремих регіонів, територій, наприклад, сільських.

Як соціально-економічне явище брендинг знайшов помітне місце в економічній теорії та теорії і практиці маркетингу в світі та Україні. Впродовж 90-х рр. XX ст. теорія брендингу в Україні традиційно формувалася з урахуванням фундаментальних напрацювань Ф. Котлера [7], С. Девіса [8], Дж. Траута [9] та інших науковців. Дослідницький аспект формування теоретичних основ брендингу з урахуванням практики маркетингу в Україні пов'язаний із діяльністю О. Зозульова [10], М. Римаренка [11], Л. Забуранної [12] та інших вчених.

Становлення концепту територіального брендингу в рамках загальної теорії брендингу має власну історію. Так, перші праці з питань брендингу територій відносяться до 90-х рр. XX ст.: у 1993 р. вийшло у світ перше видання Ф. Котлера та інших вчених [13], де було означено потенціал і принципи маркетингу територій. Також у 90-х рр. у роботах С. Анхольта [14] було обґрунтовано основний категоріальний апарат та методичний базис територіального брендингу. Серед вітчизняних науковців у цьому напрямі доцільно виділити таких, як Н. Степанюк [15], Т. Нагорняк [16], О. Зозульов [10], Г. Полішко [17]. Практичною розробкою національного бренда та брендингу регіонів України займався О. Соскін [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність наукових розробок в цій сфері, наукове забезпечення концепту територіального брендингу як головного фактору у моделі соціально-економічного зростання неефективно функціонуючих місцевих економік залишається скоріше фрагментарним. Звідси і впливає актуальність досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні потенціалу територіального брендингу як нової економічної технології досягнення зростання місцевих економік сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сільських територій України нині харак-

терною є наявність цілої низки соціально-економічних проблем. Такими є несприятливий демографічний стан населення, масове безробіття, зокрема приховані його форми та відсутність робочих місць для молоді, значно нижчий рівень якості життя тощо. Загальне економічне піднесення у вітчизняному сільському господарстві з початку 2000-х рр. практично не вплинуло на стан сільського соціуму, а відповідні державні програми були незначними та мало-ефективними. Нині сільські громади все більше розглядаються як окремий соціально-економічний об'єкт, стан якого не залежить здебільшого від рівня сільськогосподарського виробництва. Це обумовлює необхідність пошуку та обґрунтування нових факторів розвитку.

Реалізація потенціалу теорії територіального брендингу потребує аналізування відповідного потенціалу сільських територій України. Як засвідчили результати SWOT-аналізу, вітчизняний брендинг сільських територій характеризується власними ризиками, обмеженнями та потенціалом.

Так, слабкими сторонами можна визнати перш за все наявність на селі загалом ворожої до ринку та реформ соціальної атмосфери, негативним фоном чого є також відсутність відчутного процесу капіталізації на селі та ефективної політики регуляції сільського розвитку в період ринкових трансформацій; зазначене обумовлює ризики брендингу сільських територій, які провоковані знову ж таки несприятливим конкурентним середовищем на селі, дисфункціональною регулятивною політикою та опортунізмом соціуму. В змістовному аспекті останнє пов'язане передусім із нерівномірним, несправедливими чи неефективним розподілом вигоди від реалізації брендингу сільських територій, що потребує опрацювання відповідної методики контрактації відносин між учасниками альянсу. На нашу думку, зазначене є реальним бар'єром до втілення змін; до цього слід додати, що даний фактор є скоріше неекономічним, тому протидіяти йому тільки економічними інструментами досить важко. Тому умови нейтралізації слабких сторін і ризиків полягають у комбінації економічних (передусім інвестиційних) та культурно-політичних ініціатив, де значна роль належатиме зовнішнім до села організаціям (передусім, громадським).

В рамках цього дослідження концептуальна роль відводилася теорії брендингу як прикладної інтерпретації теорії монополістичної/недосконалої конкуренції у контексті інтегративної парадигми неолібералізму та інституціоналізму, тобто орієнтування на принципи сучасного ринкового господарства з урахуванням унікальних для окремих територій неекономічних факторів. Можливості вдосконалення в межах територіального брендингу розглядалися в інтерпретації Паретто-ефекту відповідно до тлумачення такого у роботі [19]. Так, для оцінювання ролі універсального проекту брендингу сіль-

ських територій останній доцільно розглянути у матриці типізації проектів за критерієм зміни стану системи та агентів (табл. 1). Адже будь-які реформи, програми, проекти несуть зміни, які досить часто є суперечливими. Відповідно до такої схеми будь-які проекти змін поділяються та ті, що покращують стан системи, що не змінюють такого, та ті, що погіршують такий стан. Відповідно, у першому варіанті внаслідок реалізації проекту змінюються принципи функціонування системи, що приводять до її покращення, у другому варіанті відбувається перерозподіл благ між учасниками економічних відносин (найчастіше – дуже обмежена їхня кількість), у третьому варіанті внутрішньо системні зміни призводять до зменшення ефективності функціонування системи. При цьому зміни системи закономірно супроводжуються і можуть бути оцінені з точки зору зміни стану економічних агентів, що є реципієнтами до системи та втілюваного проекту змін. Знову ж таки принципово можливі 3 позиції внаслідок змін: 1) покращення стану всіх агентів; 2) покращення стану якоїсь групи агентів без погіршення стану інших; 3) покращення обмеженої групи агентів за погіршення стану інших. З точки зору Паретто-ефекту ефективними можуть бути визнані лише ті зміни (проекти), що привели до покращення стану системи та поліпшення стану всіх або обмеженої частини агентів без погіршення стану інших.

Репрезентативний брендинг сільських територій в основі своїй належить до проектів, що орієнтовані на покращення стану системи. Щодо останнього, то розглядаємо параметри місцевої економіки сільської громади, які проект просто не може погіршити через те, що початковий стан системи є незадовільним.

Під час розгляду безпосередньо перспектив фактору брендингу сільських територій як одного з нових джерел розвитку важливо мати досить повне уявлення про реальний стан цього виду діяльності, його особливості за різних умов та економічні оцінювання доцільності. Слід підкреслити, що, незважаючи на відсутність до останнього часу практики системного здійснення брендингу сільських територій в Україні, можна говорити про певні прояви зазначених

процесів. Важливим при цьому є аналізування окремих, реально наявних тенденцій зазначеного процесу та їхнього економічного обґрунтування. Для цього було здійснено вибіркове аналізування окремих сільських територій, які впродовж досить тривалого періоду асоціюються з особливостями, що відрізняють їх від інших, сусідніх чи стосовно середніх по регіону значень відповідних показників. Практично це було здійснено шляхом інтерв'ювань експертів переважно на районному рівні про існування зазначених особливостей сільських громад. Для визначення таких сільських територій було використано загальновідому на регіональному для Вінницької області рівні інформацію про особливості окремих сільських населених пунктів. Відповідні дані наведено у табл. 2. Слід зазначити, що перелік сільських населених пунктів в окремих випадках міг бути продовженим, проте загальна класифікація випадків може вважатися повною.

Особливість представлення вказаних даних полягає, з одного боку, у виділенні особливостей даних територій, а з іншого боку, спробі визначити якісь фактори, які і визначили дану спеціалізацію сільських територій та можливість її диверсифікації. Важливим у цьому випадку є те, що такі фактори можна розглядати як історично та економічно підтвержену закономірність мікрорегіонального розвитку та водночас як об'єктивні передумови для реалізації всього потенціалу брендингу сільських територій. Адже штучне формування територіальних брендів низкою авторів (наприклад, С. Анхольтом [14]) визнано як загалом економічно безперспективний процес, тоді як наголошено на необхідності під час побудови територіального брендингу використовувати об'єктивні передумови, що реально мають місце.

Аналізування цих даних засвідчило, що у кожному вказаному прикладі особливості були обумовлені окремим ефектоутворюючим фактором або ж їхнім поєднанням із позитивним синергетичним ефектом.

Так, важливим для сіл Поділля, як вже зазначалося, був фактор культурно-історичної спадщини, який визначив окрему економічну ситуацію на цих територіях. Серед сільських територій

Таблиця 1

Матриця ідентифікації відповідності змін до Паретто-ефекту під час реалізації проекту брендингу сільських територій (БСТ)

Можливі варіанти змін	Проект сприяє покращенню стану системи	Проект не змінює стану системи	Проект погіршує стан системи
Покращення стану всіх	Відповідність (БСТ-ефективний)	Неможливий варіант	Неможливий варіант
Покращення стану окремих груп агентів без погіршення стану інших	Відповідність (БСТ-умовно ефективний)	Неможливий варіант	Неможливий варіант
Покращення стану окремих груп агентів за погіршення стану інших	Невідповідність	Невідповідність	Невідповідність
Стан агентів не змінився	Неможливий варіант	БСТ-неефективний	Неможливий варіант

Джерело: авторська розробка

регіону виділяються ті, що мають унікальні ландшафтно-рекреаційні особливості (розглядався приклад с. Степашки Гайсинського та сіл Лаврівка та Медвідка Вінницького районів).

Водночас на фоні переважно депресивного стану сільських територій, було визначено приклади, які не відповідають загальній ситуації саме з огляду на ментальні особливості місцевого населення. Зазначене аналізувалося на прикладі с. Володимирівка Браїлівської селищної (сільської) ради Жмеринського району, рівень розвитку малого бізнесу у якому та, відповідно, якості життя значно позитивно відрізнявся. При цьому окремим випадком було визнано наявність територій високої інвестиційної та підприємницької активності (на прикладі смт. Стрижавка та с. Некрасове Вінницького району); відмінністю від прикладу с. Володимирівка у цьому випадку слід вважати, очевидно,

фактор інвестиційної привабливості території через вказані у табл. 2 об'єктивні передумови. Спорідненим до зазначених двох випадків може, як вважаємо, бути факт унікальної економічної спеціалізації с. Ведмеже Вушко, на основі чого знову ж таки на даній сільській території досягнуто значно вищих соціально-економічних характеристик.

Також як окремий випадок було відзначено факт особливостей окремих сільських територій завдяки відомій туристичній активності (смт. Браїлів Жмеринського та с. Буша Ямпільського районів) через знову ж таки наявність унікальної культурно-історичної спадщини. Проте, на відміну від вищенаведених прикладів сіл Поділля із значною інституційною історією, у цьому разі така особливість отримала реальну економічну інтерпретацію через формування елементів туристичного бізнесу. Тобто фак-

Таблиця 2

Приклади унікальних особливостей сільських населених пунктів Вінницької області та відповідні ефектоутворюючі фактори потенційно брендингового змісту

Назва населеного пункту	Особливість цієї території	Ефектоутворюючий фактор
с. Буша Ямпільського району; смт. Браїлів Жмеринського району	Туристична активність та сукупність окремих елементів конкурентоспроможності туризму на цій території.	Туристична привабливість через особливу культурно-історичну спадщину.
смт. Стрижавка Вінницького району; с. Павлівка Калинівського району; с. Некрасове Вінницького району	Високий рівень інвестиційної активності, що супроводжується відносно високим рівнем розвитку підприємництва, кількості підприємств та організацій, відносно високим рівнем заробітної плати.	Інвестиційна привабливість території (розташування у приміській зоні, на трасі, значна кількість об'єктів, що представляють інвестиційний інтерес, сприятливі трудові та інші ресурси, активність місцевого підприємництва тощо).
с. Ведмеже Вушко Вінницького району	Високий рівень економічної активності місцевого малого бізнесу, що супроводжується відносно високим рівнем доходів, цінами на нерухомість та оренду, заробітних плат, загального рівня якості життя. Формування усталеної та ефективної спеціалізації місцевого малого бізнесу у вигляді виробництва та продажу посадкового матеріалу для садівництва та ягідництва, виробництва і продажу плодово-ягідної продукції.	Наявність знань про унікальні технології та можливість їхньої економічної інтерпретації внаслідок наявності та успішного функціонування науково-дослідної мережі садівництва НААН України. Наявність особливих культурних цінностей та якостей місцевого населення та відсутність соціальних груп із деструктивною поведінкою.
с. Володимирівка Жмеринського району (Браїлівська селищна (сільська) рада)	Високий рівень економічної активності місцевого малого бізнесу, що супроводжується відносно високим рівнем доходів та якості життя.	Наявність особливих культурних цінностей та якостей місцевого населення (у колишньому – старообрядців), відповідно, відсутність груп із деструктивною поведінкою.
с. Степашки Гайсинського району; с. Лаврівка / с. Медвідка (Лаврівська сільська рада) Вінницького району	Туристична активність та сукупність окремих елементів конкурентоспроможності туризму на цій території, що пов'язаний із рекреацією.	Туристична привабливість через наявність унікальних ландшафтно-рекреаційних особливостей цієї території – розміщення у лісовій зоні басейну р. Південний Буг (зокрема, у випадку с. Степашки – Ладижинського водосховища).
смт. Браїлів, села Людавка, Носківці, Олександрівка, Северинівка, Станіславчик, Чернятин	Вищий порівняно з оточуючими територіями рівень підприємництва (передусім, за рахунок розвитку малого бізнесу) та якості життя, кращі демографічні показники тощо.	Туристична привабливість через особливу культурно-історичну спадщину
с. Снітків Муровано-Куриловецького району	Порівняно високий рівень зайнятості та, як наслідок, кращі демографічні показники та рівень якості життя.	Особливі дії місцевої влади на фоні інших сприятливих передумов (людські та природні ресурси, ефективна інвестиційна діяльність, економічна активність населення тощо).

Джерело: результат авторських досліджень на основі обстежень вказаних сільських (селищних) рад на основі паспортів даних населених пунктів, інтерв'ювань представників місцевої влади та громад

тор відповідного територіального брендингу із потенційного набув тут конкретного прояву.

Окрім всього зазначеного, було відзначено як окремий фактор, що потенційно несе ознаки формування територіального брендингу, особливість дій місцевої влади, яка своїми конструктивними діями сприяє регіональному розвитку, і це відрізняє саме цю місцеву громаду. Нами було акцентовано увагу на прикладі с. Снітків Муровано-Куриловецького району. Так, передусім завдяки ініціативі місцевої влади з 2012 р. на цій сільській території було ініційовано інвестиційний проект розвитку ягідництва та садівництва. Реалізація цього проекту привела до різкого покращення нині таких показників, як, зокрема, зайнятість і на рівні середнього бізнесу, і на рівні особистих селянських господарств (нині відчувається вже навіть нестача робочої сили), демографічність (зростання частки молоді, яка фактично перестала залишати село у пошуках роботи), зростання цін на житло. Важливість ролі фактору місцевої влади також характерне, як було встановлено, для Лаврівської сільської ради, а також громади с. Буша та Ведмеже Вушко; очевидно, що більшою чи меншою мірою означений позитивний політичний вплив мав місце і в інших прикладах. Все зазначене підкреслює позитивне значення процесів децентралізації по відношенню до сільського соціуму, адже такі логічно передбачають зростання прав та відповідальності місцевої влади.

Таким чином, на основі вищевикладеного можна здійснити узагальнення та класифікацію факторів брендуютьовуючого змісту для вітчизняних сільських територій, а саме: 1) унікальної інституційної історії сіл; 2) ландшафтно-рекреаційного потенціалу; 3) особлива економічна поведінка місцевих жителів; 4) інвестиційна привабливість території; 5) унікальна економічна спеціалізація території; 6) туристична активність; 7) особливість дій місцевої влади.

Слід зазначити, що на практиці особливості окремих сільських територій обумовлені переважно синергетичним впливом декількох факторів, серед яких можна визначити якийсь основний (один або декілька). Роль таких основних факторів полягає насамперед у тому, що територіальний брендинг доцільно будувати саме на основі наявних переваг, які підтвердили якоюсь мірою свою ефективність. При цьому у низці випадків можна відзначити причинно-наслідковий механізм дії окремих факторів, наприклад, фактор «унікальна інституційна історія» за певних передумов приводив до зростання ролі факторів «туристична активність», «ландшафтно-рекреаційний потенціал – туристична активність» тощо. Водночас хотіли б висловити точку зору про загальну доцільність та універсальність такого підходу під час дослідження перспектив окремих сільських територій.

Висновки. Таким чином, у науковій літературі переважає позиція досить критичного

оцінювання наслідків реформи стосовно вітчизняних сільських територій. Узагальнюючи, основними негативними ефектоутворюючими наслідками реформи слід визнати: 1) надзвичайну слабкість, залежність і низький рівень місцевих економік сільських громад, які опинилися у ситуації відсутності зв'язку з аграрним та іншим бізнесом; 2) відсутність державних програм та регуляцій загалом, які б істотно впливали на стан сільських громад в процесі реформ та на пореформеному етапі; 3) деструктивну модель поведінки більшості груп агентів аграрного соціуму, які не змогли і переважно, вочевидь, не хотіли пристосовуватися до ринкових умов. Таким чином, йдеться як про зовнішні, так і про внутрішні фактори, що обумовили зміст проблеми на сьогодні. Всі інші негативи – безробіття, депопуляція, деградація сільського населення – стали логічними наслідками зазначеного.

Сучасний стан економіки та конкурентного середовища підтверджують логічність зростання інтересу до принципово нових видів диверсифікованого бізнесу та брендингу (зокрема, регіонального, територіального). Тому перспективи національних брендів сільських територій мають значний потенціал. При цьому такий брендинг слід віднести до так званих індивідуальних брендів, які можуть бути створені та реалізовані на основі унікальних інституційних активів конкретних територій. Як засвідчили дані, здебільшого такий брендинг в Україні може спиратися на такі джерела, як авторитет відомих (легендарних) особистостей, архітектурні, канонічні та інші пам'ятки історії, унікальні факти із господарської історії; перелік цих факторів може бути продовженим у кожній конкретній місцевості.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, полягають: 1) в теоретичному аспекті – у поглибленні загальної теорії брендингу за рахунок опису особливості алгоритму брендингу територій, наприклад, сільських, а також створенні комплексу аналітичних та економічних моделей оцінювання його ефективності; 2) в методичному та прикладному аспектах – у розробленні методики оцінювання ефективності таких диверсифікацій та брендингу, її реалізації на конкретних прикладах тощо. В таких дослідженнях повинно мати місце розроблення чіткої концепції і конкретної імплементації брендингових стратегій з урахуванням тієї обставини, що у кризовий та посткризовий періоди ефективність класичних стратегій може бути нівельованою нестандартними ситуаціями. До цього слід додати варіації застосування різних стратегій для різних громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцкий П. Аграрная реформа Л.Д. Кучмы в Украине: историко-экономические аспекты / П. Гайдуцкий // Экономика АПК. – 2015. – № 1. – С. 5-11.

2. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / [Ю. Лупенко, П. Саблук, В. Месель-Веселяк, М. Федоров] // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
3. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 211 с.
4. Населення (1990-2015 роки): експрес-випуск від 13 серпня 2015 р. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 9 с.
5. Прушківський В. Теоретичні підходи до визначення сільських територій / В. Прушківський, В. Колесников // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 4. – С. 127-132.
6. Залізко В. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки: [моногр.] / В. Залізко. – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2014. – 502 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – СПб.: Вильямс, 1998. – 706 с.
8. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / С.М. Дэвис. – СПб.: Питер, 2001. – 312 с.
9. Траут Дж. Новое позиционирование / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
10. Зозульов О. Брендінг та антибрендінг: що вибрати в Україні? / О. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 26-28.
11. Римаренко М. Сучасний стан та перспективи розвитку брендінгу в Україні / М. Римаренко // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 64-67.
12. Забуранна Л. Формування брендінгових стратегій на вітчизняному туристичному ринку / Л. Забуранна, В. Крамаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 68-76.
13. Маркетинг мест. 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, 2005. – 382 с.
14. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов / С. Анхольт, Дж. Хильдрет. – М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
15. Брендінг міста у сфері туризму: підхід менеджера / [Н. Степанюк, С. Цюх, Ю. Цибульський] // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 103-105.
16. Нагорняк Т. Брендінг територій у сучасних політичних практиках / Т. Нагорняк // Політологія. – 2014. – № 3. – С. 53-58.
17. Полішко Г. Теоретико-методологічні основи брендінгу територій / Г. Полішко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 126-129.
18. Брендінг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / за заг. ред. О. Соскіна. – К.: Інститут трансформації суспільства, 2011. – 80 с.
19. Методологічна ідентифікація потенціалу теорії інституціоналізму / [О. Мороз, В. Семцов, Н. Мандзюк] // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 4. – С. 4-9.

УДК 330.322

Нікитенко Д.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Національного університету водного господарства
та природокористування***ІНВЕСТИЦІЙНА СПРИЯТЛИВІСТЬ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА
ЯК ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ****INVESTMENT OPPORTUNENESS OF BUSINESS ENVIRONMENT
AS A FACTOR OF INVESTMENT SAFETY****АНОТАЦІЯ**

У статті автор досліджує стан та динаміку розвитку бізнес-середовища на основі оцінок рейтингу «Doing Business» та соціологічних опитувань, проведених Державною службою статистики України. Узагальнено основні недоліки в організаційному механізмі бізнес-середовища. Виявлено, що різного роду рейтингування та опитування є сигналами для зворотного зв'язку між державою та бізнесом. Швидкість та ефективність реагування впливають на якість бізнес-середовища, а також готовність до інвестування діючих інвесторів та появу нових.

Ключові слова: бізнес-середовище, «Doing Business», рейтинг, інвестиційна безпека, інвестиційна сприяєтливост.

АННОТАЦИЯ

В статье автор исследует состояние и динамику развития бизнес-среды на основе оценок рейтинга «Doing Business» и социологических опросов, проведенных Государственной службой статистики Украины. Обобщены основные недостатки в организационном механизме бизнес-среды. Выявлено, что разного рода рейтингования и опросы являются сигналами для обратной связи между государством и бизнесом. Скорость и эффективность реагирования влияют на качество бизнес-среды, а также готовность к инвестированию действующих инвесторов и появление новых.

Ключевые слова: бизнес-среда, «Doing Business», рейтинг, инвестиционная безопасность, инвестиционная благоприятность.

ANNOTATION

In the article the author investigates the state and dynamics of business environment development based on the «Doing Business» rating and sociological surveys conducted by the State Statistics Service of Ukraine. The main shortcomings in the organizational mechanism of the business environment are summarized. It has been found that various kinds of rating and questioning are a signal for feedback between the state and business. The speed and responsiveness impact on the quality of the business environment and the willingness to invest existing investors and the emergence of new ones.

Keywords: business environment, «Doing Business», rating, investment security, investment favorable.

Постановка проблеми. Вже понад чверть століття відбувається ринкова трансформація економіки України. Проте, на відміну від «колег» по постсоціалістичному табору, наша країна здійснює ці перетворення відносно повільно. А останніми роками більше того – лише за зовнішнього тиску громадянського суспільства за підтримки закордонних донорів. Для економіки нагальним є впровадження саме системних інституційних, а не окремих реформ. Особливе місце в системних реформах належить сфері, яка є живильною для продуцентів ВВП. Саме забезпечення сприятливого бізнес-середовища як основи розвитку конкуренції та підприєм-

ництва є головним завданням під час реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки країни та інвестиційної безпеки як її складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження окремих питань бізнес-середовища та його впливу на економічний розвиток можна знайти у роботах як вітчизняних вчених, а саме у працях З.С. Варналія, В.М. Геєця, А.С. Гальчинського, М.І. Долішнього, А.І. Мокія, С.К. Реверчука, А.С. Філіпенко, так і зарубіжних науковців, а саме у працях А. Хоскінг, Г. Шмоллера, М. Портера, Р. Коуза, Д. Норта, Й. Шумпетера.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Сучасний рівень розвитку економічної науки описує бізнес-середовище як складну, багатомірну, поліфункціональну систему, яка як залежить від багатьох чинників, так і є чинником впливу на базові та допоміжні сфери функціонування національної економіки. Вивчення бізнес-середовища є завжди актуальним, адже передбачає корективи всього накопиченого досвіду щодо досліджуваної реальності, що перебуває в постійній динаміці.

Мета статті полягає в аналізі змін окремих складових інтегрального індексу інвестиційної сприяєтливості бізнес-середовища на основі рейтингових оцінок провідних міжнародних організацій та соціологічних опитувань, а також розробці практичних першочергових рекомендацій з його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як зазначає З.С. Варналій, «поєднання належних умов для підприємницької діяльності, збереження високого рівня захищеності підприємницького сектору від внутрішніх та зовнішніх загроз, посилення ролі суб'єктів підприємництва в мінімізації економічних ризиків та забезпеченні інноваційних засад конкурентоспроможності національної економіки» [1, с. 452] створюють передумови для зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні, що сприяє зміцненню інвестиційної та загалом економічної безпеки. Поняття «належні умови для підприємницької діяльності» фактично співпадає з поняттям «бізнес-середовище», яке, зокрема, розглядають як «сукупність окремих суб'єктів економіки та чинників зовнішнього середовища, що

впливають на них» [2, с. 251]. Загалом бізнес-середовищу притаманні такі ознаки:

- бізнес-середовище є частиною суспільного середовища та в ідеалі слугує підвищенню національного багатства і добробуту;
- функцією якості бізнес-середовища є ефективність економічних процесів у країні;
- бізнес-середовище має властивості територіальної цілісності, в межах якої формується діловими людьми, нацією та інститутами (державними, фінансово-кредитними тощо) з їх взаємозв'язками та взаємовідносинами;
- бізнес-середовище формується чинниками (правового, політичного, соціального, економічного характеру), сукупність яких створює умови для функціонування бізнесу економічних суб'єктів конкретного суспільства, здійснення ділових відносин та функцій [2, с. 252].

Розуміння необхідності формування сприятливого бізнес-середовища задля реалізації підприємницького потенціалу країни як головного інституційного рушія економічних реформ мало місце в програмах різних урядів, тоді як непослідовність та декларативність інституційних трансформацій зумовлювали збереження несприятливого бізнес-середовища, яке не підтримує розкриття інвестиційного потенціалу і водночас призводить до

небезпечного стану інвестиційно-інноваційної безпеки економіки України.

Серед 14 індикаторів, які характеризують стан та рівень інвестиційно-інноваційної безпеки тематиці статті відповідає індикатор «Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища» [3], який демонструє рівень легкості ведення бізнесу. В основі цього інтегрального індексу лежать індекс умов ведення бізнесу рейтингу «Doing Business» Світового банку, індекс інвестиційної привабливості, розрахований Європейською бізнес-асоціацією, а також індекс поточного фінансово-економічного стану підприємств України, розрахований Держстатом.

Рейтинг «Doing Business» Світового банку присвячений оцінці інституціонального середовища для здійснення інвестиційної діяльності з урахуванням всього життєвого циклу: від створення до ліквідації підприємства. Тобто досліджуються умови діяльності національних малих та середніх підприємств, а також дається оцінка нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом всього життєвого циклу. Загальний рейтинг країни складається на підставі досліджень інституційного середовища за десятьма тематичними напрямками (табл. 1). Країнам присвоюються місця з 1 до 190, при

Таблиця 1

Складові рейтингу «Doing Business» за 2012-2017 роки [4]

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік		
						Україна	Europe & Central Asia	OECD high income
Місце України в рейтингу	152	137	112	96	83	80	-	-
DTF	44,35	48,87	58,14	61,83	62,77	63,9	-	-
Реєстрація підприємства (створення підприємств)	112	50	47	76	30	20	-	-
DTF	81,67	85,58	87,34	87,35	93,88	94,4	90,92	91,51
Отримання дозволу на будівництво	180	183	41	70	140	140	-	-
DTF	14,67	16,78	62,92	61,34	61,36	61,42	69,07	75,6
Підключення до системи енергозабезпечення	169	166	172	185	137	130	-	-
DTF	32,39	32,54	52,04	54,57	54,84	58,45	69,02	84,37
Реєстрація власності	166	149	97	59	61	63	-	-
DTF	47,87	55,87	68,21	69,03	69,44	69,61	75,92	76,6
Отримання кредитів	24	23	13	17	19	20	-	-
DTF	81,25	81,25	87,5	75	75	75	64	62,19
Захист міноритарних акціонерів	111	117	128	109	88	70	-	-
DTF	40	40	40	50	50	56,67	63,53	64,62
Оподаткування	181	165	164	108	107	84	-	-
DTF	20,05	49,13	54,88	70,64	72,99	72,72	76,62	83,07
Міжнародна торгівля	140	145	148	154	109	115	-	-
DTF	48,8	51	53,44	65,24	65,15	64,26	84,04	93,87
Забезпечення виконання контрактів	44	42	45	43	н/д	81	-	-
DTF	67,19	67,19	66,25	57,11	57,11	58,96	65,72	67,48
Закриття бізнесу (вирішення неплатоспроможності)	156	157	162	142	141	150	-	-
DTF	9,61	9,38	27,85	28,05	27,92	27,5	51,65	77,15

Джерело: згруповано автором

Таблиця 2

Індекс інвестиційної сприяєливості бізнес-середовища [5]

Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середньорічне значення індексу	н/д	н/д	2,68	2,50	3,2	2,89	2,16	2,12	2,65	2,58	2,87

Джерело: розраховано автором на основі даних Європейської бізнес-асоціації

цьому перше місце означає, що в країні створено найпривабливіші умови для здійснення інвестицій та підприємницької діяльності. У 2016 та 2017 роках перше місце посідала Нова Зеландія.

Крім визначення рейтингу країни, основний звіт «Doing Business» Світового банку включає і показник віддаленості до найкращих значень кожного індикатора рейтингу (DTF – distance to frontier). Порівнюючи щорічні показники віддаленості до найкращих показників, можна побачити, як змінюється інституціональне середовище для національних суб'єктів підприємницької діяльності в економіці країни, тоді як рейтинг легкості ведення бізнесу показує, як змінилось інституціональне середовище порівняно з іншими країнами. Показник віддаленості до найкращих показників для країни має значення від 0 до 100 балів, де 0 балів – найгірший показник (далекий від найкращого), а найкращий показник отримує 100 балів.

Як видно з табл. 1, незважаючи на кризові явища в економіці, місце України в рейтингу «Doing Business» непинно зростає зі 152-го у 2012 році до 80-го у 2017 році (між Сан Марино і Боснією та Герцеговиною). За цей період найбільш значимі позитивні зміни відбулися у сфері реєстрації підприємств (зі 112-го місяця у 2012 році до 20-го місця у 2017 році), в податковій сфері (зі 181-го до 84-го місця відповідно), в напрямі реєстрації власності (зі 166-го до 63-го місця відповідно). Проте найгірший стан речей маємо під час закриття бізнесу (150-е місце та DTF 27,5 у 2017 році) та отримання дозволу на будівництво (140-е місце, незважаючи на DTF 61,42 у 2017 році). Традиційно досить низький рівень розвитку зберігається у сферах підключення до систем енергозабезпечення, захисту міноритарних акціонерів, міжнародної торгівлі. За останні 3 роки погіршилась ситуація в напрямі забезпечення виконання контрак-

тів (із 42-го місця у 2013 році до 81-го місця у 2017 році).

Якщо індекс DTF окреслює на макрорівні загальну картину змін в країні, то індекс інвестиційної привабливості (ІП) відображає на мікрорівні стан бізнес-клімату за експертними оцінками перших осіб компаній-членів Європейської бізнес-асоціації (ЄБА). Вони оцінюють інвестиційний клімат з точки зору тріади «ретроспекція – діагноз – перспекція», де ретроспекція – аналіз поточного стану порівняно з тим, що було півроку тому, діагноз – це оцінка поточного стану інвестиційного клімату, а перспекція – безпосередній прогноз стану інвестиційного клімату на наступні півроку. Також перші особи компаній оцінюють доцільність інвестування в країну та перспективи розвитку бізнесу у своєму секторі на найближчі півроку. Результати опитування дають змогу оперативно відслідковувати тенденції розвитку економіки та безпосередньо настрої іноземних інвесторів. За всю історію вимірювання з 2008 року індекс жодного разу не сягнув позитивної зони – більше 4-х балів за 5-бальною шкалою. Найвищий показник індексу був зафіксований у 4-му кварталі 2010 року та 1-му кварталі 2011 року – 3,4 та 3,39 бали відповідно (табл. 2, рис. 1).

Так, згідно з даними опитування ЄБА у другому півріччі 2016 року 67% бізнесменів були незадовільні інвестиційним кліматом, тоді як у першому півріччі 2016 року їх було 78%. Серед основних чинників, які не сприяють покращенню бізнес-середовища, вони вбачають декларативність та відсутність реальних дій щодо реформування економіки, а також відсутність боротьби зі «старою системою» та корупцією. Тільки 34,9% респондентів вважають, що бізнес-клімат покращиться в 1 півріччі 2017 року, а 27% – що Україна буде вигідним ринком для інвестицій (42% не вважають). Ключовими проблемами для іноземних інвесто-

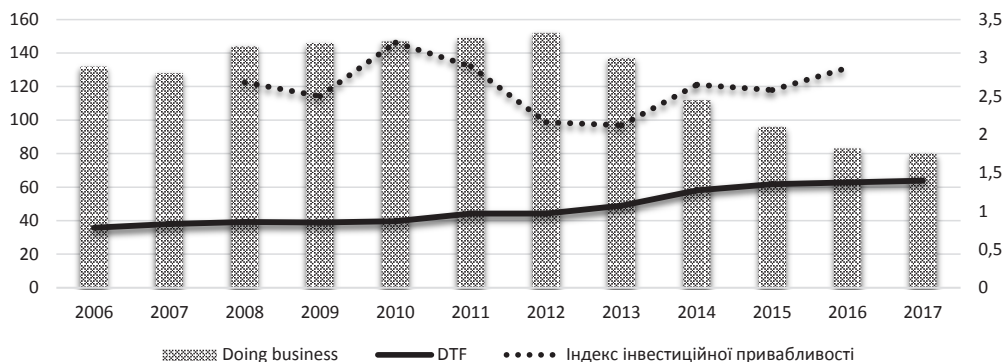


Рис. 1. Динаміка місця України в рейтингу «Doing Business», показника DTF та індексу інвестиційної привабливості України у 2006-2017 роках

рів є корупція (75% опитуваних), відсутність реформ судової системи (74%), відсутність земельної реформи (63%), відсутність ознак фінансової стабільності (60%), митні процедури (49%), відсутність прогресу у поверненні ПДВ (44%) [6].

Аналіз динаміки показників, наведених на рис. 1, може свідчити про те, що загалом в економіці України за досліджуваний період постійно відбуваються позитивні зміни в інституціональному середовищі для суб'єктів підприємницької діяльності – потенційних суб'єктів інвестування (висхідний характер кривої DTF). Проте ці зміни відбуваються дуже повільно порівняно з іншими країнами. Свідченням цього є пологий характер кривої DTF у 2007-2010 роках та 2014-2017 роках, а також зниження місця України в рейтингу «Doing Business» у 2007-2012 роках за одночасного зростання якісного показника DTF. Індекс інвестиційної привабливості, розрахований за методикою ЄБА, відображає настрої реальних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо перспектив залучення до економіки нових інвесторів. Це є своєрідним зворотнім зв'язком (feedback) між бізнесом і державою, який дає можливість досить швидко реагувати на запити бізнесу щодо напряму та сили перетворень. Проте швидкість та ефективність зворотного зв'язку, на нашу думку, можливі лише за умови усвідомлення державними органами влади своїх саме сервісних, а не патерналістських функцій.

Як видно з графіка на рис. 1, негативні екстерналії 2014-2016 років не впливають катастрофічно негативно на позицію України як у рейтингу Всесвітнього банку (80-та позиція у 2017 році), так і на значення ІІІ Європейської бізнес-асоціації (з 2,65 у 2014 році до 2,87 у 2016 році), хоча і зменшують їх значення. Саме позитивні зміни у внутрішньому інституціональному середовищі, такі як лібералізація та дерегулювання, стали основними чинниками зростання рейтингу країни.

Згідно з опитуванням, проведеним ЄБА у другому півріччі 2016 року, до чинників, які найсильніше впливають на інвестиційну привабливість в порядку пріоритетів, перші особи іноземних компаній відносять корупцію; повільний темп реформ та відсутність

системності; проблеми з дотриманням законів та захисту прав; дефіцит політичної волі; переважання особистих та бізнес-інтересів у владних колах, що призводить до неспроможності впроваджувати структурні реформи; дефіцит довіри до влади; деградацію та корупцію у судовій системі; війну на Сході України. Отже, на зниження рейтингу країни та значення ІІІ більшою мірою впливає наявність внутрішніх чинників дестимулюючого характеру, ніж факт зовнішньої агресії.

Щодо індексу поточного фінансово-економічного стану підприємств України, то він розраховується як середньозважений за структурою випуску товарів та послуг в економіці України показник нормованих індексів поточного фінансово-економічного стану сільськогосподарських, промислових, будівельних, торговельних, транспортних підприємств та підприємств сфери послуг на базі інформаційних джерел Держстату України «Очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності».

Індикатори ділових очікувань сьогодні відіграють особливе значення, адже за їх допомогою можна відслідковувати періоди зростання та спадання економіки з місячною або кварталною періодичністю, а також передбачати поворотні точки. Поворотними точками є значення, яке відображає пік або впадину. Піком вважають перехід від підйому (буму) до рецесії (кризи), а впадиною – перехід від депресії до поживлення.

Більшість країн світу під час побудови індикаторів ділових очікувань використовують результати обстежень ділової активності підприємств, що представляють інформацію про поточну ситуацію та майбутні очікування підприємств. Основними індикаторами ділових очікувань, які розраховуються в країнах-членах ЄС, відповідно до Гармонізованої програми ЄС, є індикатори ділової впевненості у промисловості, будівництві, роздрібній торгівлі, сфері послуг, сфері фінансових послуг (табл. 3); індикатор ділового клімату; індикатор економічних настроїв. Ці індикатори входять до системи обов'язкових гармонізованих європейських композитних індикаторів та розраховуються щомісячно. Метою

Таблиця 3

Динаміка індикаторів ділової впевненості (щоквартально за видами економічної діяльності) [7]

Види економічної діяльності	I 2015 року	II 2015 року	III 2015 року	IV 2015 року	I 2016 року	II 2016 року	III 2016 року	IV 2016 року	I 2017 року	II 2017 року
Промисловість	-10	-14	-16	-15	-10	-9	-10	-11	-5	-6
Будівництво	-43	-47	-46	-39	-34	-30	-31	-30	-27	-25
Торговельні підприємства	-12	-9	-2	5	-4	1	7	7	-1	3
Сфера нефінансових послуг	-36	-29	-23	-18	-22	-14	-8	-9	-15	-8
Сфера фінансових послуг	-45	-35	-33	-27	-25	-17	-13	-12	-16	-13

Джерело: сформовано автором на основі даних Держстату

розрахунку індикаторів ділових очікувань є отримання статистичної інформації щодо тенденцій ділової активності, зіставної з відповідними даними країн-членів ЄС.

Загалом, як видно з табл. 3 та рис. 2, з початку спостережень (1 квартал 2015 року) спостерігається зростання впевненості серед підприємств різних видів економічної діяльності у здійсненні господарської діяльності. Вона полягає у зменшенні питомої ваги підприємств, які песимістично оцінюють майбутнє своєї ділової активності. Згідно з оцінкою респондентів до чинників, які дестимулюють ділову актив-

ність підприємств (рис. 3-7) і є спільними для багатьох, відносять недостатній попит, фінансові обмеження.

Висновки. Загалом Україна демонструє стримане покращення в рейтингу «Doing Business», незважаючи на катастрофічний стан економіки, викликаний розвитком загрозливих явищ внутрішнього та зовнішнього характеру. Позитивні кроки, які створені в напрямі спрощення процедури відкриття бізнесу, можуть бути знівлені численними проблемами фундаментального характеру, пов'язаними з недосконалістю інституційного середовища функціонування

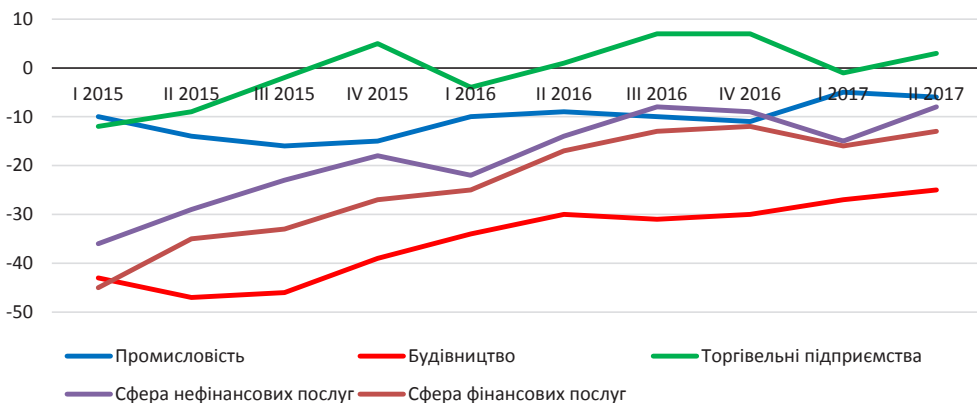


Рис. 2. Динаміка індикаторів ділової впевненості (за видами економічної діяльності)

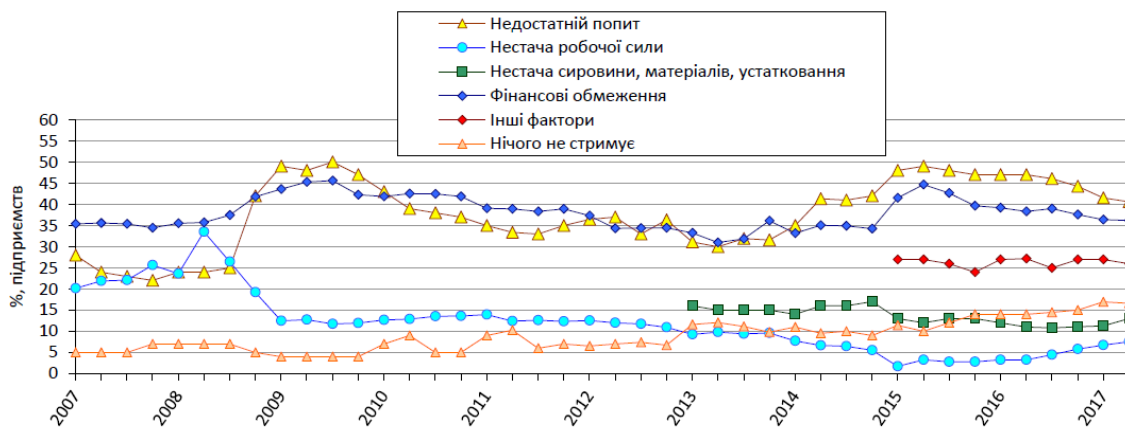


Рис. 3. Чинники, що стримують промислові підприємства

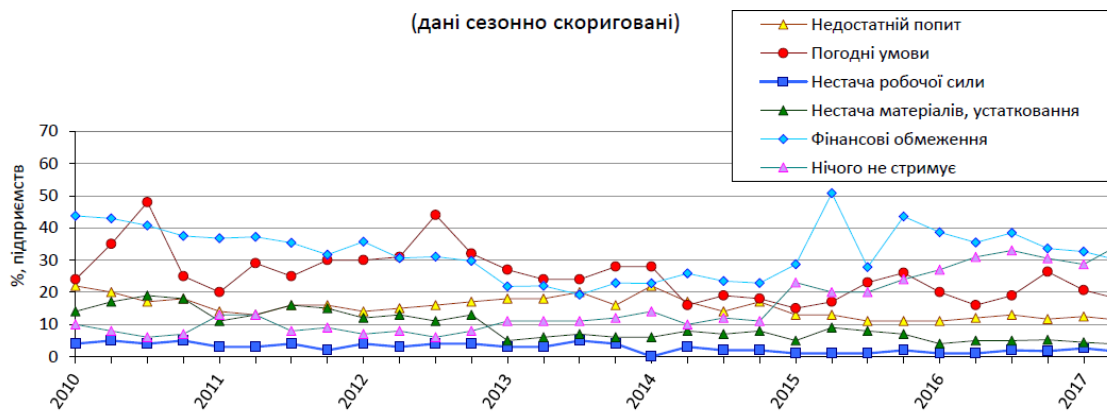


Рис. 4. Чинники, що стримують підприємства сільського господарства

бізнесу. Серед них виділяють декларативність дій органів державного управління, поверхневність реформ, нівелювання законом, низький рівень захищеності міноритарних інвесторів, корупцію тощо. Рейтингування країн та здійснення опитування суб'єктів господарювання є зручним інструментом контролю за ефективністю процесу державного управління економіки, а також засобом комунікації між державою та бізнесом. Адже незалежна оцінка інвестиційної сприятливості економіки країни є тим сигналом, який або підвищить зацікавленість з боку нових інвесторів, або її знизить. І тоді ніякі міждержавні симпозиуми, форуми, круглі столи та інституції, які їх організують задля сприяння залученню нових інвестицій,

не зможуть демонструвати ефективну роботу, якщо фундаментальні основи ведення бізнесу засвідчують депресивний стан цієї сфери. Тому однією з умов забезпечення високих темпів росту вітчизняної економіки й підвищення її конкурентоспроможності через залучення інвестицій є розвиток бізнес-середовища відповідно до світових стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: [монографія] / З.С. Варналій. – К.: Знання України, 2015. – 416 с.
2. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід / М.І. Мельник // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 251-260.

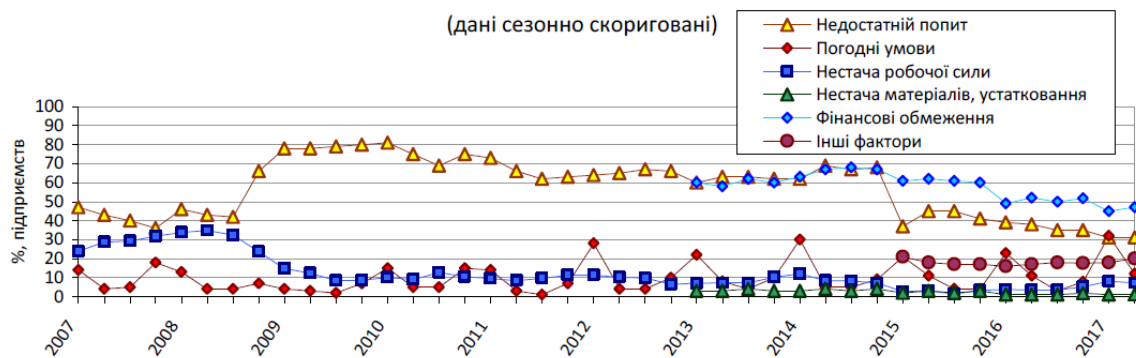


Рис. 5. Чинники, що стримують будівельну діяльність

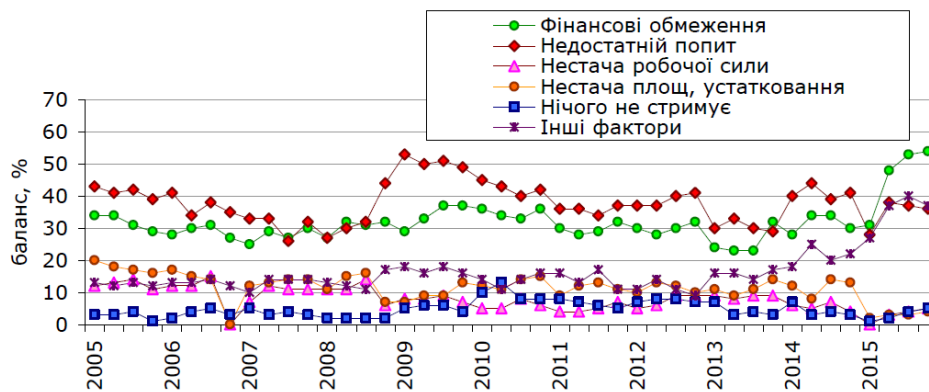


Рис. 6. Чинники, що стримують діяльність транспортних підприємств

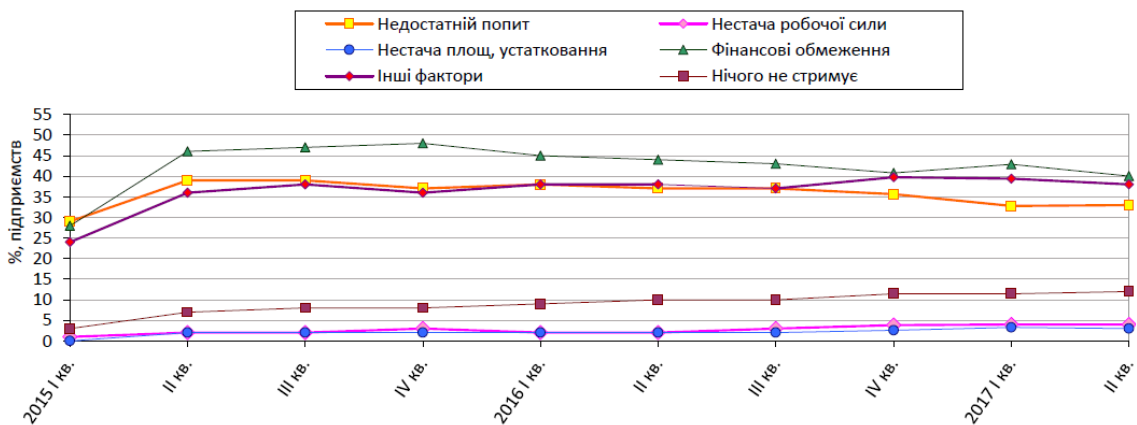


Рис. 7. Чинники, що стримують діяльність підприємств у сфері послуг

3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>
4. Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-DTF-and-DBRankings.pdf>
5. Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eba.com.ua/uk/component/k2/item/7?Itemid=13>
6. Індекс інвестиційної привабливості України. Друге півріччя 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eba.com.ua/static/press-releases/IAI_H2_2016_PRESENTATION_UKR.pdf
7. Економічна статистика / Макроекономічна статистика / Тенденції ділової активності // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

УДК 331.5:331.101.3:316.334.55

Павлюк С.І.
аспірант

Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА ЗАЙНЯТОСТІ ТА МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ
НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙTHE ESTIMATION OF EMPLOYMENT AND FINANCIAL INCENTIVES
OF THE RURAL POPULATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми зайнятості сільського населення України. Проаналізовано стан зайнятості та безробіття населення сільських територій Миколаївської області. Досліджено основні проблеми та причини, що приводять до загострення ситуації зайнятості сільського населення регіону. Визначено засоби та шляхи подолання безробіття і підвищення зайнятості населення сільських територій.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, сільські території, сільське населення, диверсифікація економіки, підприємницька діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы занятости сельского населения Украины. Проанализировано состояние занятости и безработицы населения сельских территорий Николаевской области. Исследованы основные проблемы и причины, которые приводят к обострению ситуации занятости сельского населения региона. Определены средства и пути преодоления безработицы и повышения занятости населения сельских территорий.

Ключевые слова: занятость, безработица, сельские территории, сельское население, диверсификация экономики, предпринимательская деятельность.

ANNOTATION

In the article the problems of rural population of Ukraine are considered. The state of employment and unemployment in rural areas in the Mykolaiv region are analyzed. Basic problems and causes, which result in sharpening of unemployment situation of rural population of region, are examined. Solution approaches and ways of overcoming of socio-economic problems of employment maintenance of rural territories are substantiated.

Keywords: employment, unemployment, rural areas, rural population, diversification of the economy, business activities.

Постановка проблеми.

Питання розвитку та функціонування сільських територій завжди були і залишаються актуальними. Наявність низки життєво важливих соціальних проблем сільських територій зумовлює необхідність розроблення нових інструментів та важелів щодо формування ринку праці на сільських територіях для покращення рівня їх соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціально-економічного розвитку сільських

територій, зайнятості та безробіття сільського населення присвячені наукові праці П.І. Гайдучього, Ю.Е. Губені, В.С. Дієсперова, А.В. Ключник, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка, О.М. Онищенко, О.І. Павлова та ін. Вищезгадані наукові роботи дуже важливі, але водночас вимагають пошуку сучасних шляхів вирішення низки наукових проблем. Це стосується насамперед формування ринку праці як інструменту активізації соціально-економічного розвитку сільських територій на регіональному рівні.

Метою статті є оцінка соціально-економічного розвитку сільських територій Миколаївської області, вивчення тенденцій зайнятості та безробіття сільського населення регіону та надання пропозицій щодо визначення засобів і шляхів подолання цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільська територія є складною та багатофункціональною системою, яка здатна до самоорганізації, характеризується сукупністю певних особливостей (площею земельних угідь, чисельністю та формою зайнятості населення у виробництві чи обслуговуванні людей, обсягами виробництва, розвитком соціальної та виробничої інфраструктури тощо).

Об'єктивною умовою матеріального добробуту населення та ефективного розвитку сільських територій є раціональне використання

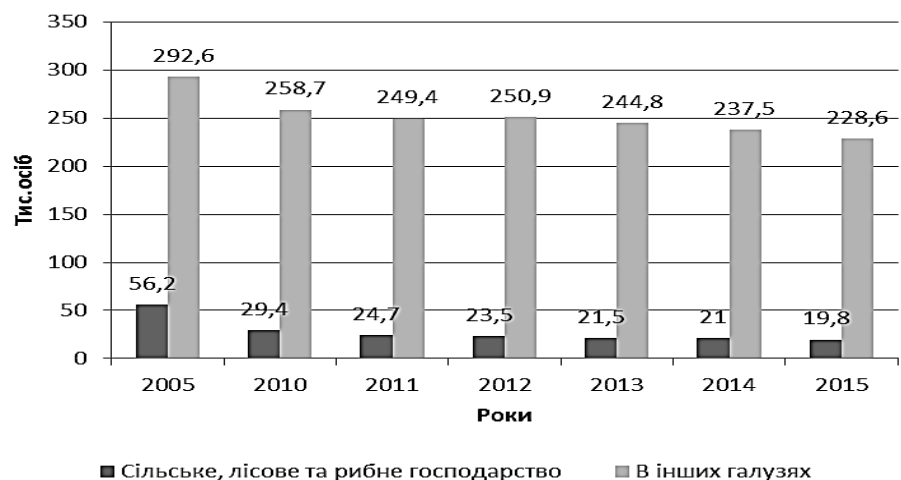


Рис. 1. Кількість населення в аграрному секторі економіки Миколаївської області

Джерело: побудовано за даними [4]

трудових ресурсів. Наведені на рисунку 1 дані свідчать, що протягом досліджуваного періоду загальна кількість населення, зайнятого в сільському господарстві, зменшується.

Нині однією з основних проблем, які негативно впливають на розвиток сільських територій, є безробіття. Причинами виникнення його у сільській місцевості є те, що у процесі реформування аграрного сектору було утворено нові агроформування, які, з огляду на стрімкий розвиток техніки та технологій, відмовилися від низки професій, внаслідок чого значна частина робочої сили залишилася не задіяною у виробництві. Причинами безробіття є також сезонний характер роботи та ін. Зростання рівня безробіття позначилося на рівні життя всіх категорій громадян. Половина економічно неактивного населення у сільській місцевості – це пенсіонери. Як свідчить практика, прийняті протягом останніх

років нормативно-правові документи, що стосуються регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій, у тому числі подолання безробіття, є малоефективними та не мають відчутного впливу на вирішення цієї проблеми як у сільській місцевості, так і в країні загалом.

Так, у Миколаївській області у 2015 році порівняно з 2005 роком зменшилася чисельність економічно активного сільського населення на 6,4% (або на 12,4 тис. осіб), зайнятого – на 65%, безробітного – на 4,4% та економічно неактивного – на 17,0%. При цьому частка сільського населення в загальній чисельності за категоріями коливалася в різні роки в межах від 31,1% до 39,9%, окрім категорії економічно неактивного населення, де частка сільського була в межах 24,9-29,9%.

Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та су-

Таблиця 1

Рівень безробіття сільського населення Миколаївської області за віковими групами, % від економічно активного населення відповідної вікової групи

Роки	Усього у віці 15-70 років	У тому числі за віковими групами						
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70
2005	8,2	15,1	13,9	7,9	10,6	5,2	5,9	-
2010	5,5	11,9	13,8	0,9	3,2	4,8	2,2	-
2011	8,0	19,0	6,2	4,0	4,8	7,9	6,7	-
2012	9,7	29,2	8,1	10,9	5,1	7,4	4,9	-
2013	8,1	7,3	0,8	13,3	11,6	11,9	6,2	-
2014	8,7	19,0	15,6	8,0	6,5	7,9	2,5	-
2015	8,4	6,5	9,1	17,4	8,0	5,5	9,4	-

Джерело: побудовано за даними [4]

Таблиця 2

Кількість працівників сільського, лісового та рибного господарства у Миколаївській області та їхня номінальна заробітна плата

Показники	Роки								Індекс 2015 р. до 2000 р.
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	95 505	41 660	21 139	21 012	19 901	17 992	17 641	15 711	0,164
2015 р. у % від попередніх років	16,5	37,7	74,3	74,8	78,9	87,3	89,1	x	x
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	111	428	1399	1676	1885	2073	2219	2793	25,162
2015 р. у % від попередніх років	2516,2	652,6	199,6	166,6	148,2	134,7	125,9	x	x
Мінімальна заробітна плата, грн	118	332	922	1004	1134	1218	1218	1378	11,678
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників всіх видів економічної діяльності, грн.	227	744	2121	2448	2822	3094	3344	3984	17,551
Відношення середньомісячної заробітної плати (у %) до:									
– мінімальної	94,1	128,9	151,7	166,9	166,2	170,2	182,2	202,7	2,154
– загальної за всіма видами економічної діяльності	48,9	57,5	65,9	68,5	66,8	66,9	66,3	70,1	1,433

Джерело: побудовано за даними [4, 5]

пільних потреб, що приносить їм дохід (наявність оплачуваної роботи). Вона розрізняється за такими ознаками, як тривалість робочого періоду та рівень оплати (повна та неповна); кількість робочих місць, які займає конкретна особа (первинна та вторинна, повна та неповна); реєстрація (зареєстрована та незареєстрована) [3].

Рівень зайнятості сільського населення Миколаївської області зростає; на кінець 2015 року він становив 62,2%, що є більшим від значення показника для міського населення (56,6%) та України (55,5%). Збільшення чисельності зайнятого населення спостерігається майже у всіх вікових категоріях, найбільше зростання відбулося у віці 15-24 років – на 17,0% та 50-59 років – на 8,3%. Спостерігається суттєве зменшення (на 37,9%) рівня зайнятого населення у віці 60-70 років. Пов'язане це з тим, що населення цієї вікової групи – це потенційно економічно неактивне населення, а також із тим, що останніми роками було запроваджено кілька обмежень щодо пенсій для пенсіонерів, що працюють.

У сільській місцевості однією з найгостріших соціально-економічних проблем є безробіття. У 2015 році порівняно з 2010 роком кількість зареєстрованих безробітних у сільській місцевості скоротилася у 1,04 раза, але порівняно з попередніми роками все ж таки спостерігається загальна тенденція до зростання. Найбільша кількість зареєстрованих безробітних у сільській місцевості була в 2013 році (9935 осіб), найменша – у 2012 році (8694 особи).

Згідно з наведеними даними (табл. 1) рівень безробіття сільського населення за 2005-2015 роки зріс. Найвищий рівень безробіття у 2015 році спостерігається у віковій групі 30-34 років та становить 17,4%, а найменший – у групі 40-49 років (5,5%).

Основними причинами зростання безробіття у сільській місцевості є наявність значної частки економічно неактивного населення, що не в змозі вплинути на покращення економічного становища села; низька заробітна плата; відсутність попиту на працівників, що раніше працювали в колгоспах, державних підприємствах; невлаштовані після закінчення навчального закладу; сезонне або тимчасове використання праці; низький рівень інноваційних технологій; повільність упровадження ринкових перетворень у сільській місцевості та диверсифікації економіки села тощо.

Оплата праці є основною формою стимулювання працівників до високопродуктивної праці, спрямованої на досягнення визначених цілей, та повинна задовольняти кожного працівника за абсолютною величиною і правильно співвідноситись із рівнем оплати інших працівників.

Нині залишається наявною тенденція відмінності між рівнями оплати праці працівників сільського господарства та інших видів економічної діяльності (табл. 2). Чітку тенденцію до зростання протягом 2000-2015 років мала

середньомісячна номінальна заробітна плата як працівників сільського господарства, так і працівників інших видів економічної діяльності (збільшення у 2015 році проти 2000 року становило відповідно 25,2 раза та 17,6 раза). У сільському господарстві розмір середньомісячної заробітної плати у 2015 році був більшим за мінімальну на 102,7% та меншим за заробітну плату працівників всіх видів економічної діяльності на 29,9%. Хоча середньомісячна номінальна заробітна плата працівників сільського господарства і зростає, проте вона є меншою за відповідний показник всіх видів економічної діяльності.

Висновки. Дослідивши сучасний стан ринку праці сільських територій Миколаївської області, можна виокремити основні заходи, спрямовані на зростання гідного рівня та якості життя сільського населення, такі як:

- підтримка альтернативної зайнятості населення сільських територій. По-перше, це ефективне використання наявного трудового потенціалу завдяки впровадженню програм із підвищення зайнятості сільського населення шляхом створення додаткових робочих місць (в агросервісному обслуговуванні, соціальній сфері та ін.). По-друге, підвищення рівня зайнятості сільського населення завдяки диверсифікації економіки, впровадженню нових технологій виробництва (розвиток підприємницької, несільськогосподарської діяльності, малого та середнього бізнесу);

- державна підтримка заходів щодо заохочення інвесторів до інвестування у розвиток соціальної та інженерної інфраструктури села;

- впровадження освітніх програм, що спрямовані на професійне навчання, перекваліфікацію сільського населення тощо;

- підтримка місцевих ініціатив щодо реалізації заходів зі сприяння підвищенню рівня зайнятості населення сільських територій.

Миколаївська область має значний потенціал, тому питання вивчення стану сільського ринку праці мають пріоритетне значення у проблематиці, пов'язаній із соціально-економічним розвитком сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дієсперов В.С. Зайнятість населення в сільському районі / В.С. Дієсперов // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 4. – С. 3-9.
2. Зайнятість та безробіття у сільській місцевості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
3. Крилова І.Г. Шляхи підвищення зайнятості сільського населення / І. Г. Крилова // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 130-132.
4. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2015 рік / за ред. П.Ф. Зацаринського. – М.: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2016. – С. 499.
5. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2014 рік / за ред. П.Ф. Зацаринського. – М.: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2015. – С. 630.

УДК 631.15/16(477.73)

Петренко Н.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Уманського національного університету садівництва*

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ОЦІНКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT THROUGH THE USE INNOVATIVE FORMS OF FINANCIAL ASSESSMENT TO THE ESTABLISHMENT ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті виокремлено основні підходи до управління стратегічним розвитком підприємств на основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки та оцінки фінансового стану майбутнього партнера з точки зору віддаленості від критичного підприємства. Зважаючи на проведену фінансову оцінку господарської діяльності підприємств, слід резюмувати, що використання комплексної рейтингової оцінки діяльності підприємств дає змогу бачити динаміку фінансового стану і порівнювати результати їх діяльності, що неможливо за наявності окремих показників. Методика, в основі якої лежить більша кількість аналітичних показників, дає змогу провести детальну градацію підприємств щодо фінансової стійкості. Порівняння результатів комплексного аналізу фінансового стану підприємств, проведеного на основі бухгалтерської звітності, сформованої відповідно до СБОФЗУ та МСФЗ, виявило ідентичність рейтингу, що свідчить про можливість використання бухгалтерської звітності за МСФЗ.

Ключові слова: управління, стратегічний розвиток, інновація, розвиток, фінансова оцінка, господарська діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные подходы к управлению стратегическим развитием предприятий на основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки финансового состояния будущего партнера с точки зрения удаленности от критического предприятия. Беря во внимание проведенную финансовую оценку хозяйственной деятельности предприятий, следует резюмировать, что использование комплексной рейтинговой оценки деятельности предприятий позволяет видеть динамику финансового состояния и сравнивать результаты их деятельности, что невозможно при наличии отдельных показателей. Методика, в основе которой лежит большее количество аналитических показателей, позволяет провести детальную градацию предприятий по финансовой устойчивости. Сравнение результатов комплексного анализа финансового состояния предприятий, проведенное на основе бухгалтерской отчетности, сформированной в соответствии с СБУФОУ и МСФО, показало идентичность в рейтинге, что свидетельствует о возможности использования бухгалтерской отчетности по МСФО.

Ключевые слова: управление, стратегическое развитие, инновация, развитие, финансовая оценка, хозяйственная деятельность.

ANNOTATION

In the article the basic approaches, for managing the strategic development enterprises based on the calculation of the final rating indicator and assessing the financial condition future partner in terms of remoteness from a critical enterprise. Despite the financial assessment of economic activities of enterprises, which was carried out, should be said that the use of a comprehensive rating evaluation of enterprises allows determine of the dynamics to the financial condition, compare the results of the different enterprises, what is impossible in the presence of separate indicators. Methodology, based on analytic indicators, allows the carry out

detail a gradation of enterprises about the financial stability. Comparison the results of a comprehensive analysis of the financial condition of enterprises, which are based on financial statements, formed in accordance with ASFRU and IFRS, showed the identity in the ranking, which indicates the possibility of using accounting reports under IFRS.

Keywords: management, strategic development, innovation, development, financial evaluation, economic activity.

Постановка проблеми. У зв'язку з особливостями господарської діяльності підприємств в Україні актуальним стає питання удосконалення комплексного підходу до управління стратегічним розвитком підприємств на основі використання інноваційних форм фінансової оцінки господарської діяльності. З одного боку, це необхідно для отримання об'єктивної і вичерпної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. З іншого боку, очевидним є інтерес до інформації, яка достовірно характеризує істотні сторони функціонування підприємства з боку зовнішніх користувачів, зокрема потенційних інвесторів.

Тому завданням нашого дослідження є порівняння результатів комплексної рейтингової оцінки фінансового стану підприємств з використанням інноваційних форм бухгалтерської та фінансової звітності на прикладі холдингу «Агротрейд» та підприємств, які входять до нього, зокрема ТОВ «Агроальянс», ПАТ «Компанія «Райз»» і ВАТ «Уманьагрохім».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти щодо фінансової та економічної діяльності підприємств висвітлені в роботах В. Амбросова [1], Ф. Бутинця [3], В. Денисюка [5], О. Приказок [13].

Серед досліджень основ управління стратегічним розвитком підприємств слід виділити праці зарубіжних та українських авторів, зокрема роботи О. Богатова [2], П. Горського [4], А. Кармінського [6], А. Пересецького [6], А. Петрова [6], О. Шабінського [14]. Однак питання удосконалення методики стратегічного розвитку підприємств на основі використання інноваційних форм фінансової оцінки господарської діяльності сьогодні є малодослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, що присвячені різним аспектам економічної діяльності підприємств, нині існує проблема дослідження та розроблення інноваційних напрямів управління стратегічним розвитком підприємств на основі використання нових форм фінансової оцінки господарської діяльності.

Мета статті полягає у вдосконаленні комплексного аналізу фінансового стану підприємств на основі використання українських і міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділяють два підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. По-перше, рейтингову оцінку, а по-друге, факторне моделювання найбільш вагомих показників рентабельності і побудову факторної моделі коефіцієнта стійкості економічного зростання [2, с. 8].

У вітчизняній практиці використовуються такі моделі рейтингової оцінки, як, наприклад, метод Е. Альтмана, моделі Ж. Конна, М. Гольдера, У. Бівера, Ж. Депаляна, А. Таффлера, Р. Сайфулліна, Г. Кадикова, О. Зайцевої [1; 2; 4].

Нами виокремлено два підходи, що є найбільш придатними для сільськогосподарських підприємств:

1) в основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки R лежить порівняння підприємств по кожному показнику з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками; рейтингова оцінка визначається або за мінімальним відхиленням від підприємства-еталона, або за максимальною віддаленістю від початку координат;

2) оцінка фінансового стану майбутнього партнера з точки зору віддаленості від критичного підприємства; вводиться поняття «умовного задовільного підприємства» під час вибору одиниці відліку рейтингової оцінки: таке підприємство має фінансові показники з відповідним нормативним мінімальним значенням, яке визначають, виходячи з критеріїв ефективності господарської діяльності; підприємства фінансів підприємства; принципів ліквідності і прибутковості; відсутності підстав для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним.

Перехід на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) всіх українських підприємств передбачалося здійснити до 1 січня 2010 р., однак виникли певні труднощі, пов'язані з культурно-історичними й економічними особливостями господарської діяльності в Україні [8]. Тому нині підприємства можуть представляти фінансову звітність за двома стандартами:

- Стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні (СБОФЗУ);
- Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Але, відповідно до ПсБО 20 «Консолідована фінансова звітність», підприємствам усіх форм власності рекомендовано застосовувати МСФЗ [12].

Основні відмінності між Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) і Стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні (СБОФЗУ) такі:

1) МСФЗ перш за все орієнтовані на інвестора, СБОФЗУ – на контролюючі інстанції;

2) звітність, згідно з МСФЗ, формується відповідно до ризиків і переваг володіння підприємством, бухгалтерська звітність – відповідно до переходу права власності на основі Цивільно-правового кодексу України (ЦПКУ);

3) в МСФЗ в рамках принципу відповідності витрати визнаються в періоді очікуваного отримання прибутку, тоді як у вітчизняній практиці обов'язковою умовою є оформлення необхідної документації;

4) в основі МСФЗ лежить справедлива вартість («сума, на яку можна обміняти актив в рамках комерційної угоди між зацікавленими сторонами»), тоді як формування української звітності засновано на концепції історичної (фактичної) вартості;

5) звітність за МСФЗ формується відповідно до економічного змісту операції, а в Україні – відповідно до юридичної форми договору; наприклад, за договором лізингу, коли майно враховується на балансі лізингодавця, в звітності по МСФЗ лізингоодержувача відображаються як об'єкт лізингу, так і амортизація із зобов'язаннями по ньому;

6) відстрочені податки на прибуток в МСФЗ розраховуються на основі методу зобов'язань за балансом, а в українському обліку застосовують метод відстрочених зобов'язань за звітом про фінансові результати;

7) у МСФЗ визначено механізми обліку вартості грошей у часі та механізми формування звітності за умов високоїінфляційної економіки, тоді як в СБОФЗУ вони відсутні;

8) у МСФЗ прибуток – це зростання чистих активів підприємства, не пов'язаних із вкладом акціонерів, що розраховується по балансу (балансовий підхід).

За умов інфляції підприємство переходить на облік за вартістю заміщення. В українському обліку прибуток розраховується із даних звіту про фінансовий стан підприємства.

В основі розрахунку рейтингу підприємства лежить набір фінансових коефіцієнтів. Фінансові коефіцієнти повинні:

- бути максимально інформативними і давати цілісну картину стійкості фінансового стану підприємства;
- мати однакову спрямованість (позитивну кореляцію, наприклад, зростання коефіцієнта означає поліпшення фінансового стану);
- для всіх показників мати числові нормативи мінімального задовільного рівня або діапазону змін;

– розраховуватися тільки за даними публічної бухгалтерської звітності підприємств;
 – давати можливість проводити рейтингову оцінку підприємства як у просторі (порівняно з іншими підприємствами), так і в часі (за ряд періодів).

Складовими етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є:

1) збір та аналітична обробка вихідної інформації за оцінюваний період;

2) обґрунтування системи показників, використовуваних для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства, а також їх класифікація, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;

3) класифікація (ранжування) підприємств за рейтингом.

У нашому дослідженні було використано п'ятифакторну модель Альтмана і бальний метод. Модель Альтмана застосовувалася, зокрема, для комплексної оцінки фінансової стійкості підприємств в річному і кварталному розрізах. В основі цієї моделі лежать такі показники:

- рентабельність сукупних активів щодо балансового і чистого прибутку;
- співвідношення власних і позикових джерел;
- оборотність сукупних активів;
- частка власних оборотних коштів у валюті балансу.

$$R = \sum_{i=1}^5 \gamma_i \cdot k_i; \quad (1)$$

де γ_i – ваговий коефіцієнт; k_i – кількісне значення одного з п'яти показників.

Значення рейтингу оцінюються таким чином: при $R=3$ фінансова стійкість підприємства не викликає побоювань; при $R=2,71-2,9$ фінансова стійкість досить висока; при $R=1,81-2,7$ фінансова стійкість підприємства недостатньо надійна; при $R<1,8$ фінансова стійкість підприємства ненадійна.

Далі розглянемо, які інноваційні форми проведення оцінки фінансового стану підприємств

існують, як їх слід застосовувати на прикладі холдингу «Агротрейд».

У 2014-2016 рр. холдинг «Агротрейд» оцінку фінансового стану підприємств проводив на основі «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств», затвердженого Міністерством фінансів України та Фондом державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 [11]. Це дало змогу холдингу «Агротрейд» оцінити безліч показників і здійснити інтегральну оцінку (скласти рейтинг) фінансового стану підприємств, що входять до холдингу. При цьому кількісний аналіз ризиків передбачав оцінку таких груп ризику: ризик неліквідності активів підприємства; ризик зниження фінансової стійкості підприємства; ризик низької рентабельності діяльності; ризик зниження ділової активності.

Залежно від значення кожного показника він належить до однієї з чотирьох груп, кожній з яких присвоюється певна кількість балів (від 1 до 4). Далі розраховується загальна сума балів з урахуванням ваги кожного показника $R = \sum V_i \cdot a_i$, присвоюється підсумковий рейтинг. Звідси виділяють чотири групи фінансової стійкості підприємств: стійкий фінансовий стан, рейтинг А1, А2, А3; задовільний фінансовий стан, рейтинг В1, В2, В3; незадовільний фінансовий стан, рейтинг С1, С2, С3; критичний фінансовий стан, рейтинг D.

У ході проведеного дослідження нами виявлено відповідність результатів комплексного аналізу фінансового стану ТОВ «Агроальянс», ПАТ «Компанія «Райз», і ВАТ «Уманьагрохім», розрахованих на основі бухгалтерської звітності, сформованої відповідно до СБОФЗУ та МСФЗ.

У табл. 1, 2 представлено результати комплексної оцінки трьох сільськогосподарських підприємств, визначені за 2016 р. формулою Альтмана. В основі розрахунку лежать дані відкритої бухгалтерської звітності по СБОФЗУ: Ф. № 1 «Бухгалтерський баланс» і Ф. № 2 «Звіт про фінансові результати».

З табл. 1 видно, що фінансова стійкість ТОВ «Агроальянс» ненадійна, а ПАТ «Компанія «Райз» і ВАТ «Уманьагрохім» – недостатньо надійна.

Таблиця 1

Комплексна оцінка за формулою Альтмана у 2016 р.

№ з/п	Показник, k_i	Питома вага, γ_i	ТОВ «Агроальянс»	ПАТ «Компанія «Райз»	ВАТ «Уманьагрохім»
1	Частка власних оборотних коштів у валюті балансу	1,2	-0,148	0,049	0,039
2	Рентабельність сукупних активів за чистим прибутком	1,4	0,001	0,001	0,009
3	Рентабельність сукупних активів по балансовому прибутку	3,3	0,028	0,015	0,067
4	Співвідношення позикових і власних джерел	0,6	0,218	1,159	0,92
5	Оборотність сукупних активів	1,0	0,606	0,78	1,075
Рейтинг			0,706	2,003	2,111

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Згідно з табл. 2 у ТОВ «Агроальянс» D – критичний фінансовий стан; ПАТ «Компанія «Райз» ВЗ – задовільний; ВАТ «Уманьагрохім» СЗ – незадовільний фінансовий стан.

Для оцінки абсолютного ефекту від господарської діяльності, відповідно до МСФЗ, використовуються комплексні аналітичні показники, що характеризують здатність підприємства покривати витрати і генерувати прибуток [4]:

– операційний прибуток (прибуток до виплати відсотків і податку на прибуток) – ЕВІТ (*Earnings Before Interest and Taxes*) – показник, близький до показника «Прибуток від продажів» українського звіту про фінансові результати; він використовується для оцінки суми доходу, що покриває заборгованість перед бюджетом (податку на прибуток) і кредиторами (в частині витрат з обслуговування боргу, що відображаються у складі операційних витрат), достатнього для формування чистого прибутку і виплати дивідендів;

– прибуток до відрахування амортизації, виплати відсотків і податку на прибуток – ЕВІТДА (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) – відображає, наскільки прибуток є основною діяльністю підприємства.

Показник використовується під час проведення порівняння за галузевими аналогами, дає змогу визначити ефективність діяльності підприємства незалежно від його заборгованості перед різними кредиторами і державою, а також від методу нарахування амортизації.

Холдингом «Агротрейд» використовувався ще один показник, який є своєрідною похідною

від ЕВІТДА, так званий ЕВІТДА+ – це сума прибутку від продажів і амортизації з відрахуванням відсотків за кредитом і податком на прибуток. Він характеризує величину доходу, що залишається в розпорядженні організації на цілі простого і розширеного відтворення, на виплату доходів власникам, а за своєю сутністю відображає чистий грошовий потік компанії.

Цей показник застосовувався холдингом «Агротрейд» під час реалізації дивідендної політики дочірніх підприємств.

Приблизна відповідність показників за МСФЗ і розрахунок описаних показників за СБОФЗУ на підставі даних Ф. № 2 та Ф. № 5 («Додаток до бухгалтерського балансу») може бути проведена за такою схемою:

1) $ЕВІТ = \text{Прибуток від продажів (реалізації) (с. 2200 Ф. № 2)} - \text{Виручка (рядок 2110 Ф. № 2)} - \text{Витрати на реалізовані товари, продукцію, роботи, послуги (рядок 2120 Ф. № 2)} = \text{Валовий прибуток (с. 2100 Ф. № 2)} - \text{Комерційні витрати (рядок 2210 ф. № 2)} - \text{Управлінські витрати (рядок 2220 Ф. № 2)}$;

2) $ЕВІТДА = ЕВІТ + \text{Амортизаційні відрахування (Ф. 5)}$;

3) $ЕВІТДА+ = ЕВІТДА - \text{Відсотки до сплати (рядок 2330 Ф. 2)} - \text{Податок на прибуток звітного періоду (рядок 2410 Ф. 2)}$.

Нами проведено комплексну оцінку діяльності підприємств з використанням звітності на основі МСФЗ.

Результати порівняльного аналізу представлено в табл. 3.

Таблиця 2

Розрахунок комплексної оцінки згідно з методикою холдингу «Агротрейд»

Найменування фінансового показника	Питома вага, α_i	ТОВ «Агроальянс»	ПАТ «Компанія «Райз»	ВАТ «Уманьагрохім»
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, K_1	0,25	0,056	0,181	0,117
Коефіцієнт термінової ліквідності, K_2	0,5	0,59	1,138	0,800
Коефіцієнт поточної ліквідності, K_3	0,5	0,662	1,402	0,934
Коефіцієнт фінансової незалежності, K_4	1,25	0,258	0,653	0,562
Рентабельність продажів, K_5 , %	0,25	14,857	4,864	5,912
Рентабельність власного капіталу, K_6 , %	0,25	0,226	0,128	11,119
Рентабельність активів, K_7 , %	0,25	0,060	0,087	0,664
Динаміка дебіторської заборгованості, K_8 , %	0,25	38,964	45,269	58,543
Динаміка кредиторської заборгованості, K_9 , %	0,25	4,844	24,641	16,163
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, K_{10}	0,25	1,047	1,038	0,960
Рейтинг		6,75	11	8

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 3

Порівняльний аналіз рейтингової оцінки сільськогосподарських підприємств

Назва підприємства	Рейтинг, розрахований за формулою Альтмана		Рейтинг, розрахований за методикою холдингу «Агротрейд»	
	СБОФЗУ	МСФЗ	СБОФЗУ	МСФЗ
ТОВ «Агроальянс»	0,706	1,241	6,75	7,75
ПАТ «Компанія «Райз»	2,003	2,384	11	12
ВАТ «Уманьагрохім»	2,111	2,338	8	9

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Розрахунок за формулою Альтмана на основі даних по МСФЗ показав поліпшення рейтингу, але, як і раніше, фінансова стійкість ТОВ «Агроальянс» ненадійна, а ПАТ «Компанія «Райз» і ВАТ «Уманьагрохім» – недостатньо надійна. Але підсумковий рейтинг за методикою холдингу «Агротрейд» покращився: ТОВ «Агроальянс» – група С3, незадовільний фінансовий стан; ПАТ «Компанія «Райз» – група В2, задовільний фінансовий стан; ВАТ «Уманьагрохім» – група С2, незадовільний фінансовий стан.

Висновки. На основі проведених розрахунків можна зробити такі висновки:

1) використання комплексної рейтингової оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств дає змогу бачити динаміку фінансового стану певного підприємства і порівнювати результати діяльності різних підприємств, що неможливо за наявності окремих показників;

2) методика, в основі якої лежить більша кількість аналітичних показників, дає змогу провести більш детальну градацію підприємств з фінансової стійкості;

3) порівняння результатів комплексного аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств, проведеного на основі бухгалтерської звітності, сформованої відповідно до СБОФЗУ та МСФЗ, виявило ідентичність за рейтинговою оцінкою, що свідчить про можливість використання бухгалтерської звітності за МСФЗ.

У зв'язку з цим подальші дослідження слід сконцентрувати у напрямі розробки інноваційних форм фінансової оцінки господарської діяльності підприємств, оскільки вони є важливим елементом розвитку і запорукою успіху діяльності кожного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В. Облікова політика в агроформуваннях / В. Амбросов, Т. Маренич // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 96.
2. Богатов О. Моделювання рейтингового управління економічними системами: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Богатов; Донецький держ. ун-т. – Донецьк, 2000. – 16 с.
3. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спец. «Облік і аудит»] / за ред. Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2003. – 512 с.
4. Горський П. Положение об аналитическом рейтинге рангового типа / П. Горський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pavel.gorskiy.ru
5. Денисюк В. Формування механізмів реєстрації й залучення в господарський оборот передових виробничих технологій / В. Денисюк // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 1. – С. 15-18.
6. Рейтинги в економіці: методологія і практика: [монографія] / [А. Карминський, А. Пересецький, А. Петров] / под ред. А. Карминського. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.
7. Про затвердження Національної рейтингової шкали: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2007 р. № 665 // Відомості Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/665-2007-%D0%BF>
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
9. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі матеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 22 листопада 2004 р. № 732 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 50. – С. 247.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства: Наказ Міністерства аграрної політики України від 17 грудня 2007 р. № 921 // Ліга: Закон. – 2010. – № 1. – С. 119.
11. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств: затвержене Міністерством фінансів України та Фондом державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 44. – С. 229.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 30. – С. 205.
13. Приказок О. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О. Приказок // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 82-88.
14. Шабінський О. Управління економічною безпекою аграрних підприємств: системи, механізми, інструменти: [монографія] / О. Шабінський. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – 325 с.

УДК 338.48

Проценко В.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту туризму
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИЗМІ

DIRECTIONS OF INCREASING MANAGEMENT EFFICIENCY IN TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність менеджменту туристичних організацій як важливої складової їх результативної економічної діяльності в сучасних соціально-економічних реаліях. Проаналізовано механізми та особливості функціонування системи управління туристичними компаніями під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Визначено напрями подальшого впровадження у практику діяльності підприємницьких структур туристичної галузі сучасних методів та прийомів менеджменту з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного туристичного бізнесу.

Ключові слова: управління туристичними організаціями, туристичний продукт, туристична послуга, туристичне підприємство, менеджмент в туризмі, ефективність менеджменту, оцінка ефективності менеджменту.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность менеджмента туристических организаций как важной составляющей их результативной экономической деятельности в современных социально-экономических реалиях. Проанализированы механизмы и особенности функционирования системы управления туристическими компаниями под влиянием внешних и внутренних факторов. Определены направления дальнейшего внедрения в практику деятельности предпринимательских структур туристической отрасли современных методов и приемов менеджмента с целью повышения эффективности и конкурентоспособности отечественного туристического бизнеса.

Ключевые слова: управление туристическими организациями, туристический продукт, туристическая услуга, туристическое предприятие, менеджмент в туризме, эффективность менеджмента, оценка эффективности менеджмента.

ANNOTATION

The article substantiates the essence of management of tourist organizations as an important component of their effective economic activity in current socio-economic realities. Mechanisms and peculiarities of the management system in travel agencies under influence of external and internal conditions are analyzed. Directions for further implementation of modern management methods and techniques into practice of business entities of the tourism industry to improve the efficiency and competitiveness of the domestic tourism business are determined.

Keywords: management of tourism organizations, tourism product, tourist service, tourism enterprise, management in tourism, management effectiveness, evaluation of the management effectiveness.

Постановка проблеми. У сучасній системі ринкової економіки все більшого значення набуває ринок послуг як складна система, основним завданням якої є задоволення потреб населення у різноманітних послугах. Особливу роль тут відіграє туризм – одна із високоприбуткових і динамічних галузей світової економіки. Його успішний розвиток позитивно впливає на ключові сектори економіки, наприклад, транспорт, зв'язок, торгівлю, сільське господарство, будівництво. Туристична галузь у багатьох кра-

їнах є одним з основних джерел надходжень до державного бюджету та забезпечує робочими місцями мільйони людей у світі.

Успішна та ефективна діяльність підприємств сфери сервісу і туризму можлива лише за умови правильної організації управління ними. Ринок туризму характеризується великою кількістю суб'єктів (туристичні підприємства, турагенти, туроператори тощо), що беруть участь у процесі виробництва і реалізації туристичної послуги. Незважаючи на їх різноманітність, між ними встановлюються логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних служб, які за допомогою менеджменту будуються так, щоб досягти стратегічних цілей туристичної галузі.

Науковці наголошують на тому, що рівень менеджменту має велике значення для ефективності економічних процесів на підприємствах туризму і в туристичній галузі загалом, що суттєво впливає на розвиток туристичної індустрії. Водночас серед вчених відсутні єдині погляди на сутність і зміст менеджменту в туризмі, на його вплив на функціонування і розвиток галузі. Недосконалість методологічної бази визначає актуальність подальшої розробки та удосконалення категорій, принципів і технологій менеджменту з метою обґрунтування сучасних моделей менеджменту вітчизняних туристичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теорії менеджменту туристичних підприємств зробили такі українські та зарубіжні вчені, як, зокрема, А. Амоша, Ю. Верланов, В. Герасименко, М. Долішній, В. Євдокименко, Р. Каплан, В. Квартальний, К. Каспар, Н. Коніщева, В. Кравців, М. Крачило, Й. Кріппендорф, Л. Мармуль, С. Медлик, Д. Новіков, Д. Нортон, Г. Опашовський, В. Пазенок, В. Руденко, І. Смирнов, Т. Ткаченко, В. Федорченко, В. Фреер, І. Школа. У їх працях проаналізовано сутність підприємницької діяльності туристичних бізнес-структур, визначено основні підходи до управління персоналом у сфері туризму, обґрунтовано шляхи підвищення ефективності менеджменту туристичної фірми в умовах сучасного етапу соціально-економічного розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні сутності менеджменту туристичних організацій як важливої складової їх економічної діяльності, ана-

лізі механізмів та особливостей функціонування системи управління туристичними компаніями, обґрунтуванні необхідності впровадження у практику діяльності підприємницьких структур туристичної галузі сучасних методів та прийомів менеджменту. Для досягнення мети були використані методи структурного аналізу, синтезу, індукції, дедукції, історичного та логічного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вітчизняного туризму як важливої галузі економіки потребує удосконалення системи управління усіх ланок туристичної індустрії. Необхідність впровадження інноваційних підходів в управлінні підприємствами актуалізує дослідження проблем становлення менеджменту на підприємствах туристичної індустрії. В умовах зростаючої конкуренції цим підприємствам важливо сьогодні не тільки освоїти стандарти менеджменту, але й іти далі, створюючи інноваційні та конкурентоспроможні моделі менеджменту в сфері туризму. Сьогодні необхідно визначитися з цілями розвитку, принципами, методами і технологіями управління підприємствами туристичної індустрії.

Туристична сфера є однією зі стратегічних галузей господарської системи, за допомогою якої відбувається подальший соціально-економічний розвиток держави. Це обумовлює необхідність розробки теорії управління розвитком мікроекономічного середовища господарюючих суб'єктів у сфері туризму [1].

Український вчений В. Герасименко обґрунтував, що управління на мікроекономічному рівні слід розглядати насамперед як управління туристичним бізнесом, яке здійснюють окремі підприємства, що спеціалізуються на основних (туроператорська та турагентська діяльність, готельні, ресторани, транспортні послуги) та додаткових (торгові, інформаційні тощо) послугах для туристів. Варто відзначити важ-

ливість управління зазначеними видами діяльності. Адже саме на цьому рівні розташовані туристичні ресурси, які під впливом суб'єктів управління перетворюються на окремі туристичні продукти [2].

Однією з найважливіших особливостей туризму як об'єкта управління є те, що туризм – це специфічна форма діяльності людей. Тому під час розроблення системи управління туристичним підприємством необхідно враховувати особливості туристичних послуг і туристичного продукту. Відповідно до цього можна виокремити декілька спільних рис, характерних для управління туризмом:

- невідчутність і незбереженість турпродукту;
- різноманітність та пріоритет бажань кінцевих споживачів під час планування туристичної діяльності;
- значущість маркетингу в туризмі;
- унікальність туристичної послуги.

Під час дослідження особливостей роботи туристичних організацій встановлено, що в галузі туризму важливо розробити систему менеджменту туристичних організацій, яка б саме поєднувала ефективне управління організаціями з одночасним їх становленням як суб'єктів господарювання, що розвиваються, гнучко адаптуються до змінних ринкових умов, діють на ринку, випереджаючи його тенденції. Оскільки класичні методи організаційного менеджменту ґрунтуються на критеріях якості, повноти, своєчасності, безпеки надання послуг та товарів, малопридатні для умов передбачуваного розвитку ринку туризму, необхідно розробити систему менеджменту, максимально адаптовану до динаміки туристичних потоків, як зовнішніх, так і внутрішніх, туристичного споживання та інших тенденцій на ринку туризму [3].

У зв'язку з цим під ефективністю менеджменту в туризмі слід розуміти таке управління,



Рис. 1. Структурна схема менеджменту туристичної організації

Джерело: [3]

яке забезпечить успішне функціонування і розвиток кожної організаційно-господарської ланки у цій сфері. За час функціонування ринкової економіки в нашій країні склалася система менеджменту туристичних організацій, структурну схему яких показано на рис. 1.

Визначивши зміст специфічних функцій управління підприємствами туристичної сфери, Л. Дяченко обґрунтувала особливості управління туристичними підприємствами, які полягають у таких положеннях:

1) вивчення попиту та потреб на турпослуги, турпродукти вимагає від туроператорів, які розробляють тури, різного інтелектуального наповнення з урахуванням того, чи даний тур пропонується вітчизняним або зарубіжним туристам, звідки саме прибули туристи, особливості національних культур різних держав;

2) планування додаткових сервісних послуг вимагає також враховувати те, з яких саме країн прибули зарубіжні туристи, у чому особливості їхніх індивідуальних запитів та потреб;

3) організація системи співробітництва туристичних підприємств з іншими учасниками туристичного ринку повинна організовуватися не як з підприємством-конкурентом, а як із підприємством-бізнес-партнером, що зумовлено еволюцією розвитку ринку та інтернаціоналізацією національних економік, впливом процесів глобалізації;

4) збут турпослуг, турпродуктів повинен зазнати змін, а саме необхідності організації збуту їх також через мережу франчайзингу;

5) координація дій персоналу туристичних підприємств, які здійснювали відправку туристів, повинні забезпечити більш чітку координацію дій з персоналом приймаючої сторони на випадок надзвичайних політичних станів чи надзвичайних подій;

6) планування турів туроператорами вимагає враховувати особливості національних культур зарубіжних споживачів та забезпечувати їм максимально високий рівень внутрішнього комфорту та задоволення;

7) стимулювання споживачів турпослуг, турпродуктів, а особливо постійних споживачів, необхідно здійснювати через прогнози «майбутньої позитивної дохідності» споживачів турпослуг, турпродуктів;

8) стимулювання персоналу туристичних підприємств необхідно здійснювати за результатами якісного аналізу та контролю у системі взаємовідносин їх і споживачів, забезпечуючи зворотній зв'язок з ними;

9) контроль поставлених цілей туристичними підприємствами повинен забезпечувати взаємний баланс інтересів туристичних підприємств, споживачів турпослуг, турпродуктів і суспільства;

10) контроль неекономічних показників діяльності підприємств туристичної сфери повинен передувати процесу остаточного прийняття управлінських рішень через підвищення рівня його

значущості в отриманні туристичними підприємствами вищого рівня економічної ефективності;

11) контроль рекламно-інформаційної діяльності повинен попереджувати незадовільні соціальні результати, які можуть отримати споживачі турпослуг, турпродуктів, що має відповідати критеріям ситуаційного підходу в поєднанні із системним підходом; це буде основою нових можливостей туристичних підприємств отримувати синергетичні ефекти, а також бути джерелом різних новацій та забезпечення кращих економічних результатів діяльності всіх учасників туристичного ринку [4].

Як стверджують науковці, щоб досягти успіху в туристичному бізнесі, необхідно мати знання міжнародних правових норм і правил, практики туристського менеджменту та маркетингу, перш за все володіти професійною, заснованою на потребах споживача туристських послуг організацією виробництва й реалізації туристичного продукту, тобто потрібна повна та всебічна поінформованість виробника туристських послуг щодо всього того, що стосується клієнта як споживача цих самих послуг [5].

В умовах постійного розширення ринку туристичних послуг і різноманіття пропозицій туроператорам слід орієнтуватися на ті ж тенденції, які притаманні іншим сферам економіки, а саме на гнучку організацію діяльності, зниження витрат, впровадження новітньої техніки та інформаційних технологій, максимізацію автономії малих підприємств тощо. Туроператорам замість прийняття короткострокових рішень необхідно забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність своєї діяльності, підвищувати якість усіх етапів роботи, а не тільки кінцевого результату.

Правильна оцінка ефективності менеджменту в туризмі забезпечує вплив на стан і тенденції розвитку туристичних фірм, визначення їх розмірів, коригування нових явищ і процесів, які виникають під час економічної діяльності, складання прогнозів та планів розвитку цих фірм. Виходячи зі специфіки туристичної діяльності, потрібно чітко визначити критерії та кількісні і якісні показники для обчислення її ефективності. Адже ефект від туризму визначається або кількістю туристів-відвідувачів, або обсягом діяльності комерційних туристичних структур, які виробляють специфічний туристичний продукт (туристичну пропозицію).

Кінцевою метою менеджменту є забезпечення прибутковості в діяльності фірми шляхом раціональної організації виробничого процесу, включаючи управління виробництвом і розвиток техніко-технологічної бази, а також ефективне використання кадрового потенціалу за умови одночасного підвищення кваліфікації, творчої активності кожного працівника.

Висновки. Внесок сфери туризму і гостинності у вітчизняну економіку є недостатнім, що обумовлено не тільки слабкими фінансово-економічними можливостями, але й сфор-

мованою системою управління. Діяльність туристичних підприємств в умовах ринкової економіки обумовлює перехід до стандартів світового менеджменту, які вимагають чіткого визначення та вдосконалення цілей, принципів, методів, технологій управління, критеріїв результативності. Менеджмент підприємств індустрії туризму слід трактувати як ефективне управління організаціями туристичної індустрії в умовах конкурентного середовища, спрямоване на використання наявних ресурсів з максимальною ефективністю для досягнення поставлених цілей.

Особливості менеджменту туристичних організацій індустрії обумовлені поліваріантністю туристичної діяльності, невизначеністю кінцевого результату, великою залежністю від партнерів (перевізників, представників готельно-ресторанного бізнесу тощо), а також необхідністю роботи зі споживачами послуг не тільки в момент продажу, але й в процесі реалізації.

Впровадження та вдосконалення менеджменту як ефективної системи управління на підприємствах індустрії туризму дасть їй змогу вийти на новий рівень розвитку, що зробить її конкурентоспроможною не лише на вітчизняному, але й на світовому туристичному ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pega M. Тенденції та перспективи розвитку управління підприємствами туристичної сфери в сучасному ринковому середовищі / М. Pega // Молодий вчений. – 2015. – №5(20). – С. 72-75. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/5/56.pdf>
2. Герасименко В. Развитие теории системного подхода применительно к исследованию сферы туризма / В. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/553/1>
3. Смачило І. Шляхи удосконалення системи менеджменту туристичних організацій / І. Смачило // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Географія. – 2010. – Вип. 2 (28). – С. 191-197. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tnpu.edu.ua/handle/123456789/2488>
4. Дяченко Л. Суть та особливості управління підприємствами туристичної сфери / Л. Дяченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 1. – С. 217-224. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_1_36
5. Бабчинська О. Удосконалення технології управління туристичним підприємством в умовах глобалізації / О. Бабчинська, А. Балдинюк // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=774>

УДК 316.42.001.76(477)

Сатир Л.М.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Білоцерківського національного аграрного університету

ДО ПИТАННЯ ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЕКСПЛІКАЦІЇ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ В СОЦІАЛІЗОВАНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

TO THE ISSUE OF THE NECESSITY OF EXPLOITATION OF SATISFACTION OF SOCIAL INNOVATIONS IN A SOCIALIZED MARKET ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто причини суспільного звернення до потенціалу соціального інновування, критично оцінено підходи до тлумачення сутності «соціальних інновацій» і надано їх авторське визначення. Виокремлено як нагальну проблему необхідність зміни механізму реалізації соціального призначення держави й оновлення на його основі джерельної бази забезпечення суспільного розвитку. Виділено процес інновування як адекватну реакцію на потенційні можливості підтримання соціальної динаміки. Здійснено аналіз соціально-економічного стану економіки і оконтурено імператив формування соціально орієнтованої інноваційної економіки. Оскільки сучасним драйвером забезпечення суспільного розвитку виступають соціальні інновації, здійснено критичний аналіз наявних розробок їх сутності і надано авторське визначення.

Ключові слова: соціальна функція держави, ресурси, проблеми, потенціал інновування, соціальні інновації, визначення, критична оцінка, концепція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены причины общественного обращения к потенциалу социального инновирования, критически оценены подходы к толкованию сущности «социальных инноваций» и предоставлено их авторское определение. Выделено как насущную проблему необходимость изменения механизма реализации социального назначения государства и обновления на его основе имеющихся источников обеспечения общественного развития. Определено процесс инновирования адекватной реакцией на потенциальные возможности поддержания социальной динамики. Осуществлен анализ социально-экономического состояния экономики и оконтурено императив формирования социально ориентированной инновационной экономики. Поскольку современным драйвером обеспечения общественного развития выступают социальные инновации, осуществлен критический анализ имеющихся разработок их сущности и предоставлено авторское определение.

Ключевые слова: социальная функция государства, ресурсы, проблемы, потенциал инновування, социальные инновации, определение, критическая оценка, концепция.

ANNOTATION

The article considers the reasons for social appeal to the potential of the social innovation introduction process, critically evaluates the approaches to the interpretation of the essence of "social innovation" and provides their author's definition. The necessity of changing the mechanism of realization of the social purpose of the state and updating on its basis the source base of social development is highlighted as an urgent problem. The process of innovation is highlighted as an adequate response to the potential of maintaining social dynamics. The analysis of the socio-economic state of the economy is carried out and the imperative of forming a socially oriented innovation economy is outlined. Since the modern driver of social development is social innovation, a critical analysis of the existing developments of their essence is carried out and the author's definition is given.

Keywords: social function of the state, resources, problems, potential of the social innovation introduction process, social innovation, definition, critical evaluation, concept.

Постановка проблеми. Ті реформаційні процеси, які здійснювалися в Україні впродовж років незалежності і продовжують здійснюватися в складних умовах сьогодення, тим чи іншим чином пов'язуються з соціальною конверсією економіки. Започаткування й підтримання подібної зорієнтованості національної економіки пояснюється перш за все нагальною необхідністю створення підвалин соціальної держави за зразком розвинених країн світової спільноти й повернення тим самим країни в русло загальних цивілізаційних процесів світового розвитку щодо визнання людини найвищою цінністю. Водночас з такою глобальною постановкою питання суспільного розвитку постала і принципово нова проблема в зв'язку з запровадженням в якості джерельної бази активізації економічної діяльності інституту ринкових відносин, а саме пом'якшення його асоціальності.

У цьому контексті перед нашою державою, яка поряд з запровадженням ринкового механізму господарювання розпочала його соціальну імунізацію, постали складні завдання щодо зміни механізму реалізації соціального призначення держави й оновлення на його основі джерельної бази забезпечення суспільного розвитку. Мова йде не стільки про звуження чи то розширення соціальних функцій держави взагалі, а в площині посилення здатності її менеджменту їх виконувати в умовах ресурсних обмежень.

Проте результати вже майже двадцятишестирічного суспільного сходження у більшій мірі пов'язуються з соціальною рецесією аніж з прогресуванням. Приведена констатація дозволяє стверджувати, що в національному просторі до останнього часу не подолано спрощене уявлення про можливості нарощування потенціалу соціалізації економіки й зацикленість на абстрактно-теоретичних перевагах ринку й приватної власності. Тому проблематика конвертації наявних ресурсів і можливостей їх використання у джерела соціальної динаміки стала практично ключовою в забезпеченні соціальної ходи в національному просторі.

Людська цивілізація в частині розвинених країн досягла сьогодні такого рівня зрілості, за якої здатна адекватно реагувати на потенційні

можливості, що відкриваються з часом, і пристосовувати тим самим соціальну динаміку до новітніх джерел її підтримання. З позицій цих узагальнень певного оптимізму надає проголошений більшістю європейських країн наприкінці XX ст. курс на становлення інноваційної економіки. Інноваційні перетворення у сучасній їх інтерпретації проявляються у своїй більшості у техніко-технологічних змінах на виробництві, а слід і в економічному контексті. Але з часом стало все більш зрозумілим, що тільки технічних новацій не достатньо для подолання викликів сучасного суспільства. Практика засвідчує, що в тих країнах, які торують подібний Україні соціально орієнтований шлях розвитку, заявлені соціальні цілі досягаються на макрорівні за рахунок змін не тільки в економічній сфері скільки в соціальній. Природним є визначення одним із драйверів забезпечення суспільної динаміки соціальних інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В цілому питання запровадження основ інноваційної економіки не є новими категоріями для науки. При всьому тому, що такі дослідження започатковані зарубіжними вченими, і в середовищі вітчизняних науковців теж виокремилася коло представників, які здійснювали розробку тематики з інноваційної економіки з визначенням її основних понять і категорій. До них можна віднести О. Головінова [1], Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук [2], Н. Краус [3]. У полі зору українських дослідників були і питання сутності соціальних інновацій взагалі, їх ролі в економіці макро- і мікрорівня, а також деякі аспекти впровадження інновацій соціального характеру і управління їх розробкою. Зокрема, Л. Бойко-Бойчук [4], О. Більська [5] й О. Набатова [6] опікувалися визначенням природи соціальних інновацій. Е. Кучко [7] та Ю. Буй, Л. Мельниченко [8] приділили певну увагу класифікації соціальних інновацій. І. Мейжис [9] охарактеризував місце соціальних інновацій в сучасному українському суспільстві, а Н. Мякотіна [10] висвітлила їх значення у забезпеченні економічного зростання. О. Болотна і М. Костюк [11] спрямували свої наукові пошуки на соціальних інноваціях як інструменті підвищення якості життя населення. Л. Федулова [12] розкрила місце соціальних інновацій в системі соціально-економічних відносин, а Н. Летуновська [13] зупинилася на визначенні ролі інновацій соціального характеру у функціонуванні первинної ланки суспільного виробництва. Щодо досліджень в області управління впровадженням соціальних інновацій, то І. Чорнодід [14] охарактеризував цей процес фактором розвитку громадянського суспільства, а А. Семикіна [15] пов'язала його з наслідками використання людського капіталу. Не можна обійти увагою і започаткування вітчизняними вченими, а саме О. Більською [16] практично нового наукового напрямку визначеного як соціальне інновавання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне працям виокремлених науковців, варто констатувати, що реалії щодо покращення добробутного стану населення вказують на прояв інноваційного «вакууму» соціального характеру. Справа у тому, що запропоновані практиці наукові розробки соціальних інновацій носять фрагментарний характер й не дозволяють сформулювати адекватну часу системну теоретичну і методологічну базу соціального інновавання. Не достатню прагматичність демонструють в цьому аспекті, так би мовити, й «імпортовані» з-за кордону теоретичні розробки соціальних інновацій вже для трансринкової, а не чисто ринкової економіки. До того ж, при задіянні в процесі програмування соціально-економічного розвитку наявної термінології щодо інновацій взагалі, не зводячи навіть їх до соціального виду, об'єктивна реальність окреслює це поняття в множині формулювань, кожне з яких має певні суперечності з іншими. Мабуть важко припуститися помилки в ствердженні про вживання термінів «інновація», «інноваційний процес» й «соціальна інновація» суто інтуїтивно без проникнення у їх зміст. З часом стає все більш очевидним, що стан з різноманітним тлумаченням базових понять інноваційної економіки соціального характеру, а то і безсистемного їх задіяння в практику інновавання, віднаходить пояснення в непорозумінні причин звернення до цього джерела суспільного розвитку. Відсутність системних розробок соціального інновавання суттєво ускладнює діяльність практиків не лише в аспекті створення соціальних інноваційних конструктів, а й не дозволяє здійснювати експлікацію результатів їх впровадження і, як наслідок, подолати соціальний застій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Керуючись нагальними вимогами посилення соціальних здобутків в суспільстві, нами в межах даної статті було поставлено за мету визначитися з вихідними умовами, які спонукали до проведення соціальної політики з задіянням потенціалу інновацій, звести розбіжність в тлумаченні сутності соціальних інновацій до мінімуму, а також обґрунтувати кінцевий результат інноваційного процесу щодо забезпечення виконання державою її соціальної функції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світ весь час перебував та мабуть і перебуває дотепер у пошуку концепції держави, яка б у повній мірі змогла реалізувати свою основну соціальну місію. За переважною більшістю думок і практики реалізації досить адаптованою до сучасних реалій вважається такий її конструкт як соціальна держава. Базові підвалини подібного суспільного інституту були розроблені ще у XIX столітті німецьким економістом Лоренцом фон Штейном [17]. Основною місією соціальної держави він визначив прагнення до справедливої рівності через сприяння в забезпеченні добробуту громадян на основі їх

індивідуальних трудових потуг і підтримку тих, хто неспроможний до самозабезпечення в обсягах, які визначаються її реальними можливостями. За той час, який сплинув до сьогодні, змінювалися підходи до тлумачення сутності соціальної держави впритул до надання державі виключного права у здійсненні добробутної політики. З набуттям незалежності Україною і іншими пострадянськими республіками та переходом на ринкові основи активізації економічної діяльності постала нагальна необхідність відійти від прагнень щодо забезпечення майже повної рівності в доходах громадян і задіяти механізм формування збалансованої тобто пом'якшеної соціальної нерівності.

За європейськими стандартами вважається прийнятною розбіжність у доходах населення на рівні не більше 8 разів [18, с. 413]. Якщо звернутися до українських реалій, то за радянських часів розрив між високо- і малозабезпеченим населенням становив не менше 20 [19, с. 151], а за 1991-2015 рр. він зріс майже у 50 разів [20, с. 86].

Пояснень цим деструкціям надають безліч. Всі вони зводяться до звуження арени праці, що стало причиною зниження зайнятості та доходів населення й надходжень до бюджету. Платоспроможність населення суттєво знизилася й гостро відчувалася нестача коштів для підтримки населення й виконання конституційних зобов'язань державою. Кількість найманих працівників у 2015 р. не перевищувала 9501,1 тис. осіб, що було у 2,7 рази менше від 1990 р. [21]. Рівень середньомісячної заробітної плати на початок 2016 р. становив тільки 71,2% від її значення у 1990 р., що забезпечувало відтворення робочої сили не більше ніж на 21%. До того ж, емність прошарку населення, що утримував дохід на рівні середньомісячної заробітної плати у 2015 р. не перевищував 4-6% [20, с. 91]. За станом на кінець 2015 р. бюджетний потенціал країни складав 29,9 млрд. дол. США, що було в 2,6 рази менше від року проголошення незалежності [20, с. 228, 233].

Ігноруючи ці дані, деякі дослідники роблять не стільки обґрунтовані висновки щодо причин звернення до потенціалу соціального інноваційного розвитку. Так, І. М. Новак пов'язує виникнення соціальних інновацій з «переходом до постіндустріальної моделі розвитку» [22, с. 92]. О.В. Болотна й М.К. Костюк стоять на позиціях того, що соціальні інновації «упроваджуються для вирішення протиріч, що виникають у соціальній сфері» [11, с. 512]. Н.А. Мякотіна рахує, що введення в практику інновацій соціальних інновацій викликано необхідністю «поєднання економічних, екологічних та соціальних інтересів» [10]. Ми не заперечуємо доцільності запровадження інституту соціальних інновацій в силу приведених причин і для вирішення наведених локальних питань. Концентрація уваги на них науковців і практиків пояснюється не стільки загальносвітовими тенденці-

ями, а у більшій мірі особливостями внутрішнього розвитку.

Введення будь-якого нового чи то удосконаленого соціального конструкту в регуляторну практику неможливе поза системою цілей суспільства. Якщо метою трансформаційних реформ обрано викорінення рівності і зведення до прийнятної нерівності при розподілі створеного продукту, то в умовах обмеженості ресурсів для досягнення їх компліментарності та отримання синергетичного ефекту і запроваджуються соціальні інновації. Саме неадекватність розуміння імперативу соціального інновацій як і ігнорування його зв'язку з виконанням державою її соціальної місії знецінює будь-яку навіть бездоганну теорію в її практичному застосуванні.

Слід вказати також і на маюче місце унеможливлення здійснення процесів соціального інноваційного розвитку без логічного коректного визначення поняття «соціальні інновації». Зауважимо, що в сучасній науковій літературі сформовано різноманітні підходи до тлумачення сутності соціальних інновацій. Онтологія наявних розробок терміну «соціальні інновації» дозволяє звести його до чотирьох основних типів.

За першим вчені тлумачать це поняття в якості остаточного результату творчої діяльності [23, с. 243; 24, с.17]. Можна виділити і групу дослідників, які ототожнюють соціальні інновації з процесом. У межах цього процесного підходу Л.В. Бойко-Бойчук розглядає категорію «соціальна інновація» як «цілісний процес віднаходження, забезпечення підтримки і впровадження оригінальних рішень для соціальних потреб, розвиток соціальних або організаційних структур, принципів або практик [4, с. 95]. В такому ж ракурсі, але з іншим акцентом Н.Т. Тверезовська і Н.Г. Шарата надають соціальним інноваціям якості «процесу створення, поширення й використання засобів (нововведення) для розв'язання... проблем» [25]. Концептуально сформувався і третій підхід, за яким соціальні інновації трактують як певні зміни у суспільстві, територіальному утворенні, підприємстві або у виробничому процесі. Зокрема О.І. Дідченко і О.Ю. Вибочкіна пропонують розуміти під інноваціями «зміни у всіх сферах життєдіяльності» [26]. Щодо четвертого форми тлумачення соціальних інновацій, то її зміст зводиться до ототожнення їх з новаціями. На такій науковій платформі базують свої дослідження І.М. Новак [22], О. Болотна і М. Костюк [11], Ю.В. Буй, Л.Д. Мельниченко [8], О.І. Олексюк [27, с.53] та ін.

Тільки приведені різноманітні тлумачення соціальних інновацій засвідчують факт відсутності однозначного і загальноприйнятого їх сприйняття. Це не може не відтворюватися на практичних результатах їх впровадження в суспільні процеси.

Перш за все, наявні формулювання соціальних інновацій змішують їх з інноваційним соціалізованим процесом. По-друге, вони являються

складовою процесу соціального інновування, але не кінцевим його результатом. По-третє, соціальні інновації пов'язані зі змінами але не всілякими, а тільки з тими, що передбачають позитивний соціальний ефект. І, по-четверте, «інновація» не являється «новацією», про що засвідчує префікс «ін», який за своєю латинською етимологією зводиться до «змін зсередини» тобто спонукає до презентації конструкту інновування як результату удосконалення будь-якого існуючого об'єкта [28]. У рамках цих теоретичних застережень можна кваліфікувати соціальні інновації як один з початкових складників процесу соціального інновування, конструкт якого формується на базі удосконалення існуючих зразків й виступає за умови впровадження у якості потенційної можливості досягнення прямих або опосередкованих позитивних змін у забезпеченні суспільного поступу.

Висновки з проведеного дослідження. З визначеністю причин, побуджуючих до запровадження на сучасному етапі соціального інновування, та сутності «соціальних інновацій» постає потреба апелювання до змісту національної політики забезпечення на їх основі соціальності у суспільній динаміці та виявлення вад у сформованому механізмі реалізації інноваційної моделі соціально-економічного розвитку. Безумовно, соціальна політика не оконтурює суто соціальну сферу, а охоплює й економічні аспекти життєзабезпечення. У відповідності з цим інноваційні процеси соціального характеру можливі за спрямованості на удосконалення того чи іншого соціального інституту чи інституції і готовності забезпечити сприйняття конструктів соціальних інновацій та генерувати нові їх похідні форми більш адекватні часу і імперативам соціалізації виключно у певному соціумі та в абрисі економічної підтримки його цивілізаційних трансформацій.

Перспективою подальших досліджень у напрямку активізації соціального інновування є необхідність формування сучасної моделі управління суспільним розвитком з достатньою адаптацією до українських реалій запропонованого більш конкретизованого й обґрунтованого концепту соціальних інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головінов О.М. Інноваційна активність і інноваційні процеси в національній економіці / О.М. Головінов // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 4–8.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія / Н.М. Краус – Київ: ЦУЛ, 2016. – 596 с.
4. Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 94–99.
5. Більська О.В. Новації та інновації в процесах соціального інновування і механізм їх формування в перехідній економіці / О.В. Більська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. «Економічні науки». – 2015. – Вип. 13, ч. 1. – С. 34–39.
6. Набатова О.О. Соціальні інновації : поняття, види, суб'єкти / О.О. Набатова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 6. – С. 58–66.
7. Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е.Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. 2011. – № 941. – С. 27–33.
8. Буй Ю.В. Соціальні інновації: сутність та класифікація [Електронний ресурс] / Ю.В. Буй, Л.Д. Мельниченко. – Режим доступу: <http://Conference.SPKNEU.ORG>
9. Мейжис І.А. Соціальні інновації в українській сучасності / І.А. Мейжис // Наукові праці. Соціологія. – 2012. – Вип. 172. – Т. 184. – С. 61–67.
10. Мякотіна Н.А. Соціальні інновації у забезпеченні економічного зростання [Електронний ресурс] / Н.А. Мякотіна. – Режим доступу: <http://knigilib.net/book/12-yekonomika-kryma-1-422013-nauchno8208-prakticheskij-zhurnal>
11. Болотна О.В. Соціальні інновації як інструмент підвищення якості життя населення України / О.В. Болотна, М.К. Костюк // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10 – С. 510–517.
12. Федупова Л.І. Соціальні інновації в системі соціально-економічних відносин [Електронний ресурс] / Л.І. Федупова – Режим доступу: // http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2008_3/60-74.pdf
13. Летуновська Н.Є. Роль соціальних інновацій у діяльності вітчизняних підприємств / Н.Є. Летуновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31164/1/letunovska.pdf>
14. Чорнодід І.С. Особливості впровадження соціальних інновацій як фактора розвитку громадянського суспільства / І.С. Чорнодід // Вісник Акад. праці і соц. відносин ФПУ. Економіка. Проблеми економічного становлення : наук. зб. / К.: АПСВ ФПУ, 2012. – № 2. – С. 82–85.
15. Семикіна А.В. Управління соціальними інноваціями в контексті завдань ефективного розвитку та використання людського капіталу / А.В. Семикіна // Соціально-трудова відносина: теорія і практика. – 2014. – № 1. – С. 377–384.
16. Більська О.В. Соціальне інновування і його теоретико-методологічне забезпечення в Україні / О.В. Більська // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка: науковий журнал. – Вип. 3. – Том 19. – 2014. – С. 123–126.
17. Stein L. System der Staatsmisstnschaft. Erster Band / L. Stein – Stuttgart: Tübingen, 1852. – 389 s.
18. Національна економіка: Підручник / За ред. П.В. Круша. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.
19. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: «Экзамен», 2003. – 736 с.
20. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 574 с.
21. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
22. Новак І.М. Соціальні інновації на ринку праці: флексibilізація та прекарізація зайнятості в Україні / І.М. Новак // Вісник економічної науки України – 2016. – № 1. – С. 92–97.
23. Докторович А.Б. Социальные инновации и развитие трудового потенциала стран СНГ / А.Б. Докторович // Матер. І-го інновац. форуму стран СНГ «Международное инно-

- вационное развитие и инновационное сотрудничество». – 2006. – С. 241-245.
24. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998. – 600 с.
25. Тверезовська Н.Т. Роль інновацій у розбудові вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Н.Т. Тверезовська, Н.Г. Шарата – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/pedalm/texts/2012_14/018.pdf
26. Дідченко О.І. Сутність та класифікація інновацій / О.І. Дідченко, О.Ю. Бибочкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_ge/2010_7_5/26.pdf
27. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.
28. Азгальдов Г.Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2(60). – С. 162-164.

УДК 332.142(477)

Сенишин О.С.

*доктор економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

АНАЛІЗ ВИТРАТНИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF EXPENSE AND RESULTING INDICATORS OF STATE TARGET PROTECTION PROGRAMS OF NATURAL ENVIRONMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена державним цільовим програмам охорони природного довкілля в Україні як інструмента реалізації екологічної політики держави. В науковій праці розглянуто державні цільові програми охорони природного довкілля, що діяли у період 2010-2016 рр., охарактеризовано рівень фактичного фінансування та ступінь виконання програмних завдань та заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр. Проаналізовано динаміку виконання основних показників цієї програми. Автором подано низку пропозицій щодо вдосконалення процесу розроблення державних цільових програм охорони природного довкілля. Серед них виділено сприяння інноваційній діяльності та науково-дослідній роботі у сфері моніторингу за станом охорони навколишнього середовища, підвищення ступеня залучення громадськості до підготовки проектів таких програм, забезпечення прозорого доступу до звітів про виконання державних програм у сфері охорони навколишнього середовища тощо.

Ключові слова: екологічна політика, механізм реалізації екологічної політики, цільова комплексна програма охорони природного довкілля, програмування, рівень фінансування, результативність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена государственным целевым программам охраны окружающей природной среды в Украине как инструмента реализации экологической политики государства. В научной работе рассмотрены государственные целевые программы охраны окружающей природной среды, которые действовали в период 2010-2016 гг., охарактеризован уровень фактического финансирования и степень выполнения программных задач и мероприятий Государственной целевой программы «Леса Украины» на 2010-2015 гг. Проанализирована динамика выполнения основных показателей этой программы. Автором представлен ряд предложений по совершенствованию процесса разработки государственных целевых программ охраны окружающей природной среды. Среди них выделены содействие инновационной деятельности и научно-исследовательской работе в области мониторинга за состоянием охраны окружающей среды, повышение степени вовлеченности общественности к подготовке проектов таких программ, обеспечение прозрачного доступа к отчетам о выполнении государственных программ в сфере охраны окружающей среды и тому подобное.

Ключевые слова: экологическая политика, механизм реализации экологической политики, целевая комплексная программа охраны окружающей природной среды, программирование, уровень финансирования, результативность.

ANNOTATION

The article is devoted to the state target programs of environment protection in Ukraine as a tool for the implementation of environmental policy. In the scientific work the state target environmental protection programs that operated in the period of 2010-2016 years are considered, the level of actual financing and the degree of implementation of program tasks and measures of State Target Program «Forests of Ukraine» for 2010-2015 years

are described. The dynamics of performance of the main indicators is analyzed. A number of proposals on improving the process of development of state target protection programs of the natural environment are presented by author. Among them are allocated: promoting innovation and research work in the field of monitoring of environmental protection increase the degree of involvement of the public for training projects of these programs, providing transparent access to reports on the implementation of government programs in the field of environmental protection and soon.

Keywords: environmental policy, mechanism of implementation of environmental policy, target comprehensive program of environment protection, programming, level of financing, efficiency.

Постановка проблеми. Державні цільові програми охорони природного довкілля є інструментом реалізації національної екологічної політики за допомогою здійснення конкретних програмних напрямів, заходів, завдань, цільових проектів з різними механізмами реалізації. Потенціал міжнародних, національних і загальнодержавних екологічних програм тим більше, чим досконаліше в них визначено механізм управління на результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями використання механізму державних цільових програм в економіці України були присвячені наукові дослідження Л.С. Гринів, О.С. Заржицького, М.Т. Кундрика, М.Т. Кучерявого, Л.Г. Мельник, І.Р. Михасюка, Т.О. Мощицької, В.Д. Харченко та інших вчених-економістів.

Мета статті полягає у визначенні особливостей розробки цільових програм охорони природного довкілля в Україні, характеристики їх фінансування; аналізі прогалин виконання вітчизняних державних цільових програм екологічного спрямування; наданні власних рекомендацій щодо вдосконалення процесу розроблення державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою проведення ефективної державної політики щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів в Україні в період 2010-2016 рр. діяли (діють) такі державні цільові програми охорони природного довкілля:

1) Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011-2020 рр. [1];

- 2) Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища [2];
- 3) Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 р. [3];
- 4) Державна цільова програма «Ліси України» на 2010-2015 рр. [4];
- 5) Загальнодержавна цільова екологічна програма поводження з радіоактивними відходами [5];

- 6) Державна цільова екологічна програма розвитку Криму («Екологічно безпечний Крим») на 2011-2015 рр. [6];
 - 7) Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпра на період до 2021 р. [7];
 - 8) Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 рр. [8].
- З метою проведення ефективної державної політики щодо охорони навколишнього природ-

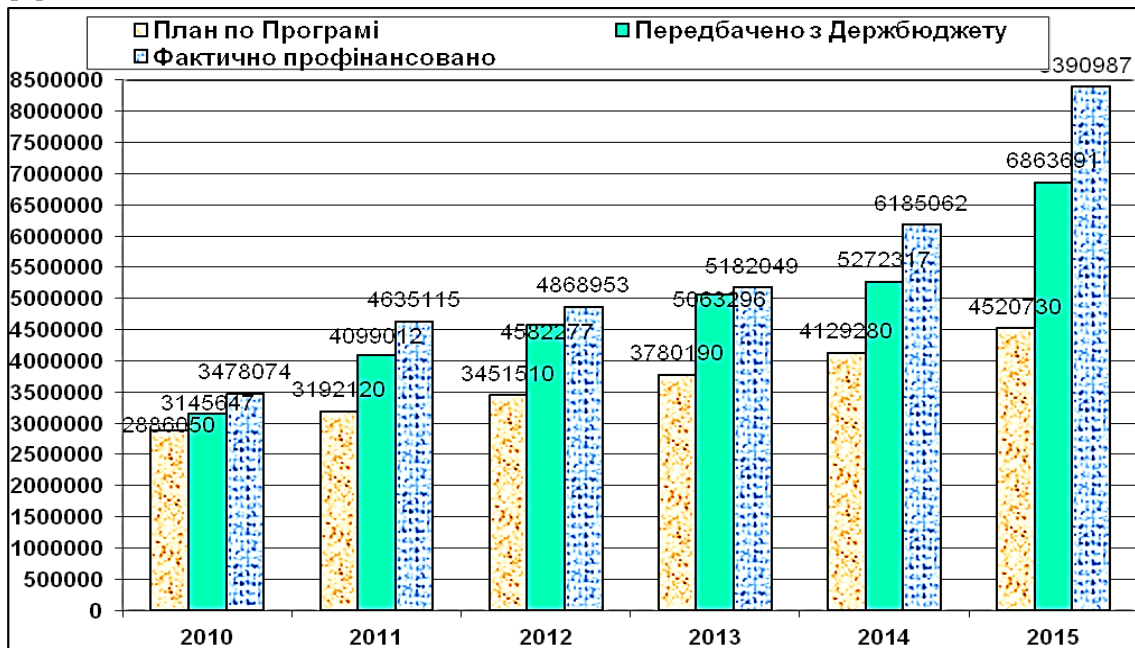


Рис. 1. Динаміка планового, закладеного з Держбюджету та фактичного рівнів фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр., тис. грн.

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

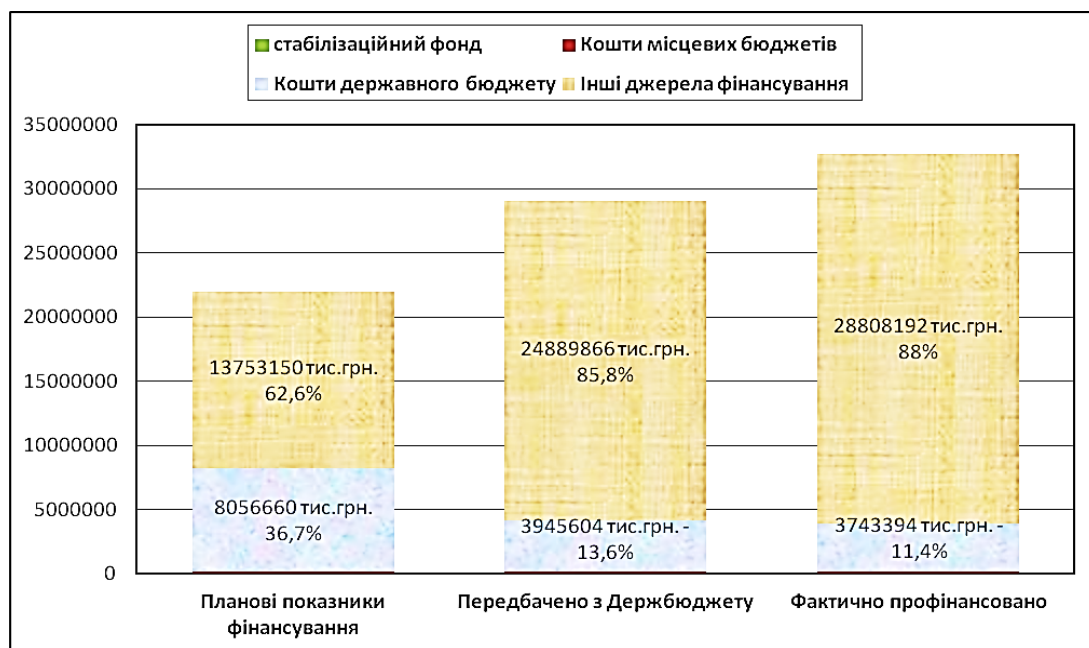


Рис. 2. Частка витрат від загального обсягу за джерелами фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр., % / тис. грн.

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

ного середовища, раціонального використання і відтворення лісових ресурсів в Україні була розроблена та затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977 Державна цільова програма «Ліси України» на 2010-2015 рр. [4]. Розробка цієї Програми обумовлена міжнародними зобов'язаннями України, а саме підписаною резолюцією 4-ї Міністерської конференції по захисту лісів Європи «Посилення взаємодії із сталого управління лісами в Європі через внутрішньогалузеве співробітництво і національні програми з питань лісів».

Метою Програми є забезпечення сталого розвитку лісового господарства, спрямованого на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів України.

Зазначимо, що фінансування цієї Програми протягом усього періоду 2010-2015 рр. здійснювалось за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, власних коштів лісокористувачів. Плановий обсяг коштів, який був передбачений паспортом Програми для виконання поставлених завдань, становив 21,96 млрд. грн., зокрема: кошти з державного

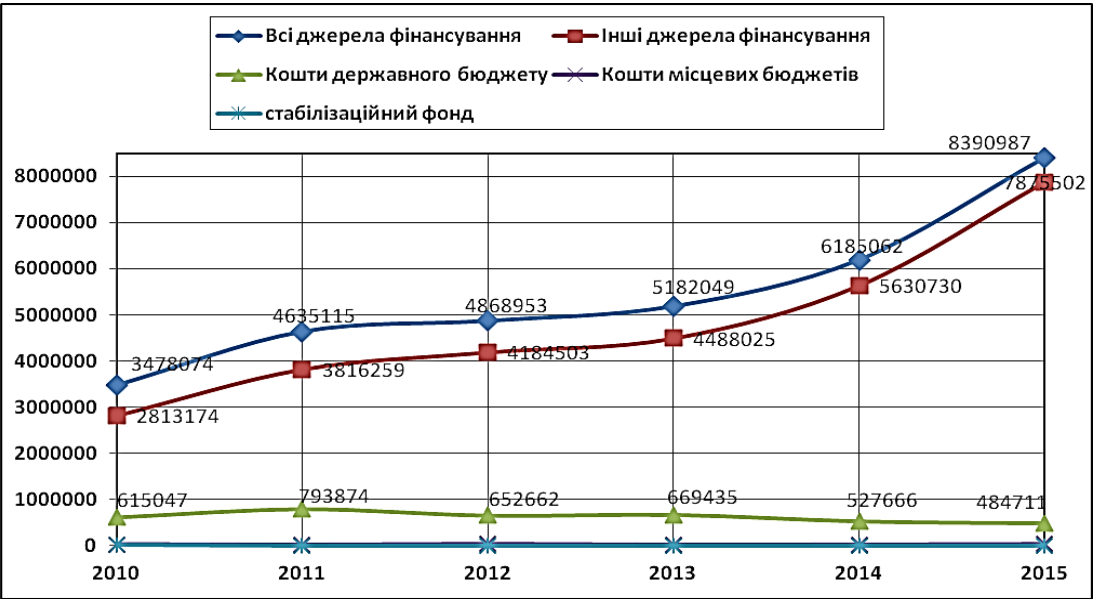


Рис. 3. Динаміка фактичного рівня фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр. за джерелами фінансування, тис. грн.

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

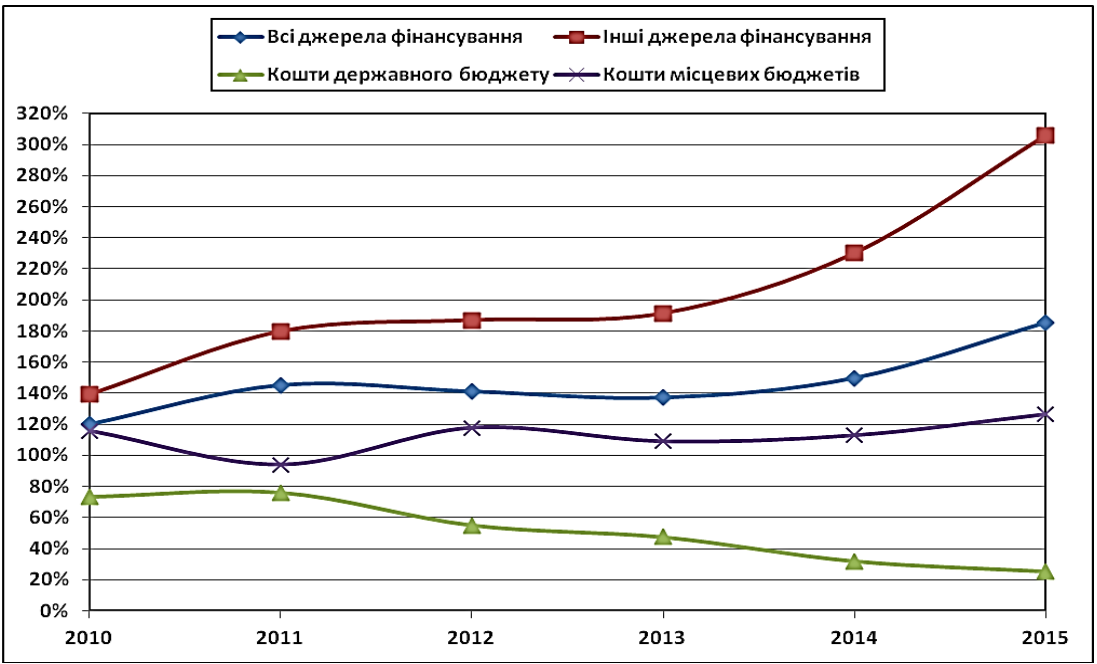


Рис. 4. Динаміка виконання фінансових планів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр. за джерелами фінансування, %

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

бюджету – 8,06 млрд. грн., кошти з місцевих бюджетів – 0,15 млрд. грн., кошти з інших джерел – 13,75 млрд. грн. [4].

Аналіз планових, передбачених з Держбюджету та фактично освоєних коштів для виконання Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр. зображено на рис. 1.

Подані дані рис. 1 засвідчують, що протягом 2010-2015 рр. реалізації Програми спостерігалась динаміка збільшення фактично освоєних коштів реалізації програмних завдань та заходів, перевищення фактичних показників над плановими. Так, на завершальному етапі у 2015 р. фактичне фінансування Програми було у 2,4 рази вище за фінансування на початковому етапі у 2010 р.

Насамперед хочемо зазначити, що аналіз структури витрат за джерелами їх здійснення свідчить про те, що забезпечувались витрати на реалізацію Програми практично за рахунок

Держлісагенство - 94,8%
 Мінінфраструктури - 1,9%
 МНС - 0,5%



Рис. 5. Динаміка фактичного розподілу фінансування по виконавцях заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр., тис. грн.

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

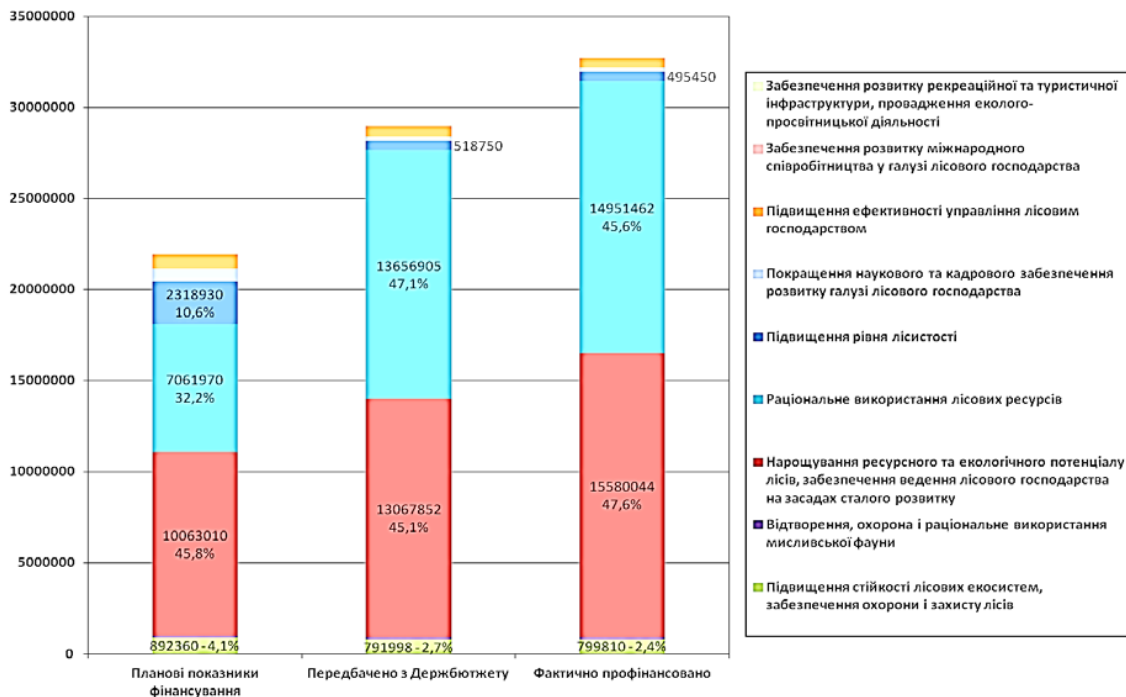


Рис. 6. Частка витрат від загального обсягу за завданнями та заходами Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр., % / тис. грн.

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

інших джерел фінансування (власних коштів лісокористувачів) (рис. 2). Їх частка в загальному обсязі фінансування протягом 2010-2015 рр. коливалася в межах 80,9-93,9%.

Вагома частка витрат на Програму протягом 2010-2011 рр. була і за рахунок коштів державного бюджету (17,1-17,9%) (рис. 3). Як видно із рис. 3, протягом 2010-2015 рр. обсяги фінансування Програми за рахунок власних коштів постійних лісокористувачів зростали, за рахунок місцевих бюджетів – забезпечувались на постійному рівні.

Зниження державного фінансування Програми з 2012 р. пояснюється фінансовою кризою, агресією Російської Федерації, початком антитерористичної операції на сході України, що простежується на рис. 4.

Розподіл фактичного фінансування по виконавцях заходів Програми зображений на рис. 5. Зазначимо, що найбільші обсяги витрат на виконання заходів та завдань Програми освоєні головним виконавцем – державним замовником Програми Держлісагенством. Частка освоєних витрат Держлісагенством від загального обсягу фактичного фінансування складає 94,8%.

Констатуємо, що кризові явища в економіці держави та їх гострі соціальні наслідки не дали змогу спрямувати належні фінансові ресурси на виконання усіх завдань та заходів Програми. Так, упродовж 2010-2015 рр. обсяги фактичних витрат на виконання завдань та заходів Програми зросли у 2,4 рази. Протягом дії Програми

спостерігалася зростаюча динаміка їхнього виконання щодо таких заходів та завдань: забезпечення розвитку рекреаційної та туристичної інфраструктури, провадження еколого-просвітницької діяльності (11,1%-12,6% планового показника).

Спадаюча динаміка притаманна таким заходам та завданням: підвищення ефективності управління лісовим господарством (95,1%-51% планового показника); покращення наукового та кадрового забезпечення розвитку галузі лісового господарства (92,2%-10,8% планового показника); підвищення рівня лісистості (92%-6,2% планового показника).

Перевиконання спостерігаємо для нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів, забезпечення ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку (113,9%-208,8% планового показника); раціонального використання лісових ресурсів (140,7%-297,9% планового показника).

Слід відзначити, що за завданнями та заходами Програми (рис. 6), значна частка фінансування впродовж виконання Програми припадає на заходи щодо нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів, забезпечення ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку (47,6%), раціональне використання лісових ресурсів (45,7%).

Виконання основних показників завдань та заходів Програми наведені і зображені в табл. 1 та на рис. 7 відповідно.

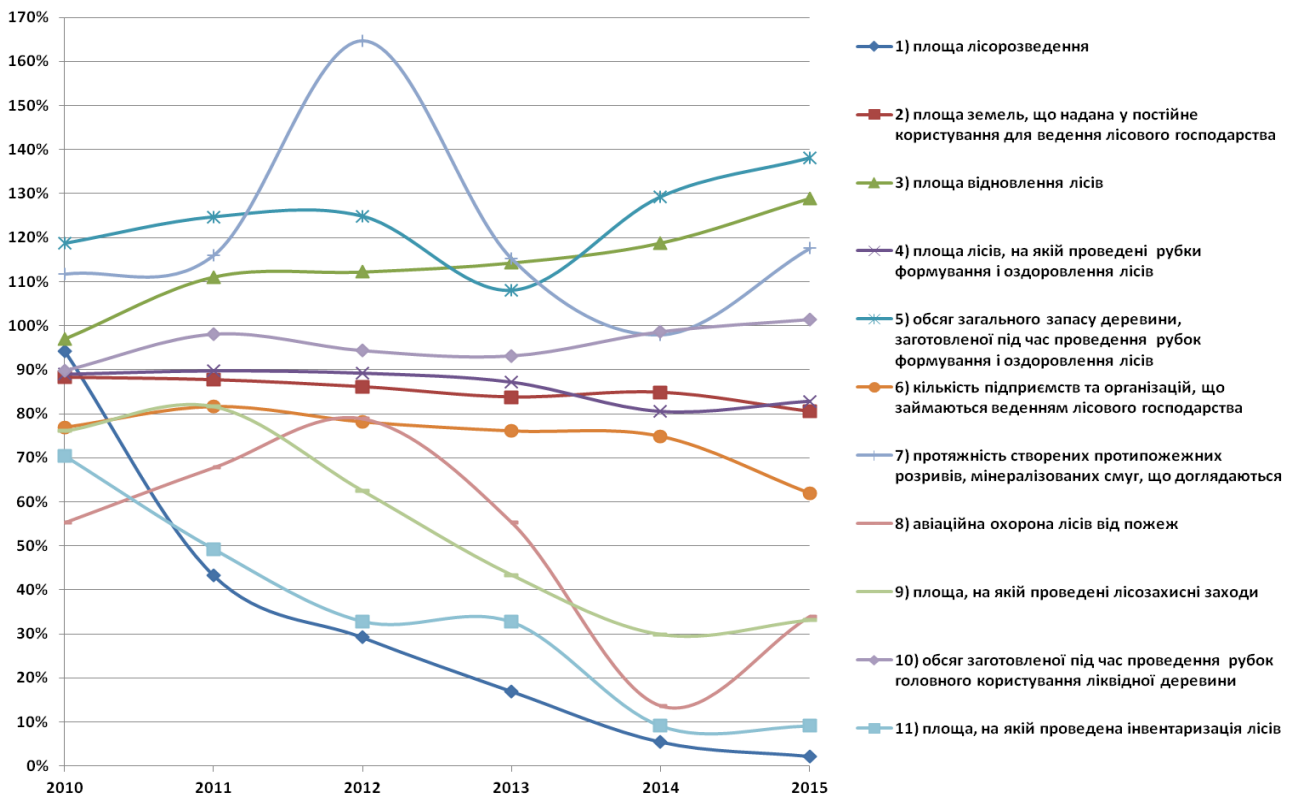


Рис. 7. Динаміка виконання основних показників завдань та заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр., %

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

Таблиця 1
Виконання основних показників завдань та заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 рр.

Основні показники	2010			2011			2012			2013			2014			2015		
	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання
1) площа лісорозведення, тис. га	28,7	27,0	94%	52,3	22,6	43%	62,4	18,2	29%	83,5	14,2	17%	95,1	5,2	5%	107,7	2,4	2%
2) площа земель, що надана у постійне користування для ведення лісового господарства, тис. га	9918,7	8758,8	88%	9948,4	8729,0	88%	9997,3	8612,0	86%	10043,0	8414,1	84%	10088,0	8562,5	85%	10131,0	8152,9	80%
3) площа відновлення лісів, тис. га	38,6	37,4	97%	38,3	42,6	111%	38,5	43,2	112%	38,5	44,0	114%	38,7	45,9	119%	38,7	49,9	129%
4) площа лісів, на якій проведені рубки формування і оздоровлення лісів, тис. га	366,7	326,5	89%	373,2	335,2	90%	366,9	327,6	89%	365,4	318,7	87%	367,2	295,5	80%	368,7	305,5	83%
5) обсяг загального запасу деревини, заготовленої під час проведення рубок формування і оздоровлення лісів, тис.куб. м	7518,9	8926,1	119%	7585,5	9459,7	125%	7613,9	9503,7	125%	7610,1	8224,6	108%	7683,2	9931,7	129%	7666,4	10581,6	138%
6) кількість підприємств та організацій, що займаються веденням лісового господарства, одиниць	485	373	77%	485	396	82%	485	379	78%	485	369	76%	485	363	75%	485	300	62%
7) протяжність створених протипожежних розривів, мінералізованих смуг, що доглядаються, тис. км	293,2	327,7	112%	295,3	342,6	116%	296,7	488,7	165%	297,5	342,7	115%	298,8	292,8	98%	299,3	351,9	118%
8) авіаційна охорона лісів від пожеж, льотних год	4425	2446	55%	4425	3000	68%	4425	3492	79%	4425	2447	55%	4425	602	14%	4425	1503	34%
9) площа, на якій проведені лісозахисні заходи, тис. га	372,2	283,2	76%	370,1	302,1	82%	364,1	227,5	62%	363,0	157,5	43%	361,3	108,0	30%	349,7	116,1	33%
10) обсяг заготовленої під час проведення рубок головного користування ліквідної деревини, тис.куб. м	7296,6	6553,0	90%	7337,4	7197,7	98%	7360,9	6945,0	94%	7387,3	6882,3	93%	7406,8	7306,9	99%	7427,2	7533,2	101%
11) площа, на якій проведена інвентаризація лісів, тис. га	1000,0	704,0	70%	2000,0	985,0	49%	3000,0	985,0	33%	3000,0	981,0	33%	10800,0	981,0	9%	10800,0	981,0	9%

Джерело: розробка автора за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010-2015 рр.

У 2010-2015 рр. проведено відтворення лісів на площі 263,9 тис. га (114% до передбачених Програмою), зокрема лісогосподарськими підприємствами Держлісагентства – на площі 247,2 тис. га (128%). Крім того, створено 89,6 тис. га захисних насаджень (нових лісів) – 21% до передбачених Програмою, зокрема підприємствами Держлісагентства – 89,1 тис. га (21%).

За час виконання Програми у підпорядкованих Держлісагентству лісах загальні обсяги відновлення і створення нових лісів в 1,4 рази перевищують розміри суцільних зрубів.

Для збереження лісових ресурсів проводились роботи з охорони лісів від пожеж, захисту їх від шкідників і хвороб. З метою недопущення поширення лісових пожеж влаштовано протипожежні розриви, мінералізовані смуги, а також проведено догляд за ними на 2 152,4 тис. км (121% до передбачених Програмою), зокрема 2 001,5 тис. км – підприємствами Держлісагентства (131%). Лісозахисні заходи проведені на площі 1 200,4 тис. га (підприємствами Держлісагентства – 812,4 тис. га).

За час дії Програми проведено базове лісовпорядкування (довгострокове планування лісогосподарського виробництва для окремих лісочористувачів) на площі 5,8 млн. га (110% до запланованого Програмою), щорічна актуалізація бази даних лісового фонду України (безперервне лісовпорядкування) досягла площі 7,2 млн. га (99%).

Інвентаризація та оцінка лісового фонду з використанням статистичних методів проведені на площі 981 тис. га (9% від площі, передбаченою Програмою).

Проведено станом на 1 січня 2011 р. державний облік лісів України (узагальнення відомостей про природний, господарський стан та правовий режим лісового фонду) відповідно до «Порядку ведення державного лісового кадастру та обліку лісів», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 29 червня 2007 р. № 848. Черговий державний облік лісів, який передбачено Програмою на 2015 р., за відсутності цільового фінансування не проведено.

У 2010-2015 рр. лісогосподарськими підприємствами Держлісагентства збудовано, реконструйовано та відновлено ремонтами близько 16,4 тис. км лісових автомобільних доріг (198% до обсягів, передбачених Програмою).

За час дії Програми відбулись суттєві організаційні і структурні зміни як щодо виконавців самої Програми, так і у зв'язку із зміною структури управління лісогосподарськими підприємствами, які підпорядковані Держлісагентству.

Заходи Програми 5 і 6 завдання 7 «Покращення наукового та кадрового забезпечення розвитку галузі лісового господарства» щодо підготовки фахівців у галузі лісового господарства у вищих навчальних закладах I-III рівнів акредитації не виконувались з 2012 р. у зв'язку з підпорядкуванням зазначених навчальних закладів Міністерству освіти і науки України.

Аналізуючи динаміку фактичного фінансування програмних завдань і заходів, а також виконання основних показників Програми загалом у 2010-2015 рр., слід сказати, що Держлісагентством та основними виконавцями Програми виконано всі невідкладні заходи. Не в повному обсязі виконано окремі заходи, видатки на які передбачались Програмою переважно із державного бюджету, а саме роботи із створення захисних лісових насаджень та полезахисних лісових смуг на землях, які не зайняті лісом; авіаційна охорона лісів від пожеж; інвентаризація та моніторинг стану лісів; черговий державний облік лісів.

Основні причини неповного виконання заходів та завдань Програми, на нашу думку, такі: планування статей витрат на виконання державних цільових екологічних програм, зокрема на програму «Ліси України», в основному фінансовому документі України – Держбюджеті – здійснюється за залишковим принципом; знецінення планових витрат по заходах «авіаційна охорона лісів від пожеж» та «інвентаризація та моніторинг стану лісів».

В результаті проведеного аналізу встановлено, що фінансування державних цільових екологічних програм може бути ефективним за умови виділення з бюджету не менше 80% планових коштів, а також за рахунок їх оптимізації методом програмно-цільового планування.

Висновки. На підставі аналізу державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні виокремимо такі пропозиції щодо вдосконалення процесу їхньої розробки:

- 1) сприяння інноваційній діяльності та науково-дослідній роботі у сфері моніторингу за станом охорони навколишнього середовища, зокрема надання достатньої державної підтримки програмам наукових досліджень з оцінювання природно-ресурсного потенціалу України; розроблення та впровадження системи індикаторів збалансованого розвитку та методів просторового планування, впливу чинників довкілля на стан здоров'я населення, а також демографічних тенденцій; дослідження здатності природних екосистем витримувати антропогенне навантаження; проведення економічної оцінки вартості природних ресурсів тощо;

- 2) підвищення ступеня залучення громадськості до підготовки проектів державних програм у сфері охорони навколишнього середовища;

- 3) передбачення прозорого інформаційного забезпечення та доступу до звітів про виконання державних програм у сфері охорони навколишнього середовища;

- 4) налагодження стабільного двостороннього зв'язку та співпраці розробником державних програм охорони довкілля з громадськими екологічними організаціями та активним населенням;

- 5) забезпечення постійної інформованості населення замовниками державних програм охорони довкілля з питань розв'язання місцевих і загальнодержавних екологічних проблем

і процесу переходу до збалансованого розвитку з активним залученням засобів масової інформації;

б) підвищення ефективності управління та професіоналізму виконавцями державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

Вважаємо, що орієнтиром під час вибору стратегічних цілей державних програм охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки повинні бути стратегічні цілі, зазначені в «Основних засадах (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2020 року».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011-2020 рр.: затверджена Законом України від 20 жовтня 2011 р. № 3933-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow/2455-15>
2. Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1376 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1376-2007-%D0%BF>
3. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року: затверджена Законом України від 21 квітня 2011 р. № 268-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>
4. Державна цільова програма «Ліси України» на 2010-2015 рр.: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-%D0%BF>
5. Загальнодержавна цільова екологічна програма поводження з радіоактивними відходами: затверджена Законом України від 17 вересня 2008 р. № 516-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/516-17>
6. Державна цільова екологічна програма розвитку Криму («Екологічно безпечний Крим») на 2011-2015 рр.: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 р. № 539 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/539-2011-%D0%BF>
7. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпра на період до 2021 р.: затверджена Законом України від 24 травня 2012 р. № 4836-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4836-17>
8. Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 рр.: затверджена Законом України від 21 вересня 2000 р. № 1989-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1989-14>

УДК 658.8:338.24:65.325

Соковніна Д.М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Уманського національного університету садівництва*

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

THE USE OF ELEMENTS MARKETING INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR INCREASING EFFICIENCY OF THE ACTIVITY HORTICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано науково-теоретичне визначення поняття системи маркетингу садової продукції. Визначено цільове призначення системи маркетингу садової продукції, що полягає в отриманні максимально можливих результатів під час здійснення комерційних операцій. Встановлено, що орієнтування садівничих підприємств на впровадження інноваційних технологій вимагає стратегічного підходу до розподілу ресурсів, пошуку ринкової та наукової інформації, стимулювання персоналу до вивчення нових методів ведення господарства (зокрема, садівництва), маркетингових методів продажів садової продукції. Окреслено основні напрями використання елементів маркетингових інноваційних технологій для підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні.

Ключові слова: маркетинг, інновації, технології, ефективність, бізнес-процес, садівничі підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено научно-теоретическое определение понятия системы маркетинга садовой продукции. Определено целевое предназначение системы маркетинга садовой продукции, которое заключается в получении максимально возможных результатов при осуществлении коммерческих операций. Установлено, что ориентировка садоводческих предприятий на внедрение инновационных технологий требует стратегического подхода к распределению ресурсов, поиска рыночной и научной информации, стимулирования персонала к изучению новых методов ведения хозяйства (в частности, садоводства), маркетинговых методов продаж садовой продукции. Выделены основные направления использования элементов маркетинговых инновационных технологий для повышения эффективности деятельности садоводческих предприятий в Украине.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, технологии, эффективность, бизнес-процесс, садоводческие предприятия.

ANNOTATION

In the article proposed scientific and theoretical definition concepts of the marketing system products of the horticultural. The purpose of the system of marketing products of the horticultural is determined, which is to obtain the best possible results in commercial operations. Conclusions are drawn that the orientation of horticultural enterprises on introduction of innovative technologies requires a strategic approach to resource allocation, search for market and scientific information, encouraging staff to training new farming methods (in particular, horticulture), marketing methods for sale products of the horticultural. The main directions use of elements of marketing innovative technologies to the improve performance horticultural enterprises in Ukraine were outlined.

Keywords: marketing, innovation, technology, efficiency, business of process, horticultural enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку і зміцнення ринкових відносин зумовлює необхідність застосування маркетингових технологій в економіці, в тому числі і у садівничій

галузі. Основною метою інноваційної маркетингової діяльності є створення стабільного й ефективного виробництва, здатного реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Сучасні інновації мають характер продуктового напрямку і спрямовані на підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, у тому числі за допомогою поліпшення якості кінцевого продукту. Тому питання упровадження інноваційних методів та технологій у садівництво є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти маркетингової діяльності у господарській сфері висвітлені в роботах Ф. Котлера [5], С. Ілляшенко [8], Н. Ілляшенко [8], Ю. Шипуліної [8]. Серед досліджень інноваційних основ, процесів та технологій у садівництві варто виокремити праці зарубіжних та українських авторів, таких як Г. Аніщенко [1], Л. Барабаш [3], П. Перерва [7], А. Косенко [7], П. Косенко [7]. Однак питання щодо використання елементів маркетингових інноваційних технологій для підвищення ефективності діяльності садівничих підприємств в Україні сьогодні є малодослідженими.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених аспектам маркетингової діяльності в різних сферах економіки, існує потреба у дослідженні інноваційних форм та практичних пропозицій щодо використання елементів маркетингових інновацій у сфері садівництва.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційних елементів маркетингових технологій та розробленні практичних рекомендацій для підвищення ефективності діяльності садівничих підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення системи маркетингу під час виробництва та реалізації садової продукції у стратегічному плані формує системну основу для розвитку садівничої галузі загалом, оскільки питання виробництва і поставки сировини обсягом, що задовольняє потреби покупців, забезпечує мультиплікаційний ефект у кожній з суміжних галузей – від машинобудування до переробних заводів і торгівлі.

Принцип системності на стадії впровадження інноваційних пропозицій у вітчизняне садівництво повинен стати фундаментом прискореного розвитку галузі. Апробовані інновації, які відповідають широкомасштабній комерціалізації у промисловому садівництві України, охоплюють увесь виробничий процес, як у горизонтальній, так і у вертикальній площинах. З іншого боку, реалізація інновацій у садівництві не може мати короткострокового характеру у зв'язку із пролонгуванням біологічних процесів у часі. Подібне твердження може бути зроблено щодо реалізації інноваційного підходу для удосконалення бізнес-процесу, що реалізується підприємством.

Бізнес-процес – це логічний, послідовний, взаємозалежний набір заходів, який використовує певні ресурси, створює цінність і видає результат [5, с. 157]. Будь-яка організація, незалежно від її спеціалізації, є сукупністю бізнес-процесів, взаємопов'язаних між собою ланцюгом типу «продукт – ресурс – продукт». На підставі подібної залежності варто виділити види бізнес-процесів у садівництві, які реалізуються у такій послідовності, як виробництво; зберігання і переробка; реалізація продукції; процесійний менеджмент.

На кожному етапі створення, вирощування і реалізації продукції перетворені ресурси (праця, земля, капітал) створюють умови для отримання бажаного результату, і цей процес, який безперервно здійснюється організацією, з одного боку, є мікроорганізаційним аспектом відновлення витрачених факторів виробництва, а з іншого – об'єктом пошуку резервів підвищення ефективності управління ним. Зважаючи на специфіку системи менеджменту, інновації можуть бути спрямовані на зміну (максимізацію, мінімізацію, прискорення тощо) параметричних значень показників оціночної бази ефективності використання ресурсів (реалізації функцій). Варто зауважити, що до системи управління бізнес-процесами належать такі функції, як «Планування», «Організація», «Координація і регулювання», «Контроль». Так, наприклад, у функції «Планування» критерієм оцінки ефективності є фактор часу, що виражається через скорочення тимчасового інтервалу між моментами формування аналітичного матеріалу про діяльність організації, коригування прогнозних значень розвитку, у розрізі галузей і розроблення перспективних планів на коротко- і середньостроковий період без втрати їх якісного складника. Щодо функції «Організація» основним використовуваним ресурсом є люди з їхньою здатністю до цілеспрямованої праці, «Координація і регулювання» – проміжні та кінцеві результати садівничого бізнесу.

Менеджмент бізнес-процесів орієнтований на встановлення ефективних взаємозв'язків між сукупністю елементів (ресурсів) за допомогою важелів спонукання і примусу (мотивації),

а також організацію інформаційних потоків (інформатизацію) внутрішнього і зовнішнього середовища.

У садівництві щодо вдосконалення цих складників менеджменту порівняно з іншими галузями сільського господарства існують принципові відмінності:

- закріплення за первинними трудовими колективами посадкового матеріалу та насаджень різних вікових груп, що стимулює через систему оплати праці виконання всього комплексу робіт високої якості упродовж тривалого періоду часу;

- періодичність плодоношення насаджень об'єктивно визначає необхідність

- розвитку «страхових» галузей, які, з одного боку, не впливають на ефективність використання землі як головного засобу виробництва (наприклад, організація сівозмін у землеробстві), але з іншого – «компенсують» матеріально-грошові витрати у садівництві;

- необхідність розвитку в єдиній системі управління інфраструктурних елементів та об'єктів.

На нашу думку, інноваційний підхід до системи менеджменту в галузі садівництва може полягати у тому, щоб:

- садівництво було одним із ключових об'єктів сільськогосподарської галузі, що передбачає формування стратегії і програми інноваційного розвитку;

- орієнтуватися на пріоритет фінансування інноваційних проектів у розподілі довгострокових інвестицій;

- сформувати групу керівників інноваційних проектів;

- включити оцінку ефективності інновацій у систему винагороди праці керівника організації та головних спеціалістів;

- сформувати систему оцінки ефективності інновацій (в розрізі кожного впровадження).

Основним бізнес-процесом у садівничих організаціях є виробництво продукції. Він містить два підпроцеси, такі як безпосередньо виробництво продукції та її зберігання. Ефект від упровадження інновацій у виробничий цикл і зберігання матиме вирішальне значення, оскільки саме на цих стадіях здійснюється перетворення ресурсів у продукти тієї якості, яка матиме потенційний попит на споживчому ринку.

На нашу думку, технологія бізнес-процесу виробництва продукції складається з таких етапів, як планування та придбання необхідних ресурсів; безпосередньо виробництво продукції; організація доставки продуктів із саду.

Вибір постачальників матеріальних ресурсів є одним із найважливіших етапів виробничого процесу, оскільки якість і своєчасність поставок багато в чому визначають якісні характеристики вирощеного врожаю. Однак закупівля засобів виробництва для садівництва обмежена фінансовими можливостями підприємств. Тому нами пропонується систему маркетингу садо-

вої продукції розглядати як вид управлінської діяльності господарюючого суб'єкта, заснований на певній позиційно-діяльній поведінці, що спрямована на формування економічної зацікавленості у створенні якісного продукту, на спонукання споживача придбати продукцію.

Таким чином, цільове призначення системи маркетингу садової продукції полягає в отриманні максимально можливих результатів під час здійснення комерційних операцій.

Отже, основними напрямками маркетингу садової продукції є:

- оцінка стану ринку садової продукції;
- формування певної цінової політики з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
- стимулювання збуту продукції (реклама, знижки від ціни реалізації);
- зниження ризику цінових втрат.

Формування системи управління бізнес-процесами та впровадження інновацій у кожен із них робить можливим забезпечення реалізації резервів підвищення ефективності виробництва садової продукції, сприяючи комплексній інтенсифікації усього процесу вирощування продукції садівництва.

Орієнтування садівничих підприємств на впровадження інноваційних продуктів накладає на них додаткові фінансові зобов'язання і витрати, а також вимагає стратегічного підходу до розподілу ресурсів, пошуку ринкової та наукової інформації, стимулювання персоналу до вивчення нових методів ведення господарства (зокрема, садівництва), маркетингових методів продажів садової продукції тощо.

До основних функцій маркетингу в галузі садівництва варто віднести:

- комплексне дослідження ринку для виявлення наявного і потенційного попиту покупців на продукцію;
- аналіз виробничо-ресурсних і збутових можливостей підприємства з метою впливу на ринок і на споживчий попит;
- максимальну адаптацію виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності його функціонування.

Кризовий стан садівничої галузі, відсутність каналів реалізації садівничої продукції та недоліки ціноутворення на перше місце висувують питання про застосування комплексної системи заходів, що орієнтовані на стабілізацію садівництва. Тому реорганізацію та відродження галузі садівництва варто проводити за два етапи, такі як стабілізація економіки галузі та подальший розвиток відповідно до законів ринку.

На першому етапі на основі комплексного вивчення стану галузі варто визначити потреби у продукції і можливості цю продукцію виростити й отримати. Ці функції закріплені за Міністерством аграрної політики та продовольства України (зокрема, за Департаментом землеробства та технічної політики в АПК [6]) та повинні бути покладені на регіональні

й обласні маркетингові структури і контролюватися ними.

На основі визначення ємності ринку і здатності товаровиробників наситити його повинні бути розроблені програми щодо подальшого розвитку садівництва.

Процес стабілізації економіки галузі безпосередньо пов'язаний зі впровадженням маркетингових досліджень. Однією з головних цілей діяльності служби маркетингу є прогноз ринкової ситуації і вироблення стратегії розвитку садівництва в регіоні.

На другому етапі найбільш перспективним варто вважати створення профільних об'єднань та організацій із виробництва, переробки та реалізації садівничої продукції. Головною метою на цьому етапі є вихід на ринок і закріплення на ньому підприємств-виробників із метою отримання ними максимально можливого прибутку.

Доцільним є як розвиток садівництва регіону у традиційних напрямках (отримання кісточкових і зерняткових плодів), так і створення нових перспективних напрямків виробництва (висушені плоди та ягоди, консервована продукція, варення, джеми, соки тощо), причому головним критерієм має бути кон'юнктура ринку. Вивченням і створенням попиту на перспективні види садівничої продукції повинна займатися маркетингова служба садівничих виробничих кооперативів (об'єднань).

Вихід із кризового стану, в якому опинилося садівництво України, на нашу думку, залежить від створення цивілізованого гуртового ринку, що відповідає умовам ринкової економіки. При цьому необхідний комплексний підхід, який відповідає принципу, за яким виробництво, реалізація, переробка продукції – це єдиний і нерозривний процес, у якому беруть участь садівничі господарства, переробні підприємства, оптова торгівля, що пов'язані загальною організаційною структурою.

Отже, аналізуючи галузеву структуру по всій виробничій вертикалі, де кінцева продукція попередньої сфери є сировиною для наступної, можна дійти висновку про спільність наявних проблем, основними з яких є:

- замкненість економічних і виробничих інтересів на кожній стадії проходження сировини до готової продукції та дефіцит інформації для комплексної оцінки взаємин у всій галузевій структурі;
- звуження ринків збуту готової продукції з огляду на низьку конкурентоспроможність і слабку купівельну спроможність населення;
- низька забезпеченість оборотним капіталом, що зумовлює практику взаємних неплатежів і відсутність ефективного механізму виходу із цієї ситуації;
- недосконалість податкової та кредитно-фінансової системи, а також системи ціноутворення на всіх етапах проходження сировини і товару.

Головною функцією маркетингу за таких умов є об'єднуюча. Маркетинг повинен бути

інтегруючою основою, що здатна пов'язати в єдиний процес економічні інтереси підприємств по всій вертикалі.

Сьогодні закупівлі продукції садівництва здійснюються, як правило, посередниками за цінами, що у 2-2,5 рази нижчі від ринкових [2]. Як наслідок, садівничі підприємства недоотримують значну частину прибутку. У зв'язку із цим доцільно приступити до створення сучасної інфраструктури гуртового ринку садівничої продукції, покликаної відпрацювати механізм регулювання та координації робіт у галузі виробництва і реалізації продукції у свіжому і переробленому вигляді. Тому необхідно відновити керованість галузі й організувати функціональний державний орган управління з його регіональними структурами на місцях, на який покласти функції державного замовника та організацію проведення закупівель, реалізації продукції.

Регіональні структури на місцях доцільно утворити шляхом об'єднання садівничих господарств і підприємств із переробки в єдині інтегровані організаційні формування.

Регіональні програми розвитку галузі садівництва, що існують натеper [4], найближчими роками не можуть бути реалізовані, оскільки є невіршеними такі проблеми, як:

- необхідність залучення бюджетних ресурсів, які натеper відсутні;
- у більшості пропонованих програм передбачається створення внутрішнього ринку, що має знижену систему ціноутворення, не завжди прийнятну для виробників продукції;
- участь у таких програмах підприємств глибокої переробки сировини значно ускладнює практичну їх реалізацію та можливість дієвого впливу товаровиробників на кінцевий результат;
- не завжди висока якість продукції, відсутність належної сертифікації не дає змоги виходити на міжнародні ринки;
- сьогодні система дотації садівництва не виконує свого головного завдання – стимулювання розвитку садівничої галузі.

Виведення із кризового стану садівничої галузі можливе, на нашу думку, шляхом відродження кооперації та інтеграції у нових організаційно-правових формах. Основними учасниками інтегрованих формувань повинні стати садівничі та переробні підприємства. Необхідність створення кооперативу на базі, наприклад, консервного заводу зумовлена доцільністю скорочення посередницької мережі, гарантованістю постачання сировини, усуненням монопольного диктату з боку переробника (рис. 1).

Державна підтримка вітчизняних виробників і захист внутрішнього ринку мають здійснюватися шляхом пільгового оподаткування з об'єднаними митними обмеженнями на ввезення до країни певних видів продукції садівництва. Найбільш раціональний режим проведення відтворювальної політики садівничих підприємств ґрунтується на залученні

позикових коштів. Однак зростання короткострокових кредитних ресурсів у джерелах формування оборотного капіталу стримується нестійкістю фінансового стану більшості господарств. У зв'язку із цим науковий і практичний інтерес представляє вдосконалення інфраструктури та системи кредитування галузі.

Потрібне розроблення і прийняття державної програми гарантій за кредитними вкладеннями у галузь. Зміст цієї програми має бути зорієнтованим на побудову відповідної сучасним реаліям системи поповнення оборотного капіталу садівничих підприємств. Суб'єктами механізму реалізації цієї програми повинні бути підприємства АПК регіону, кредитні установи, уповноважена органами державної влади організація-гарант. Ця організація повинна бути функціонально закріплена у регіональному відділенні Департаменту землеробства та технічної політики в АПК та здійснювати повноваження Уряду щодо надання гарантій за кредитами, а також виконувати функції Кредитного бюро. Таким чином, можна побудувати механізм державної підтримки залучення позикових ресурсів до аграрного сектору економіки регіону, що забезпечить цільовий та економічно обґрунтований характер спрямованості потоків цих ресурсів, зниження ризикової ситуації тощо.

Банк і організація-гарант (Кредитне бюро АПК регіону) здатні забезпечувати повне стягнення боргів із позичальника. Кредитне бюро визначає відсоткову частку кредиту, яка підлягає забезпеченості державною гарантією. Воно відповідальне за облік, забезпеченість збереження кредитних історій позичальників на умовах особливого режиму зберігання і використання документів, що містять конфіденційну інформацію.

Запропонована структура, відображена на рис. 1, орієнтована на інтереси садівничих підприємств, оскільки цільова установка її створення визначається необхідністю поповнення оборотного капіталу підприємств АПК позиковими ресурсами для підвищення ефективності виробництва у стабільно прибуткових господарствах і виходу на платоспроможний рівень економічно ослаблених підприємств.

Головним регулятором ринкових відносин у структурі кооперативу, що визначає ступінь адаптації садівничої галузі до нових умов господарювання, повинен стати відділ (служба) маркетингу. Маркетинговий відділ регіонального виробничого кооперативу вирішує питання щодо:

- формування пріоритетних напрямів розвитку садівництва у регіоні на основі довгострокових, середньострокових і спеціальних маркетингових і виробничих програм. Залучення до їх реалізації кредитних установ, підприємств різних форм власності тощо;
- виявлення і формування потреб у продукції садівництва, а також продуктах їх переробки;
- активного рекламування і формування позитивного іміджу кооперативу;

– дослідження тенденцій змін попиту та інформування про це товаровиробників і керівників переробних підприємств;

– обґрунтування каналів збуту, вивчення ринкових квот, ліцензій, сертифікатів; контролю за формуванням і рухом товарних запасів.

Загалом процес управління маркетингом садівничої галузі містить чотири складники, такі як аналіз можливостей ринку, відбір цільових ринків, розроблення маркетингових заходів та їх реалізація.

Для підвищення підприємницької активності на ринку садової продукції потрібна глибока модернізація інституційної структури цього ринку. Можна виділити п'ять основних напрямів інституційних перетворень на регіональному рівні, які дадуть змогу поліпшити підприємницький клімат у галузі садівництва. До них належить моніторинг державного і регіонального регулювання ринку; створення і впровадження системи фінансових інструментів (ф'ючерсних регіональних контрактів) на ринку; розроблення і впровадження інновацій у сферу державних закупівель; створення інститутів щодо акумулювання інвестиційних ресурсів на рівні регіону; розроблення і реалізація регіональної концепції розкриття інформації про стан і динаміку товарно-гуртового ринку у загалом, а також окремих його сегментів.

Раціоналізація підприємницької діяльності на регіональному ринку садівничої продукції може бути досягнута за рахунок упровадження сучасної системи його функціонування – організації проведення електронних торгів. Вказане набуває особливої актуальності у зв'язку з віднесенням продукції садівництва до категорії товарів, що швидко псуються. Сучасні інформаційні інтернет-технології приводять до різкого, багаторазового здешевлення операцій пошуку альтернатив на ринку і розширюють кон'юнктуру глобального ринку.

На наш погляд, найкращою формою організації ринку садівничої продукції є електронна біржова торгівля.

В основі електронної торгівлі лежать інформаційні мережі та потоки, інтегровані в мережу Інтернет, у зв'язку із цим поліпшується прозорість ринків: покупці і продавці практично миттєво отримують інформацію про ціни, якість та умови поставки, що пропонуються різними конкурентами. Формується інформація для проведення найбільш ресурсозберігаючої аукціонної форми торгів. Крім того, електронні торги здатні до попередження таких негативних явищ, як ухилення від податків тощо.

Створення електронної системи торгів із закупівлі продукції садівництва дасть змогу:

- забезпечити єдиними технологічними зв'язками з використанням інформаційних технологій віртуального простору та усунути роз'єднаність органів виконавчої влади регіону в питаннях державних закупівель і державного регулювання, що може привести до втрати економічного контролю і значних додаткових витрат під час закупівлі продуктів їх переробки;

- провести аналіз руху продукції для державних потреб та інших спеціальних питань із найменшими витратами;

- забезпечити моніторинг, контроль та облік вільних і відсутніх фінансових і матеріальних ресурсів;

- аналізувати фінансові і товарні потоки;

- забезпечити на торгах достатній рівень конкуренції і контролю за використанням бюджетних коштів;

- заощадити бюджетні кошти, що виділяються на закупівлю продукції садівництва;

- створити єдиний інформаційний, економічний, фінансовий і нормативний простір у сфері державних закупівель;

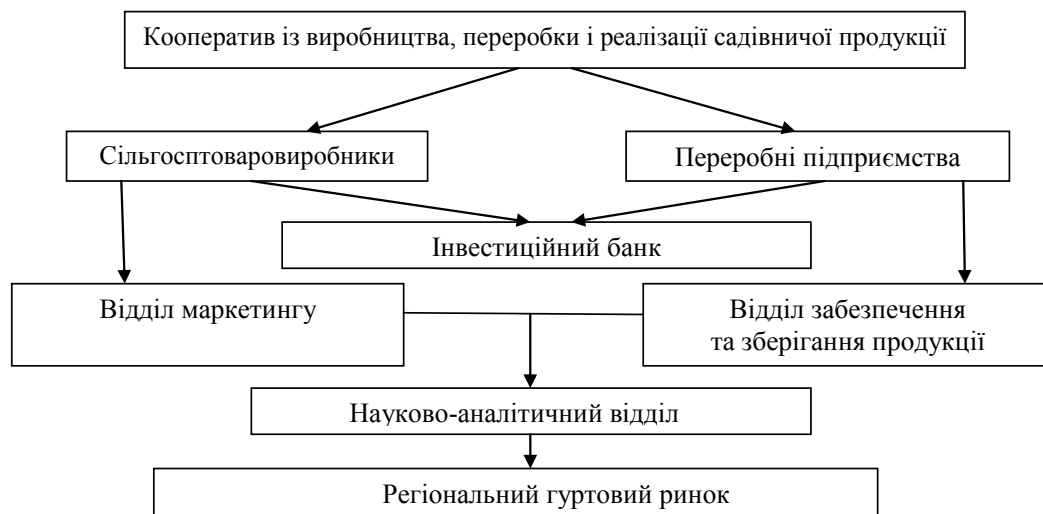


Рис. 1. Організаційна структура кооперативу з виробництва, переробки і реалізації садівничої продукції

*Джерело: авторська розробка

– інтегруватися у міжнародні інформаційні системи закупівель продукції для державних потреб.

Концентрація попиту і пропозиції в одному місці з метою контрагатації дає змогу застосувати для збільшення оборотності фінансових ресурсів на регіональному ринку систему біржового клірингу.

З огляду на те, що контрактні відносини на регіональному ринку, як правило, будуються між підприємствами, що обслуговуються в різних банках, застосування банківського клірингу неефективне. Біржовий кліринг будується на основі проведення розрахунків за рахунками спеціалізованих брокерських контор, що представляють інтереси різних підприємств, які на біржі є розрахунковими фірмами й обслуговуються в одному банку.

Проведення закупівель садівничої продукції для державних потреб на біржовому, регламентованому і контрольованому державою ринку приведе до організації обороту продукції і між підприємствами на цьому ж ринку.

Поточний контроль над цінами для цілей оподаткування з боку управління податкової служби приведе до збалансованості цін витрачання бюджету. Як наслідок, усунеться економічний складник формування тіньового ринку.

Активізація обороту продукції і фінансів за допомогою біржової електронної торгівлі дасть змогу підприємствам-виробникам підвищити ефективність виробництва і збільшити обсяг реалізації продукції.

Ведення електронної системи торгів дає змогу значно стабілізувати цінові параметри на основні види продукції. Особливо важливим є забезпечення досить стабільної цінової динаміки для державних замовлень, наприклад, у дитячі дошкільні установи, лікарні, соціальні установи.

Таким чином, біржовий механізм є активатором стабільного зростання підприємницької активності за рахунок збалансованості товарно-фінансового обороту на рівні ринкових цін (біржових котирувань) та стимулює виробників до інвестування фінансових ресурсів у розширення власних виробництв. Крім того, організація прозорого і контрольованого біржового ринку дає змогу створити систему саморегулювання його за ціною у напрямі підтримки рівноваги між виробництвом і споживанням.

Висновки. Маркетингові інноваційні технології є надзвичайно важливим напрямом у системі підвищення ефективності діяльності садівничих підприємств, оскільки вони є активатором стабільного зростання підприємницької активності за рахунок збалансованості товарно-фінансового обороту на рівні ринкових цін.

Основними напрямками маркетингу садової продукції є:

- оцінка стану ринку садової продукції;
- формування певної цінової політики з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
- стимулювання збуту продукції (реклама, знижки від ціни реалізації);
- зниження ризику цінових втрат.

Формування системи управління та впровадження інновацій робить можливим забезпечення реалізації резервів підвищення ефективності виробництва садової продукції, сприяючи комплексній інтенсифікації усього процесу вирощування продукції садівництва.

У зв'язку із цим подальші дослідження у напрямі розвитку сфери садівництва варто сконцентрувати на розробленні та використанні елементів маркетингових інноваційних технологій, оскільки вони спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, в тому числі за допомогою поліпшення якості кінцевого продукту, а їх вдале застосування гарантує підприємству успіх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніщенко Г.Ю. Сучасні проблеми ринкового садівництва / Г.Ю. Аніщенко // 36. наук. пр. Уманського держ. аграр. ун-ту / ред. кол.: П.Г. Копитко (відп. ред.) та ін. – Умань, 2005. – Вип. 61. – С. 35-41.
2. АПК-інформ. Маркетинговий обзор рынка плодов и ягод в Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ua> – Название с тит. екрана.
3. Барабаш Л.О. Напрями активізації інноваційної діяльності садівничих підприємств / Л.О. Барабаш, І.О. Єрмаков // Науковий вісник НАУ. – К., 2007. – Вип. № 110, Ч. 1. – С. 222-227.
4. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року / затв. нак. Мінагрополітики України та Укр. акад. аграр. наук від 21.07.2008 р. № 444/74. – К., 2008. – 76 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент / Ф. Котлер [11-е изд.]. – СПб: Питер, 2005. – 800 с.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>
7. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. праць темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 25. – С. 100-106.
8. Illiashenko S.M. Knowledge management as a basis for innovative development of the company /S.M. Illiashenko, Y.S. Shypulina, N.S. Illiashenko // Actual Problems of Economics. – 2015. – № 6 (168). – P. 173-181.

УДК 330.3:338.24(477)

Тищенко О.П.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРЕФЕРЕНЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

INVESTMENT PREFERENCES AS TOOLS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE STATE TOURISM POLICY: WAYS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено тенденції розвитку туристичної галузі в Україні у 10-х роках XXI століття. Дано оцінку результативності державної туристичної політики, зокрема, щодо стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано переваги та недоліки використання спеціального режиму інвестиційної діяльності, що діяв у межах СЕЗ «Курортотопіс Трускавець». Систематизовано інструменти стимулювання інвестиційної діяльності підприємців, можливість застосування яких передбачена чинним законодавством України. Обґрунтовано напрями та заходи з подальшого удосконалення системи інвестиційних преференцій для суб'єктів господарювання у туристичній сфері.

Ключові слова: державна туристична політика, інвестиції, преференції, пріоритетні галузі економіки, спеціальні економічні зони, стимулювання інвестиційної діяльності, туристична діяльність.

АННОТАЦИЯ

Исследованы тенденции развития туристической отрасли в Украине в 10-х годах XXI века. Дана оценка результативности государственной туристической политики, в частности, стимулирования инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализированы преимущества и недостатки использования специального режима инвестиционной деятельности, который действовал в рамках СЭЗ «Курортотопис Трускавец». Систематизированы инструменты стимулирования инвестиционной деятельности предпринимателей, возможность применения которых предусмотрена действующим законодательством Украины. Обоснованы направления и меры по дальнейшему совершенствованию системы инвестиционных преференций для субъектов хозяйствования в туристической сфере.

Ключевые слова: государственная туристическая политика, инвестиции, преференции, приоритетные отрасли экономики, специальные экономические зоны, стимулирование инвестиционной деятельности, туристическая деятельность.

ANNOTATION

Trends of development of the tourism industry of Ukraine in 10's of the XXI century are studied. An assessment of the effectiveness of the state tourism policy, in particular, concerning stimulation of investment activity of business entities is given. Advantages and disadvantages of the use of special regime of investment activity that operated within the framework of SEZ «Truskavets Resortopolis» are analysed. Tools for stimulating investment activity of entrepreneurs, the possibility of application of which is stipulated by the current legislation of Ukraine, are systematized. Directions and measures of further improvement of investment preferences for economic entities in the tourism sector are substantiated.

Keywords: state tourism policy, investments, preferences, priority sectors of the economy, special economic zones, stimulation of investment activity, tourist activity.

Постановка проблеми. В умовах стрімких економічних і соціальних змін, які від-

буваються внаслідок глобалізаційних процесів практично в усіх сферах суспільного життя, інтернаціоналізації господарських і культурних відносин, що продовжується, активного розвитку зв'язків між країнами (спорт, освіта, мистецтво, торгівля, екологічні проекти тощо), поступового зростання доходів населення та його прагнення до урізноманітнення проведення вільного часу, подорожей і відпочинку, спрощення перетинання державних кордонів варто очікувати подальшого підвищення ролі та питомої ваги туристичної галузі у світових та загальнонаціональних економічних показниках, у тому числі й в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До різних аспектів формування державної туристичної політики, зокрема визначення її стратегічних пріоритетів, удосконалення нормативно-правового забезпечення, використання організаційних, економічних, фінансових та інших важелів при її здійсненні, обґрунтування окремих складових механізму державного регулювання розвитку туризму та оцінювання його ефективності, можливості адаптації до вітчизняних умов зарубіжної практики управління туристичною сферою, останніми роками звертались І. Антоненко, М. Біль, В. Гуменюк, С. Домбровська, В. Кифяк, М. Колісник, Т. Майорова, М. Мальська, С. Сисоєва, Т. Ткаченко, І. Черниш та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну увагу науковців, а також наявну нормативно-правову базу, останніми роками спостерігається посилення негативних тенденцій, які свідчать про значне погіршення стану туристичної сфери країни. По суті мова йде про її занепад, що потребує кардинальної зміни традиційних підходів, формування нової концепції державного регулювання туризму та застосування дієвих заходів антикризового, організаційного, правового та фінансово-економічного характеру, які сприятимуть його подальшому розвитку та ефективному використанню різноманітного туристично-рекреаційного потенціалу країни. Безпосередня близькість України до розвинених європейських країн, де мешкають сотні мільйонів потенційних заможних туристів, спо-

нукає до активізації досліджень у цій площині. Водночас змістовний аналіз публікацій сучасних науковців засвідчив про те, що в умовах структурних трансформацій, які відбуваються у національній економіці, загострення конкуренції на світових ринках товарів і послуг питання формування сучасної політики держави щодо розвитку туристичної сфери країни, зокрема активізації інвестиційної діяльності, потребують подальших досліджень і обґрунтування засобів її реалізації.

Метою статті є аналіз практики застосування преференційних режимів та обґрунтування інструментів стимулювання інвестиційної діяльності у сфері туризму України в контексті реалізації сучасної державної туристичної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про значущість туристичної сфери для вітчиз-

няної економіки свідчать не тільки численні дослідження науковців, а і значна кількість чинних законодавчих актів, схвалених документів стратегічного характеру, прийнятих нормативних актів на відомчому та регіональному рівнях, які стосуються визначення принципів, мети, завдань, пріоритетів туристичної діяльності, створення відповідного правового середовища, компетенції та повноважень державних органів щодо регулювання діяльності суб'єктів підприємництва, умов та правил надання туристичних послуг, особливостей застосування окремих адміністративних, організаційних, фінансово-економічних важелів тощо.

Сукупністю положень зазначених документів і визначається зміст державної політики у туристичній сфері, а їх практична реалізація має забезпечувати належні умови для її

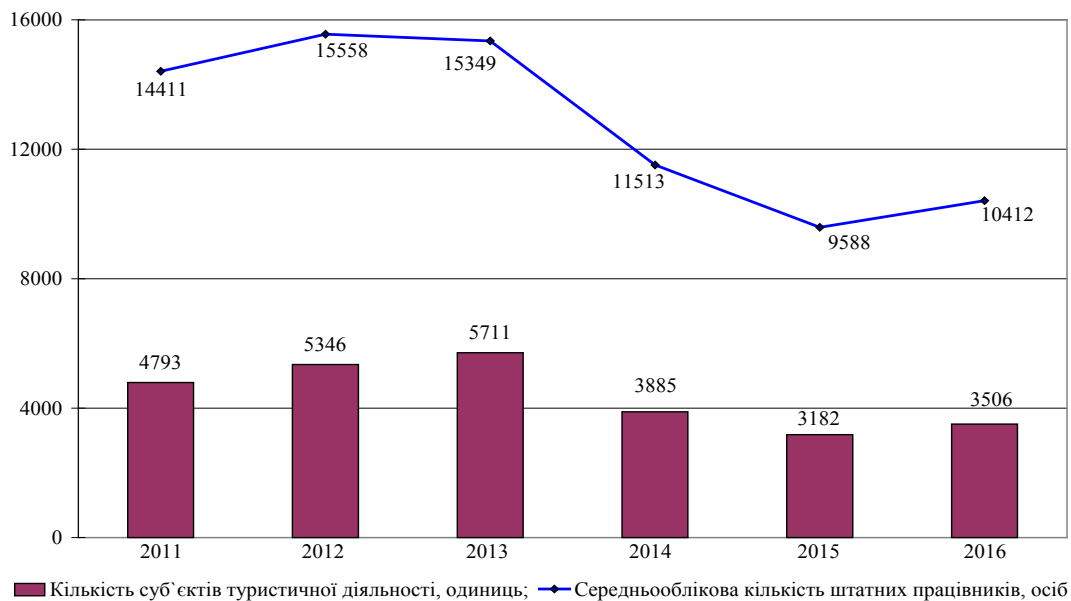


Рис. 1. Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні у 2011-2016 рр.

Джерело: складено і побудовано автором за даними: [2]



Рис. 2. Кількість обслужованих туристів в Україні у 2011-2016 рр.

Джерело: складено і побудовано автором за даними: [2]

ефективного функціонування і подальшого розвитку.

Водночас динаміка базових показників, що характеризують розвиток туристичної сфери країни, свідчить, що, зазнавши суттєвих втрат через відомі геополітичні події у 2014 р., галузь значно скоротила обсяги діяльності та все ще далека від її відновлення. Так, загальна кількість суб'єктів туристичної діяльності та середньооблікова чисельність штатних працівників у 2016 р. становила лише близько 2/3 від рівня 2012-2013 рр. Як наслідок, кількість обслугованих туристів також виявилась значно меншою. Особливо відчутною стала втрата іноземних туристів – порівняно з піковим 2013 р. у 2016 р. їх кількість зменшилася у понад 15 разів (рис. 1, 2).

Визначення державою туризму як пріоритетного виду діяльності у національній економіці та його теперішній стан потребують вжиття екстраординарних заходів, які здатні у найкоротші терміни забезпечити його випереджальний розвиток на рівні як окремих територій, так і в країні загалом. Не заперечуючи проти значущості інших складників, усе ж таки зазначимо, що визначальна роль у перетворенні туризму на одну із провідних сфер національної економіки належить саме фінансово-економічним важелям, які слугують реальним джерелом та базисом для реалізації всіх інших заходів щодо його подальшого розвитку.

У чинній Стратегії розвитку туризму та курортів [1] абсолютно слушно зроблено акцент на важливості формування сприятливих умов для створення привабливого інвестиційного клімату з метою залучення інвестицій у туристичну галузь, насамперед в інфраструктурні об'єкти. Успішність виконання цього завдання залежатиме від належного застосування економічного механізму реалізації Стратегії. Базовими складниками такого механізму, як відомо з теорії державного регулювання економіки, є інструменти фіскальної, бюджетної, податкової, інвестиційної, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямів державної економічної політики.

Отже, гнучке використання зазначених інструментів, їх подальше удосконалення, пристосування до умов економічної нестабільності є визначальною умовою досягнення параметрів, визначених у Стратегії розвитку туризму та курортів на найближчу перспективу.

З огляду на обмежені фінансові можливості держави в сучасних умовах як головні інвестори у туристичну сферу мають розглядатися суб'єкти підприємницької діяльності, що потребує обґрунтування конкретних економічних переваг, застосування яких може спонукати бізнес, як вітчизняний, так і іноземний, інвестувати в розбудову українського туризму.

Практичне втілення цього завдання потребує передусім здійснення туристичного зонування країни та виділення територій пріоритетного розвитку туризму. Кінцевою метою такого

зонування повинно стати визначення видів, розміру переваг та ступеня їх диференціації залежно від стану туристичної діяльності та її значення у функціонуванні регіонального господарства. Але при цьому держава повинна концептуально визначитися із типом політики, який має застосовуватись щодо розвитку туристичної сфери на перспективу – або спочатку підтримувати розвинені у туристичному відношенні регіони, а вже потім використовувати перерозподільні механізми з метою поступового нарощування туристичного потенціалу і на інших територіях, або сконцентруватися на підтримці саме останніх; чи брати безпосередню участь у самостійному інвестуванні нових проектів у сфері туризму, чи здійснювати його спільно з підприємцями на засадах державно-приватного партнерства, чи залишити за собою лише регулюючі функції щодо створення сприятливого середовища для бізнесу.

З огляду на значну диференціацію регіонів України за рівнем розвиненості туристичного господарства та популярності серед туристів доцільною є ідея застосування в країні комбінованої моделі державного регулювання туризму (детально зміст наявних моделей розкрито у [3]), суть якої полягає у використанні різних організаційних та переважних інструментів щодо окремих туристичних територій (зон).

Як варіант в основу туристичного зонування можуть бути покладені узагальнюючі показники, які характеризують рівень розвитку туризму в окремому регіоні та результати моніторингу динаміки його змін (кількість суб'єктів туристичної діяльності, частка туризму у валовому регіональному продукті регіону, кількість створених робочих місць, рівень середньої заробітної плати у галузі та її співвідношення із середньою заробітною платою в регіоні, обсяги (частка) надходжень до місцевих бюджетів, кількість прийнятих іноземних туристів, частка туристичної сфери у загальному обсязі інвестицій тощо). Через багатогранний вплив туризму на розвиток економіки доцільним є визначення інтегрального показника та здійснення на його основі комплексної оцінки, яку у подальшому можна буде використовувати для виділення та оцінки стану окремих туристичних дестинацій різної адміністративної підпорядкованості.

У контексті формування концептуальних засад нової туристичної політики варто зазначити, що попередніми роками держава постійно використовувала різноманітні переважні інструменти, спрямовані на активізацію розвитку туристичної сфери.

Найбільш дієвими з них, на думку багатьох дослідників, виявилися ті, що застосовувалися під час створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (ТПР). Запровадження спеціального інвестиційного режиму діяльності у таких утвореннях стало яскравим свідченням реакції бізнесу на пропонувані державою пільги.

Як відомо, у числі створених в Україні на початку 2000-х років спеціальних економічних зон функціонувала і єдина СЕЗ туристично-рекреаційного типу – «Курортотополіс Трускавець». Суб'єкти підприємницької діяльності, які відповідно до встановлених критеріїв зареєстрували інвестиційні проекти на її території, отримали низку суттєвих преференцій (щодо сплати податку на прибуток, податку на додану вартість, ввізного мита, плати за землю та інші пільги), що привело до поживлення інвестиційної активності та припливу інвестицій, у тому числі від іноземних інвесторів, справило позитивний вплив на розвиток цього курорту та забезпечило додаткові фінансові надходження. У 2007 р., наприклад, показник бюджетної ефективності (співвідношення між податковими надходженнями та сумою наданих пільг) у СЕЗ «Курортотополіс Трускавець» становив 2,47 (одне з найвищих значень серед усіх створених на той час СЕЗ). При цьому сукупна частка пільг, наданих суб'єктам підприємництва, які здійснювали діяльність на території цієї СЕЗ, у загальному обсязі наданих пільг по країні загалом становила лише 0,5% [4, с. 127].

Закономірним наслідком скасування законодавчо встановлених пільг стали втрата довіри інвесторів, поступове скорочення, а згодом і припинення (починаючи з 2010 року) надходження інвестицій у межах функціонування СЕЗ «Курортотополіс Трускавець», що продовжує донині бути предметом ретельного аналізу у публікаціях багатьох вітчизняних дослідників [5-7].

Відповідно до затвердженого урядовою постановою ще у 1996 р. Переліку [8] в Україні статус курортних мали понад 250 населених пунктів. Незважаючи на втрату у 2017 р. юридичної сили зазначеної постанови, у більшості населених пунктів туристична діяльність продовжує здійснюватися, і, крім того, до них додаються нові території, особливо у сільській місцевості («зелений туризм»). Така велика кількість курортів лише підтверджує необхідність здійснення туристичного зонування усієї території країни, у тому числі й на внутрішньо-регіональному рівні, та розповсюдження позитивного досвіду діяльності СЕЗ «Курортотополіс Трускавець» і на інші території. Тобто мова йде про використання можливостей СЕЗ (курортно-рекреаційного типу) як чинника економічного поживлення територіального розвитку. Зрозуміло, що це потребує кропіткої роботи з обґрунтування доцільності створення нових СЕЗ, на території яких діятимуть реальні пільги для підприємців. Кількість таких утворень не повинна бути надто великою. На першому етапі, у порядку експерименту, цілком достатньо було б визначити 5-10 територій (населених пунктів), які належать до різних управлінських рівнів (загальнодержавного та місцевого) та мають різні профілі діяльності (лікувально-оздоровчий, міський, гірський туризм та інші будь-які його види).

Під час визначення переліку «пільгових» видів діяльності по кожній території на особливу увагу заслуговує обґрунтування включення до нього не тільки підприємств та організацій, які безпосередньо належать до туристичної діяльності, а й пов'язаних із нею інші види діяльності (енергетика, водопостачання, транспортне обслуговування, заклади культури, фізкультури і спорту, музеї та історичні пам'ятки, заклади громадського харчування, сфери обслуговування тощо), оскільки від їх стану та рівня розвиненості значною мірою залежать і кінцеві показники діяльності туристичних підприємств.

Отже, нині питання пріоритетності туризму як виду економічної діяльності потребує, крім стратегічного визнання, ще і свого додаткового юридичного закріплення з визначенням конкретних територій, де може встановлюватись спеціальний режим інвестиційної діяльності, та мають бути конкретизовані повноваження органів державної влади щодо їх застосування до суб'єктів господарювання.

Думка про необхідність реанімації СЕЗ в Україні загалом, у тому числі в туристично-рекреаційній сфері, останнім часом лунає усе частіше з боку як практиків, так і науковців, що виглядає цілком логічно з позиції надання туризму статусу пріоритетного виду діяльності та може стати реальним вагомим кроком щодо його реальної підтримки з боку держави.

Розглядаючи цю проблему, варто зауважити, що з урахуванням набутого у попередні роки досвіду, у тому числі й негативного, використання СЕЗ як інструменту стимулювання розвитку туристичної діяльності потребує внесення суттєвих змін щодо порядку їх створення, організації управління та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання. Насамперед це стосується удосконалення організаційних механізмів забезпечення функціонування СЕЗ; створення ефективної системи моніторингу та аналізу діяльності суб'єктів господарювання, зокрема, що стосується цільового користування наданими пільгами; встановлення чітких критеріїв для визначення пріоритетних видів діяльності, виходячи зі специфіки кожної СЕЗ, кількість яких має бути досить обмеженою (не більше 10-15 напрямів), та рівня інноваційності пропонованих до реалізації проектів; розширення контрольних функцій держави під час здійснення оцінки ефективності діяльності СЕЗ; удосконалення механізму управління розвитком СЕЗ із покладенням цієї функції на державну управляючу компанію замість місцевих органів [9].

Варто зауважити, що з організаційно-правової позиції спеціальні економічні зони не є єдиним інструментом надання суб'єктам туристичної діяльності преференцій. Особливий інвестиційний режим та види діяльності, на які розповсюджується його дія, можна запровадити, наприклад, шляхом внесення доповнень у Закони про оголошення природних територій міст курортами загальнодержавного значення [10, 11].

Тим більше, що у зазначених Законах вже чітко визначено межі майбутніх територій з преференційним режимом діяльності. Що стосується курортів місцевого значення, то запровадження такого режиму потребуватиме або надання права встановлення преференцій місцевим органам влади, або прийняття відповідних законодавчих актів на загальнодержавному рівні.

Аналіз динаміки інвестицій в економіку м. Трускавець за останні роки свідчить про те, що бізнес у виборі стратегії діяльності керується не лише преференціями, що надаються суб'єктам СЕЗ, а й іншими власними міркуваннями економічної доцільності. Підтвердженням цьому є такі звітні дані. Так, якщо за 2000-2007 рр. у СЕЗ «Трускавець» сумарно було інвестовано 106,6 млн. дол. США [12, с. 32], то за період 2010-2014 рр. (коли надходження коштів у межах інвестиційних проектів у СЕЗ припинилося) загальний обсяг капітальних інвестицій в економіку міста становив понад 135 млн. дол. США (у перерахунку за середньорічним курсом долара за кожен рік), з яких майже 60% було спрямовано у види діяльності, безпосередньо пов'язані з розвитком туристичної діяльності (тимчасове розміщення і харчування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) (рис. 3). У результаті м. Трускавець у розрахунку на 1 особу у 2014 р. посіло друге місце в області серед усіх адміністративно-територіальних утворень як за обсягом капітальних інвестицій (8451,4 грн.), так і за обсягом прямих іноземних інвестицій (1642,4 дол. США) [13, с. 28, 65].

Наведені дані свідчать, що навіть за несприятливого інвестиційного клімату та наявності високих ризиків, зумовлених різноманітними чинниками, у тому числі і скасуванням пільг суб'єктам СЕЗ, певна інвестиційна активність

у межах конкретної території зберігається. Однак узятий державою курс на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туризму вимагає суттєвого збільшення надходження інвестиційних ресурсів, які вкрай необхідні для вирішення низки питань, пов'язаних із реконструкцією та технічним переоснащенням наявної лікувальної бази, розвитком інфраструктури курорту, облаштуванням місць відпочинку, вирішенням комунальних, екологічних та інших проблем у місті.

Крім спеціального режиму інвестиційної діяльності, що застосовується у межах СЕЗ, вітчизняне законодавство містить низку інших норм, спрямованих на створення державними інституціями стимулів щодо підвищення рівня інвестиційної активності підприємців будь-якої сфери діяльності, у тому числі й туристичної. Найважливіші з них за хронологією прийняття нормативних актів наведено у табл. 1.

Включення будівництва курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури у перелік пріоритетних галузей економіки [15], акцент на пріоритетному статусі туризму в державі [1], виділення окремим рядком «туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту» як однієї зі сфер застосування державно-приватного партнерства [16] відкривають широкі можливості для системної державної підтримки суб'єктів туристичної діяльності на усіх рівнях управління, насамперед на регіональному. Для підвищення результативності цього процесу необхідним є постійне здійснення моніторингу застосування наявних інструментів стимулювання у попередні періоди, оцінка їх дієвості та оперативне коригування раніше встановлених кількісних параметрів шляхом внесення змін у відповідні статті Бюджетного, Митного, Податкового кодексів, інших нормативних документів. Важливим також є закрі-

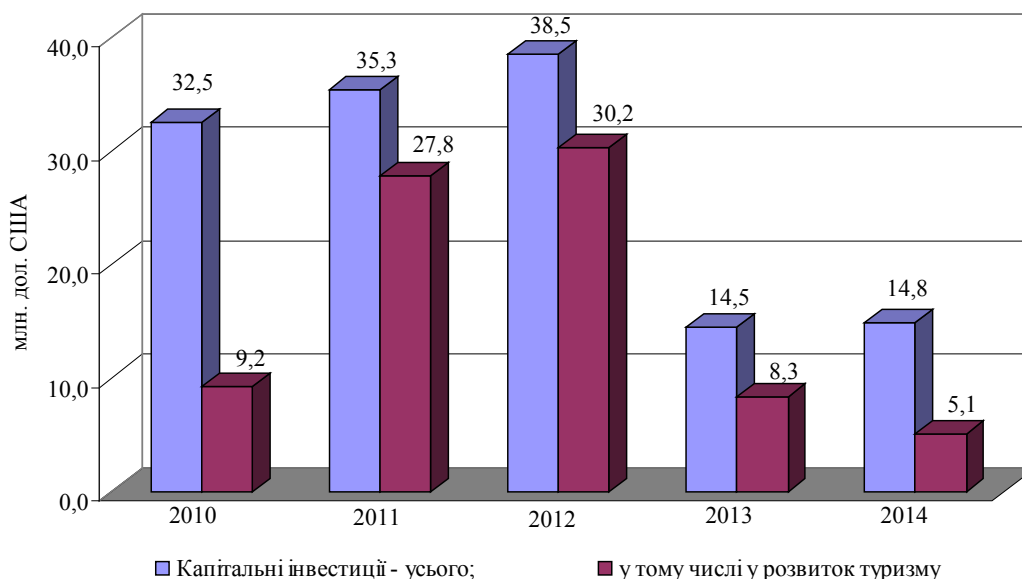


Рис. 3. Капітальні інвестиції в економіку м. Трускавець у 2010-2014 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними: [14]

Таблиця 1

Інструменти стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва, передбачені у чинному законодавстві України

Нормативний акт, рік прийняття	Інструменти, форми стимулювання та державної підтримки
Закон України «Про інвестиційну діяльність» (1991)	Фінансова допомога у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; співфінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; надання державних гарантій з виконання боргових зобов'язань за запозиченнями для реалізації інвестиційних проектів; кредитування за рахунок коштів державного бюджету для реалізації інвестиційних проектів; повна або часткова компенсація за рахунок коштів державного бюджету відсотків за кредитами для реалізації інвестиційних проектів.
Закон України «Про режим іноземного інвестування» (1996)	Пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності для суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій; державні гарантії захисту іноземних інвестицій.
Закон України «Про державні цільові програми» (2004)	Фінансування за рахунок коштів Державного бюджету, а також інших джерел розроблення та виконання державної цільової програми.
Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005)	Цільове спрямування державних капітальних вкладень у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури; сприяння формуванню бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних, консалтингових центрів, венчурних фондів тощо; спрямування міжнародної технічної допомоги на розв'язання актуальних соціально-економічних, екологічних проблем та інших заходів; забезпечення цільового фінансування програм перекваліфікації та професійного розвитку трудових ресурсів, стимулювання трудової міграції, удосконалення соціальної сфери, зокрема житлового будівництва, охорони здоров'я та охорони довкілля.
Закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010)	Надання державних гарантій, гарантій АРК та місцевого самоврядування; фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами; виплата приватному партнеру інших платежів, передбачених договором, укладеним у межах державно-приватного партнерства, зокрема плати за готовність (доступність) об'єкта державно-приватного партнерства до експлуатації (використання) тощо; придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства; постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення державно-приватного партнерства.
Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» (2012)	Сприяння в отриманні в установленому порядку дозвільних документів для початку реалізації інвестиційного проекту, вирішення поточних питань його реалізації.
Закон України «Про засади державної регіональної політики» (2015)	Фінансування регіонального розвитку за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку може здійснюватись на умовах інвестування, за умови надання гарантій, на безповоротній основі у вигляді грантів.
Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» (2014, наб. чинності з 2017 р.)	Державна допомога може реалізовуватися, зокрема, у таких формах, як надання субсидій та грантів; дотацій; податкових пільг, відстрочення або розстрочення сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів; списання боргів включно із заборгованістю за надані державні послуги, списання штрафних санкцій, компенсація збитків суб'єктам господарювання; надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими умовами; зменшення фінансових зобов'язань суб'єктів господарювання перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування; надання, прямо чи опосередковано, суб'єктам господарювання товарів чи послуг за цінами, що нижчі за ринкові, або придбання товарів чи послуг суб'єктів господарювання за цінами, що вищі за ринкові; продаж державного майна за цінами, що нижчі за ринкові; збільшення державної частки у статутному капіталі суб'єктів господарювання або збільшення вартості державної частки на умовах, неприйнятних для приватних інвесторів.

Джерело: складено автором

плення на законодавчому рівні повноважень представників усіх гілок влади щодо встановлення (диференціації) преференцій, а також надання права щодо їх позбавлення у разі виявлених суттєвих порушень із боку суб'єктів підприємництва.

Висновки. Перетворення туризму на одну із провідних та конкурентоспроможних галузей української економіки вимагає суттєвої активізації інвестиційної діяльності та її державної підтримки. У зв'язку із цим потребує свого переосмислення попередній досвід застосування преференцій у галузі туризму у нашій країні (зокрема, переваги та недоліки функціонування спеціальних економічних зон). Створена правова база дає великий вибір щодо використання найрізноманітніших інструментів стимулювання припливу інвестицій у галузь. Нинішній стан туристичної сфери України та загострення конкуренції на світовому туристичному ринку зумовлюють необхідність швидкого об'рунтування (з метою їх практичного впровадження) низки питань, пов'язаних зі здійсненням туристичного зонування країни, моніторингу дієвості застосування окремих пільг для суб'єктів господарювання у сфері туризму, диференціації та адресного застосування інструментів державного впливу на розвиток туристичної діяльності, визначення компетенції органів державного управління щодо встановлення, регулювання та скасування окремих видів преференцій. Саме на вищезазначених напрямках мають бути сконцентровані подальші наукові дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р., № 168-р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249826501
2. Статистичні бюлетені «Туристична діяльність в Україні» (за 2012-2016 роки). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Мальська М.П. Удосконалення державного регулювання розвитку туризму в Україні з урахуванням міжнародного досвіду / М.П. Мальська // Вісник ЛНУ ім. І. Франка. Серія: міжнародні відносини. 2012. – Вип. 29. Частина 2. – С. 143-151.
4. Кудріна О.Ю. Стратегічні особливості відновлення промисловості: Україна повертається до ідеї спеціальних економічних зон / О.Ю. Кудріна // Економіка та право. – 2016. – № 2 (44). – С. 124-130.
5. Петровський Б.Д. СЕЗ «Курортотополіс Трускавець» – реальна перспектива інноваційного розвитку міста / Б.Д. Петровський, О.Б. Петровський // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 197-200.
6. Єгорова О.О. Спеціальні економічні зони України: результати, проблеми та перспективи / О.О. Єгорова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 5. Ч. 1. – С. 167-173.
7. Ткач С.М. Спеціальні економічні зони в Україні: досвід і нові пріоритети просторової організації / С.М. Ткач // Регіональна економіка. – 2016. – № 3. – С. 86-97.
8. Перелік населених пунктів, віднесених до курортних / Затв. пост. Кабінету Міністрів України від 28.12.1996 р., № 1576 (у ред. постанови Кабінету Міністрів України від 15.12.1997 р., № 1391). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-97-п>
9. Кіндзерський Ю.В. Можливості спеціальних економічних зон у контексті міжрегіонального вирівнювання та розвитку депресивних територій / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 52-71.
10. Закон України «Про оголошення природних територій міста Миргорода Полтавської області курортом державного значення» від 06.09.2011 р., № 3699-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3699-vi
11. Закон України «Про оголошення природних територій міста Хмельника Вінницької області курортом державного значення» від 12.05.2011 р., № 3318-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3318-vi
12. Статистичний збірник «Спеціальні економічні зони у Львівській області» (за 2007 рік) / за ред. Л.В. Сотнікової. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2008. – 41 с.
13. Статистичний збірник «Інвестиції у Львівській області (за 2014 рік)» / за ред. Г.М. Корисько. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2015. – 124 с.
14. Статистичні збірники «Інвестиції у Львівській області» (за 2010-2014 роки). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.
15. Перелік пріоритетних галузей економіки / затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013р., №843-р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80>
16. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.17.2010 р., № 2404-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/page>

УДК 330.341.42+332.1

Шкарупа О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ АДЕКВАТНОСТІ ПРОЦЕСУ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

FORECASTING OF THE ADEQUACY OF THE PROCESS OF ECOLOGICAL MODERNIZATION IN THE SYSTEM OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

З огляду на специфіку об'єкта дослідження автором обґрунтовано висновки про необхідність порівняння результатів зростання «нішевих екомодернізацій» у системі національної економіки. У статті досліджено питання прогнозування процесу екологічної модернізації загалом та зростання «нішевих екомодернізацій» у часі на основі побудови моделей Ферхюльста за трьома сценаріями розвитку – оптимістичним, реалістичним та песимістичним. У межах дослідження розроблено наукові підходи до прогнозування «нішевих екомодернізацій» на прикладі підприємств, що впроваджують інновації, в тому числі маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, розраховано результати прогнозування для регіонів України.

Ключові слова: прогнозування, інновації, економіка, екологічна модернізація, модель.

АННОТАЦИЯ

Учитывая специфику объекта исследования, автором обоснованы выводы о необходимости сравнения результатов роста «нишевых экомодернизаций» в системе национальной экономики. В статье исследованы вопросы прогнозирования процесса экологической модернизации в целом и роста «нишевых экомодернизаций» во времени на основе построения моделей Ферхюльста по трем сценариям развития – оптимистическому, реалистическому и пессимистическому. В рамках исследования разработаны научные подходы к прогнозированию «нишевых экомодернизаций» на примере предприятий, внедряющих инновации, в том числе малоотходные и ресурсосберегающие процессы, получены результаты прогнозирования для регионов Украины.

Ключевые слова: прогнозирование, инновации, экономика, экологическая модернизация, модель.

ANNOTATION

Taking into account the specifics of the object of research, the author substantiates the conclusions about the need to compare the results of the growth of «niche eco-modernization» in the system of the national economy. In the article the questions of forecasting of the process of ecological modernization as a whole and the growth of «niche of eco-modernization» are investigated on the basis of the construction of Verhulst models in three scenarios of development: optimistic, realistic and pessimistic. Within the framework of the research, scientific approaches to forecasting of «niche eco-modernization» have been developed by the example of enterprises introducing innovations, incl. Low-waste and resource-saving processes, the results of modernization for the regions of Ukraine are obtained.

Keywords: forecasting, innovation, economy, ecological modernization, model.

Постановка проблеми. Як свідчить світовий досвід, рівень розвитку національних економік останніми десятиріччями значною мірою визначають стратегічні чинники інноваційного

характеру. Водночас необхідність збереження якості довкілля потребує імплементації більш екологічного курсу національної економіки у контексті загальноєвропейських зрушень. Досягнення орієнтирів сталого розвитку національної економіки зумовлює необхідність створення адекватних механізмів управління розвитком суб'єктів господарювання національної економіки. Соціально-економічні процеси, які пов'язані з виробництвом і споживанням товарів і послуг в Україні, потребують встановлення нових орієнтирів, вже визнаних світовим співтовариством, та потребують сьгодні розроблення комплексного підходу до управління оновленням соціально-економічного розвитку з метою переходу до економіки нового типу, про що, зокрема, свідчить підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо + 20» та ухвалення десятирічної рамкової програми з раціональних моделей споживання і виробництва (A/CONF.216/5) [2].

Із цих позицій важливого значення набувають теоретико-методологічні та науково-практичні підходи до вирішення наукової проблеми щодо прогнозування процесу екологічної модернізації національної економіки. У сучасних умовах процес екологічної модернізації забезпечується на мікрорівні на основі модернізаційних змін різного роду «ніш» та об'єктів, де реалізуються екологічно вагомі модернізаційні зрушення, впроваджуються інновації, які прямо або опосередковано впливають на рівень матеріало-, енерго-, ресурсоспоживання та рівень екологічних втрат національної економіки. Ними використовується поняття «нішевої екомодернізації», яка є базовим елементом формування холистичної моделі мультирівневої перспективи всієї системи екологічної модернізації національної економіки та яка гнучко відображає її структуру на різних рівнях господарювання. Під «нішевими екомодернізаціями» розуміються вузькоспеціалізовані точки зростання екологічної модернізації (проекти, інструменти, засоби, техніки, технології та методи), де реалізуються адекватні екологічно вагомі модернізаційні зрушення, які на інклюзивних засадах створюють бажаний еколого-економічний ефект у соціально-економічній системі та сприяють

¹ Матеріал підготовлено в рамках НДР № д/р 0115U000684, яка фінансується за рахунок державного бюджету України

підвищенню тепло- та енергоефективності розвитку економіки, зниженню ресурсо- та екологічності виробництва товарів і послуг, становленню рециркуляційної економіки, зростанню національної економіки за рахунок інтеграційного ефекту мультирівневої перспективи екологічної модернізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем технологічного прогресу і закономірностей поширення нововведень можна знайти в роботах зарубіжних авторів М. МакКелві, Г. Менша, Е. Менсфілда, М. Морітані, А. Нормана, Ш. Тацуно та інших економістів. Теорія парадигм розвитку і траєкторій науково-технічного розвитку розглядається у працях Б. Беррі, Г. Дюменіль, Д. Леві, К. Фрімена, Г. Досі, Х. Хаустейна, Ф. Шене, П. Ферхюльста, Д. Форестера [4]. З огляду на проблематику дослідження і тенденції розвитку національної економіки існує необхідність розроблення шляхів прогнозування «нішевих екомодернізацій» у системі національної економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основним завданням цього дослідження є виклад результатів здійсненої оцінки сценарного розвитку екологічної модернізації національної економіки з позиції інноваційного забезпечення маловідходними та ресурсозберігаючими технологіями у контексті інноваційної діяльності підприємств України.

Мета статті полягає у розробленні теоретико-методичного підходу до прогнозування процесу адекватності екологічної модернізації загалом та зростання нішевих екомодернізацій у часі на основі побудови моделей Ферхюльста за трьома сценаріями розвитку – оптимістичним, реалістичним та песимістичним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Встановлено, що для забезпечення прогресу в динаміці процесу екологічної модернізації необхідно визначити прогрес «нішевих екомодернізацій» шляхом встановлення частки підприємств, які приймали участь у процесах екологічної модернізації. На наш погляд, кількість інноваційно активних підприємств має тісний зв'язок із кількістю підприємств та керівників підприємств, які зацікавлені у впровадженні «нішевих екомодернізацій».

Нами розроблено прогноз частки промислових підприємств, що впроваджували екологоорієнтовані інновації, у тому числі маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, у системі національного господарства України. У 2015 р. в Україні функціонувало 343 440 підприємств, із них 723 промислових підприємства, які впроваджували інновації у своє виробництво, та 155 – які впроваджували маловідходні та ресурсозберігаючі процеси. Таким чином, на кінець 2015 р. в Україні було $723/343\ 440 \approx 0,211\%$ підприємств, які були інноваційно активними, та $155/343\ 440 \approx 0,045\%$ підприємств із маловідходними або ресурсозберігаючими процесами.

Для моделювання частки інноваційно активних підприємств, що впроваджують екологоорієнтовані інновації у виробничий процес, було використано модель Ферхюльста (P. Verhulst) – формула (2). Використання моделі дало змогу отримати аналітичні формули для прогнозу – (3), (4).

$$\hat{y} = \frac{L}{1 + ae^{-bt}}, \quad (2)$$

$$\begin{cases} y_{init} = \frac{L}{1 + ae^{-bt_{init}}}; \\ y_{fin} = \frac{L}{1 + ae^{-bt_{fin}}}; \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} a = \frac{L}{y_{init}} - 1; \\ b = -\frac{1}{t_{fin}} \ln \left(\frac{1}{a} \left[\frac{L}{y_{fin}} - 1 \right] \right). \end{cases} \quad (4)$$

де L – асимптота функції, a, b – додатні сталі (визначаються для кожного процесу окремо), t – час.

Сформульовано гіпотетичне припущення, що вказані дані є початковими, та прийнято відсоток підприємств, які провадять інноваційно активну політику у своє виробництво (тобто асимптоту), рівний $L = 70\%$, для маловідходних та ресурсозберігаючих – $L' = 65\%$. Визначимо параметри моделі для вказаного типу підприємств для трьох різних прогнозів:

- оптимістичного – термін досягнення рівня $y_{fin,o}$ становить 3 роки;
- реалістичного – термін досягнення рівня $y_{fin,r}$ становить 8 років;
- песимістичного – термін досягнення рівня $y_{fin,p}$ становить 15 років.

За результатами розрахунків визначено такі рівняння регресії:

- для частки підприємств, що впроваджують інноваційні процеси:

$$\hat{y}_o = \frac{0,7}{1 + 331,5e^{-2,789t}} \quad \text{– для оптимістичного прогнозу;}$$

$$\hat{y}_r = \frac{0,7}{1 + 331,5e^{-1,046t}} \quad \text{– для реалістичного прогнозу;}$$

$$\hat{y}_p = \frac{0,7}{1 + 331,5e^{-0,558t}} \quad \text{– для песимістичного прогнозу;}$$

- для частки підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі процеси:

$$\hat{y}'_o = \frac{0,7}{1 + 1550e^{-2,754t}} \quad \text{– для оптимістичного прогнозу;}$$

$$\hat{y}'_r = \frac{0,7}{1 + 1550e^{-1,033t}} \quad \text{– для реалістичного прогнозу;}$$

$$\hat{y}'_p = \frac{0,7}{1 + 1550e^{-0,551t}} \quad \text{– для песимістичного прогнозу.}$$

Графіки відповідних функцій, згрупованих попарно, представлено на рисунку 1.

Встановлено, що у Миколаївській області налічується 10 569 підприємств, серед яких 22 – інноваційно активних, з яких 3 впроваджували маловідходні та ресурсозберігаючі процеси. Таким чином, початковими значеннями будуть $y_{init} \approx 0,208\%$ та $y'_{init} \approx 0,028\%$. Після розрахунків за формулами (2-4) параметри моделі набувають таких значень: $a_0 = a_r = a_p \approx 335,3$, $b_0 \approx 2,793$, $b_r \approx 1,047$, $b_p \approx 0,559$, та $a'_0 = a'_r = a'_p \approx 2465,1$, $b'_0 \approx 2,909$, $b'_r \approx 1,091$, $b'_p \approx 0,582$. Графіки рівнянь регресії представлені на рис. 4.14. При цьому частка інноваційно-активних підприємств та підприємств, що впроваджують маловідходні або

ресурсозберігаючі технології, є трохи нижчою, ніж середній показник по Україні. У Миколаївській області зосереджено 3,04% інноваційно-активних підприємств та 1,94% підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, від загального числа в Україні. Частка підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, у кількості інноваційно-активних підприємств регіону становить 13,6%.

У Сумській області налічується 5842 підприємства, серед яких 22 інноваційно активних, з яких 6 впроваджують маловідходні та ресурсозберігаючі процеси. Таким чином,

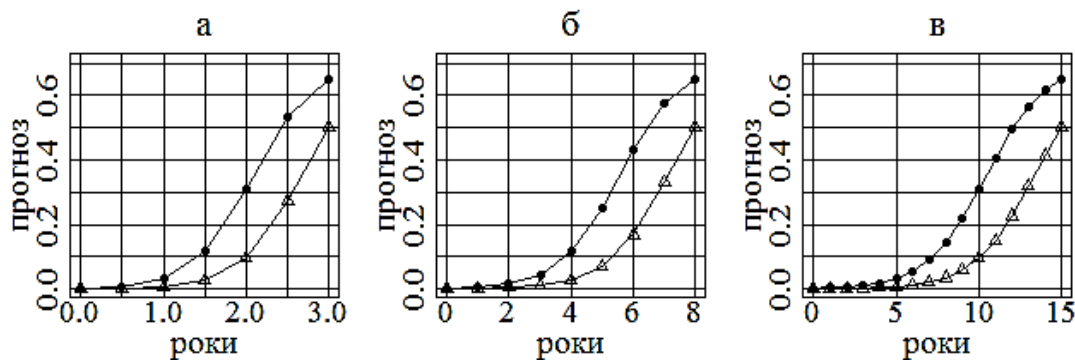


Рис. 1. Зміна частки підприємств, що впроваджують інновації в Україні, для трьох типів прогнозу: а – оптимістичного, б – реалістичного, в – песимістичного
Символ \bullet позначає частку інноваційно-активних підприємств, Δ – частку підприємств, що впроваджують маловідходні або енергозберігаючі процеси (авторська розробка)

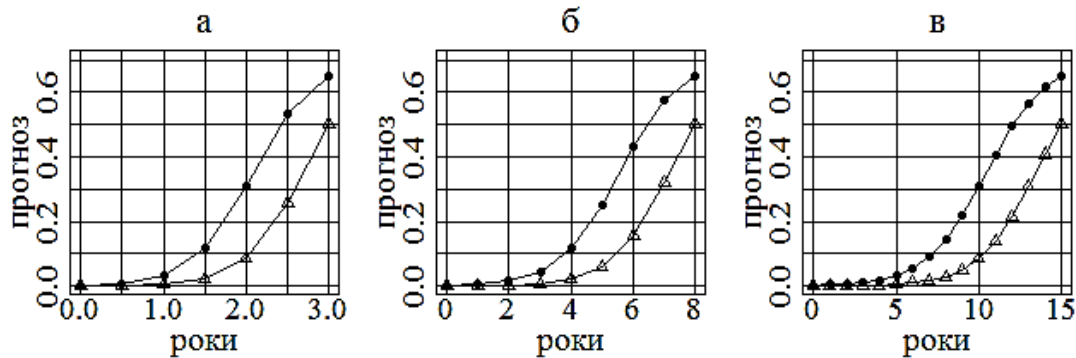


Рис. 2. Зміна частки підприємств, що впроваджують інновації, у Миколаївській області (авторська розробка)

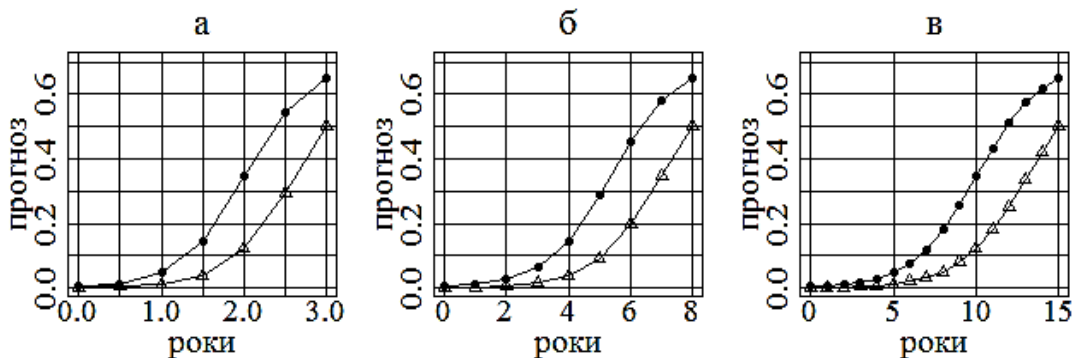


Рис. 3. Зміна частки підприємств, що впроваджують інновації, у Сумській області (авторська розробка)

$y_{init} \approx 0,377\%$ та $y'_{init} \approx 0,103\%$. Після розрахунків параметри моделі набувають таких значень: $a_0 = a_r = a_p \approx 184,9$, $b_0 \approx 2,595$, $b_r \approx 0,973$, $b_p \approx 0,519$, та $a'_0 = a'_r = a'_p \approx 680,6$, $b'_0 \approx 2,48$, $b'_r \approx 0,93$, $b'_p \approx 0,496$. При цьому частка інноваційно-активних підприємств та підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, є вищою, ніж середній показник по Україні. У Сумській області зосереджено 3,04% інноваційно-активних підприємств та 3,87% підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, від загального числа в Україні. Частка підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, у кількості інноваційно-активних підприємств регіону становить 27,3%.

У Харківській області налічується 24 938 підприємств, серед яких 97 інноваційно активних, з яких 30 впроваджувало маловідходні та ресурсозберігаючі процеси. Таким чином, початковими значеннями будуть $y_{init} \approx 0,389\%$ та $y'_{init} \approx 0,12\%$. Після розрахунків за формулами (2-4) параметри моделі набувають таких значень: $a_0 = a_r = a_p \approx 179$, $b_0 \approx 2,584$, $b_r \approx 0,969$, $b_p \approx 0,517$, та $a'_0 = a'_r = a'_p \approx 580,9$, $b'_0 \approx 2,42$, $b'_r \approx 0,91$, $b'_p \approx 0,485$. Графіки рівнянь регресій представлені на рис. 4.20. При цьому кількість інноваційно-активних підприємств та підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, є найбільшою по

Україні. Відповідно частка підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, є також найвищою по Україні, а частка інноваційно-активних підприємств є значно вищою за середній показник по Україні. У Харківській області зосереджено 13,42% інноваційно-активних підприємств та 19,35% підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, від загального числа в Україні, ці показники також найбільші для України. Частка підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, у кількості інноваційно-активних підприємств регіону становить 30,9%.

У м. Києві налічувалося 87 380 підприємств, серед яких 78 інноваційно активних, з яких 14 впроваджувало маловідходні та ресурсозберігаючі процеси. Таким чином, початковими значеннями будуть $y_{init} \approx 0,089\%$ та $y'_{init} \approx 0,016\%$. Після розрахунків за формулами (4.4) параметри моделі набувають таких значень: $a_0 = a_r = a_p \approx 747,3$, $b_0 \approx 3,06$, $b_r \approx 1,148$, $b_p \approx 0,612$, та $a'_0 = a'_r = a'_p \approx 4168$, $b'_0 \approx 3,083$, $b'_r \approx 1,156$, $b'_p \approx 0,617$. Графіки рівнянь регресій представлені на рис. 4.26.

При цьому частка інноваційно-активних підприємств та підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, є найнижчою по Україні. Проте у м. Києві зосереджено 10,8% інноваційно-активних підприємств та 9% підприємств, що впроваджують

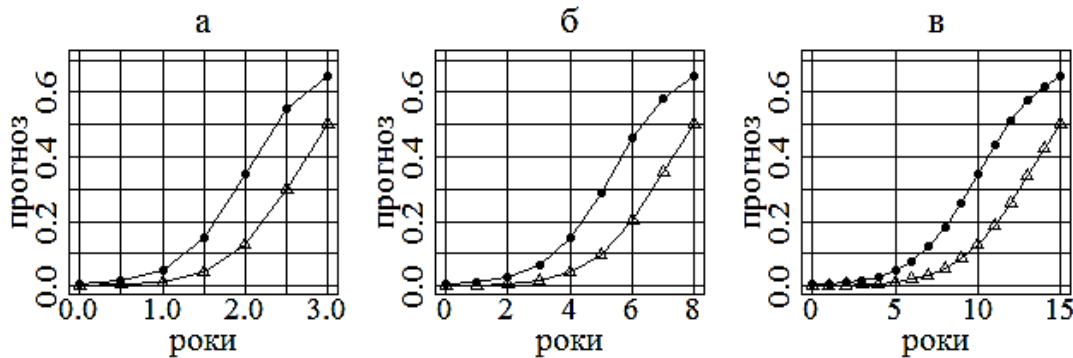


Рис. 4. Зміна частки підприємств, що впроваджують інновації, у Харківській області (авторська розробка)

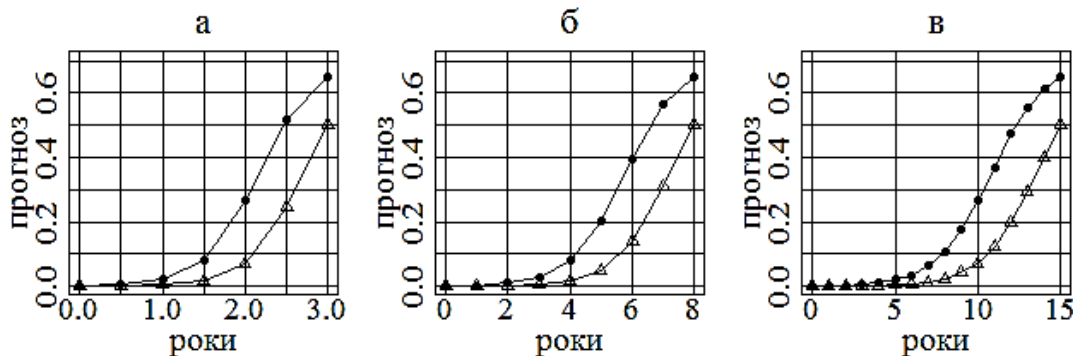


Рис. 5. Зміна частки підприємств, що впроваджують інновації, у м. Києві (авторська розробка).

маловідходні або ресурсозберігаючі технології, від загального числа в Україні, що значно більше за середній показник по країні. Частка підприємств, що впроваджують маловідходні або ресурсозберігаючі технології, у кількості інноваційно-активних підприємств регіону становить 17,9%.

Результати розрахунків свідчать, що однакова частка інноваційно-активних підприємств та підприємств, що впроваджують маловідходні та ресурсозберігаючі технології, буде виникати через різні проміжки часу. Тому система екологічної модернізації потребує значного стимулювання, причому для різних рівнів стимулювання прогностичні значення «нішевих екомодернізацій» досягатимуть різних значень. Наприклад, підвищене стимулювання маловідходних та ресурсозберігаючих технологій створить передумови для реалізації оптимістичного сценарію, а погіршення умов фінансування галузі (або відсутність фінансування взагалі) приведе до реалізації песимістичного прогнозу.

Висновки. Таким чином, в статті наведено результати прогнозування «нішевих екомодернізацій» на прикладі підприємств, що впроваджують інновації, в тому числі маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, в Україні. Проведене дослідження дало змогу виявити специфічні особливості прогнозування «нішевих екомодернізацій» у часі, що свідчить про необхідність більш глибокого вивчення окремих критеріїв оцінки процесу екологічної модернізації національної економіки, на що і спрямовані подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахтямов А.М. Математические модели экономических процессов: монография / А.М. Ахтямов. – УФА: РНЦ Баш ГУ, 2009. – 140 с.
2. Мельник, Л.Г. Формирование основных направлений развития «зеленой» экономики в Украине / Л.Г. Мельник, И.Н. Сотник, И.М. Бурлакова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sustainabledevelopment.ru/index.php?cnt=216>
3. Рамазанов С.К. Соціо-еколого-економічне моделювання та управління техногенним регіональним виробництвом в умовах кризи / С.К. Рамазанов, А.В. Сергієнко // Моделювання та інформаційні технології в дослідженні соціально-економічних систем: теорія і практика: монографія / під ред. докт. екон. наук., проф. В.С. Пономаренка, докт. екон. наук, проф. Т.С. Клебанової. – Бердянськ: ФОП Ткачук О.В., 2014. – С. 199-218.
4. Форрестер Д. Мировая динамика: [пер. с англ.] / Д. Форрестер. – М.: АСТ, Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
5. Zhongming Chen, Yan Yan, Jia Hao and Guoxin Wang Fuzzy Cognitive Maps-Based Method for Modelling Tacit Knowledge of Scheme Evaluation // International Symposium on Material, Energy and Environment Engineering. P. 570-573. – 2015.
6. Stach W., Kurgan L.A. and Pedrycz W. Expert-based and Computational Methods for Developing Fuzzy Cognitive Maps, In: Glykas, M., Fuzzy Cognitive Maps: Advances in Theory, Methodologies and Applications, Springer (ISBN-10:36-42032-19-2), 2010.
7. Arnulf Grübler The Rise and fall of infrastructures Dynamics of evolution and technological change in transport // Physica-Verlag Heidelberg. 1990. P. 305.
8. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge [Електронний ресурс] / Report BCG, 2009. – 32 p. – Режим доступу: <http://www.bcg.com/documents/file15445.pdf>

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.439.5:005.332.4

Балковська В.В.*асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЯК БАЗИС ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE DETERMINATION OF COMPETITIVE EDGES AS BASE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF DAIRY ENTERPRISES COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У сучасному динамічному ринковому середовищі визначення та формування конкурентних переваг є ключовими завданнями для кожного підприємства. Своєчасно виявлені конкурентні переваги стають підставою для коректної побудови конкурентної стратегії підприємства, а отже, є одними з базових елементів в системі управління конкурентоспроможністю. У статті визначено основні елементи формування та етапи реалізації конкурентних переваг підприємства. Їх аналіз пропонується проводити на прикладі підприємств молочної галузі промисловості України. У статті визначено основні можливі конкурентні переваги вітчизняних молокопереробних підприємств, а також запропоновано шляхи їх ефективної реалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, управління конкурентоспроможністю, конкурентні переваги, молокопереробна галузь промисловості, молокопереробні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В современной динамической рыночной среде определение и формирование конкурентных преимуществ являются ключевыми заданиями для каждого предприятия. Своевременно выявленные конкурентные преимущества становятся основой для корректного построения конкурентной стратегии предприятия, а значит, являются одними из базовых элементов в системе управления конкурентоспособностью. В статье определены основные элементы формирования и этапы реализации конкурентных преимуществ предприятия. Их анализ предлагается проводить на примере предприятий молочной отрасли промышленности Украины. В статье определены основные возможные конкурентные преимущества отечественных молокоперерабатывающих предприятий, а также предложены пути их эффективной реализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управление конкурентоспособностью, конкурентные преимущества, молокоперерабатывающая отрасль промышленности, молокоперерабатывающие предприятия.

ANNOTATION

The key task for every enterprise in the modern dynamic market environment is determination and forming of competitive edges. In good time educed competitive edges become founding for the correct construction of enterprise competition strategy, and thus is one of the base elements of competitiveness. The basic elements of forming and implementation of enterprise competitive edges are certain in the article. The analysis of competitive edges is suggested to conduct on the example of enterprises of Ukrainian dairy industry. In the article are also certain the basic competitive edges of Ukrainian dairy enterprises, and offered ways of effective realization for them.

Keywords: competitiveness, competitiveness management, competitive edges, dairy industry, dairy enterprises.

Постановка проблеми. Молоко та молочні продукти є товарами першої необхідності, які забезпечують нормальну життєдіяльність людини. Розвиток молокопереробної галузі України сьогодні значно гальмується кризовими явищами всередині країни. За таких умов вітчизняні виробники молочної продукції повинні приділяти особливу увагу налагодженню системи управління конкурентоспроможністю. При цьому вибір ефективної конкурентної стратегії базується на виявленні та формуванні конкурентних переваг підприємства в ринкових умовах господарювання.

На формування конкурентних переваг підприємства впливають багато факторів. Взагалі конкурентна перевага підприємства визначається залежно від стану зовнішнього середовища, а виявляється найчастіше у характеристиках готової продукції, але джерелом її формування є внутрішній потенціал підприємства.

Своєчасне визначення конкурентних переваг для підприємств молокопереробної галузі промисловості – це запорука коректного вибору конкурентної стратегії, тривалого ефективного їх функціонування та посилення ринкових позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання конкурентоспроможності підприємств та формування конкурентних переваг досліджувались в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема в працях Г.Л. Азоєва, І. Ансоффа, Л.В. Балабанової, Ж. Вальтера, Ж-Ж. Ламбена, М. Портера, Р.Б. Тяна, Р.А. Фатхутдінова, Б.І. Холода. Основна увага в дослідженнях наведених науковців присвячена формуванню сутності поняття конкурентоспроможності підприємства на ринку та механізму здобуття ним конкурентних переваг. Дослідженням сутності конкурентоспроможності підприємств харчо-

вої промисловості загалом та молокопереробної галузі промисловості як однієї з її складових зокрема займалися такі вітчизняні вчені, як, наприклад, О.А. Жамойда, Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко, І.В. Суха, І.В. Тюха, Л.І. Федулова. Проте питанню формування ефективних конкурентних переваг молокопереробних підприємств України приділено недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що в сучасному динамічному середовищі проблема формування конкурентних переваг підприємств постає досить гостро, практичні заходи щодо вирішення цього питання потрібно вдосконалювати. Особливо це стосується молокопереробних підприємств, формування конкурентних переваг яких в контексті комплексної системи управління конкурентоспроможністю досліджено недостатньо. У зв'язку з реальною загрозою для підприємств молокопереробної галузі України з боку іноземних конкурентів на дослідженні проблематики конкурентоспроможності та конкурентних переваг потрібно зосередити особливу увагу.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та прикладних основ визначення та формування конкурентних переваг на прикладі підприємств молокопереробної галузі промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція – основна рушійна сила всіх ринкових відносин. Саме на основі конкурентної боротьби побудовано фундаментальні принципи бізнесу в сучасному глобалізованому середовищі. Сутність конкуренції в ринкових умовах полягає не в тому, щоб знищити конкурента будь-якими методами, а також не в тому, щоб виснажити власні сили підприємства, використовуючи одразу весь потенціал. Насправді ж завдання конкуренції на ринку полягає в тому, щоб максимально забезпечити задоволення потреб споживача та досягти значного розвитку галузей промисловості. За таких умов на перший план виходить питання управління конкурентоспроможністю підприємств.

З моменту оголошення незалежності наша країна стала активним учасником світового ринку. За останні 25 років в Україні відбувся процес переходу від планово-адміністративної до ринкової економіки, а отже, всі вітчизняні підприємства так чи інакше стали активними учасниками ринку, а також все більше зосереджують увагу на формуванні конкурентоспроможності та управлінні нею.

Нині відсутнє єдине універсальне трактування конкурентоспроможності підприємства в наукових здобутках вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність підприємства як «здатність фірми випускати конкурентоспроможну продукцію, її перевагу стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни та за її межами» [9, с. 167].

На думку Г.Л. Азоева, конкурентоспроможність підприємства – це «здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку» [1, с. 60].

О.О. Масляева визначає конкурентоспроможність як «властивості всіх суб'єктів конкурентних відносин, які визначаються об'єктивними процесами в економічних системах» [5, с. 7].

Згідно з М. Портером, конкурентоспроможність підприємства – це «можливості створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку» [6, с. 67].

Отже, очевидними є розбіжності в баченні конкурентоспроможності підприємств різними вченими, але спільним лишається усвідомлення того, що конкурентоспроможність визначається як набір якостей, які забезпечують підприємству більшу привабливість та ефективність порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства є відносним показником, який ми можемо визначити лише за наявності декількох конкурентів на ринку. При цьому вона ще є нестійкою та динамічною категорією, котра постійно змінюється, саме тому під час визначення конкурентоспроможності підприємства на перший план виходить фактор часу, яким неможливо знехтувати.

На управління конкурентоспроможністю підприємств впливає значна кількість факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому якщо на всі процеси мікрорівня всередині підприємства воно здатне впливати, коригувати та змінювати їх (або ж усувати вузькі місця), то до зовнішніх факторів (макрорівня) можна лише адаптуватись, адже вплинути на них фірма практично не здатна. В Україні процес управління конкурентоспроможністю підприємств доцільно досліджувати, починаючи від самої основи, а саме визначення, аналізу та використання конкурентних переваг.

Трактування конкурентних переваг в сучасній економічній науці різноманітні. Так, наприклад, Г.Л. Азоев під конкурентними перевагами розуміє «концентровані прояви переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковим прибутком, вищою рентабельністю, ринковою часткою, обсягом продажу)» [1, с. 60].

Р.А. Фатхутдінов зазначає, що конкурентна перевага – це «яка-небудь ексклюзивна цінність, якою володіє система, а також яка дає їй перевагу перед конкурентами» [9, с. 179].

О.О. Масляева у своїх роботах зазначає, що «конкурентні переваги підприємства є концентрованим економічно вимірюваним проявом переваги споживчих характеристик внутрішнього середовища та привабливості зовнішніх умов господарювання в конкретний момент часу» [5, с. 7].

Відповідно до З.Я. Шацької і О.В. Короб, конкурентні переваги – це «фактор або комбінація факторів, які роблять діяльність організації більш успішною порівняно з конкурентами в конкурентному середовищі і не можуть бути легко повторені конкурентами» [10, с. 176].

Конкурентна перевага, згідно з М. Портером, – не інструмент, а результат реалізації стратегії позиціонування в галузі. Науковець вважає, що вплив конкурентних сил значно перевищує вплив менеджменту організації та ресурсів на формування стратегії [6, с. 15].

Отже, проаналізувавши погляди різних вчених, можемо зробити висновок, що конкурентна перевага – це певна цінність або сукупність цінностей, приманних підприємству, використання яких в ході господарської діяльності здатне посилити його ринкові позиції порівняно з конкурентами та принести вимірні результати господарювання в майбутньому в умовах мінливості ринкового середовища.

Формування конкурентних переваг підприємства є тривалим та багатоаспектним про-

цесом. Такі переваги не завжди помітні, вони можуть бути прихованими та не впливати прямо на ефективність господарської діяльності підприємства. Відносні конкурентні переваги, як і конкурентоспроможність підприємства, можуть бути обумовлені різними чинниками внутрішнього та зовнішнього середовища. Але ключовою особливістю конкурентних переваг є те, що вони формуються всередині підприємства (лише на внутрішньому рівні) під впливом сукупності зовнішніх факторів, до яких підприємству необхідно адаптуватись [8, с. 43].

В економічній науці можемо виділити два основні підходи до формування конкурентних переваг підприємства [4, с. 14]:

1) акцентування на конкурентах, коли основною метою використання конкурентних переваг є посилення власних ринкових позицій порівняно з конкурентами;

2) акцентування на споживачах, коли використання конкурентних переваг орієнтоване на максимальне задоволення потреб споживача, а отже, формування позитивного іміджу продукції серед покупців.

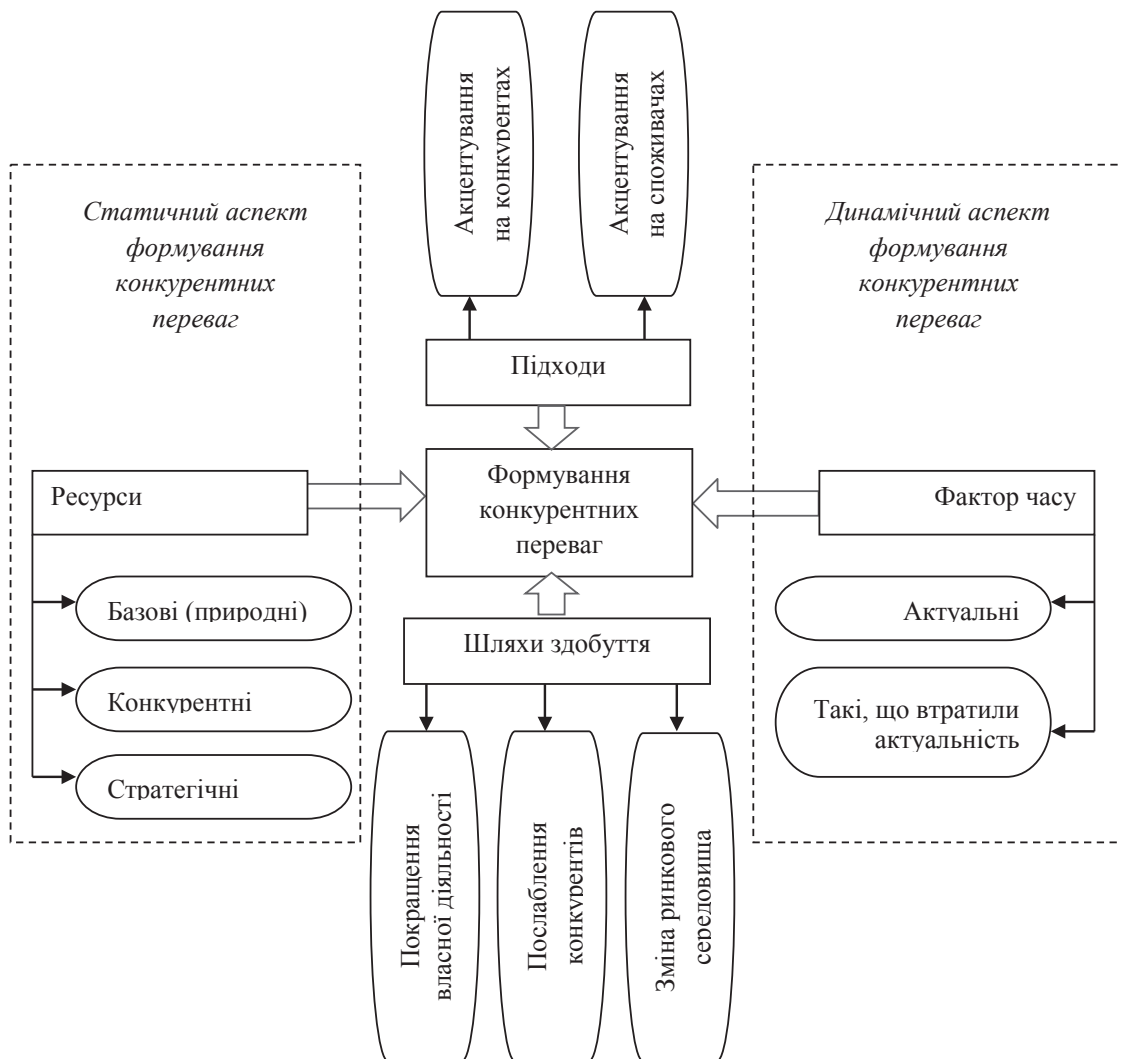


Рис. 1. Формування конкурентних переваг підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі проведеного дослідження

Особливу увагу під час формування конкурентних переваг варто приділити фактору часу, адже актуальні для підприємства конкурентні переваги сьогодні через деякий час можуть стати його звичайною характеристикою або навіть типовим явищем для підприємств всередині галузі, а також втратити свою значимість. За таких умов підприємству

варто приділити особливу увагу формуванню стійких конкурентних переваг. Стійка конкурентна перевага – це тривала вигода в застосуванні деякої унікальної переваги, заснованої на неповторній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і стану зовнішнього середовища, її завдяки унікальності не можна скопіювати [8, с. 44]. Але навіть формування стійких

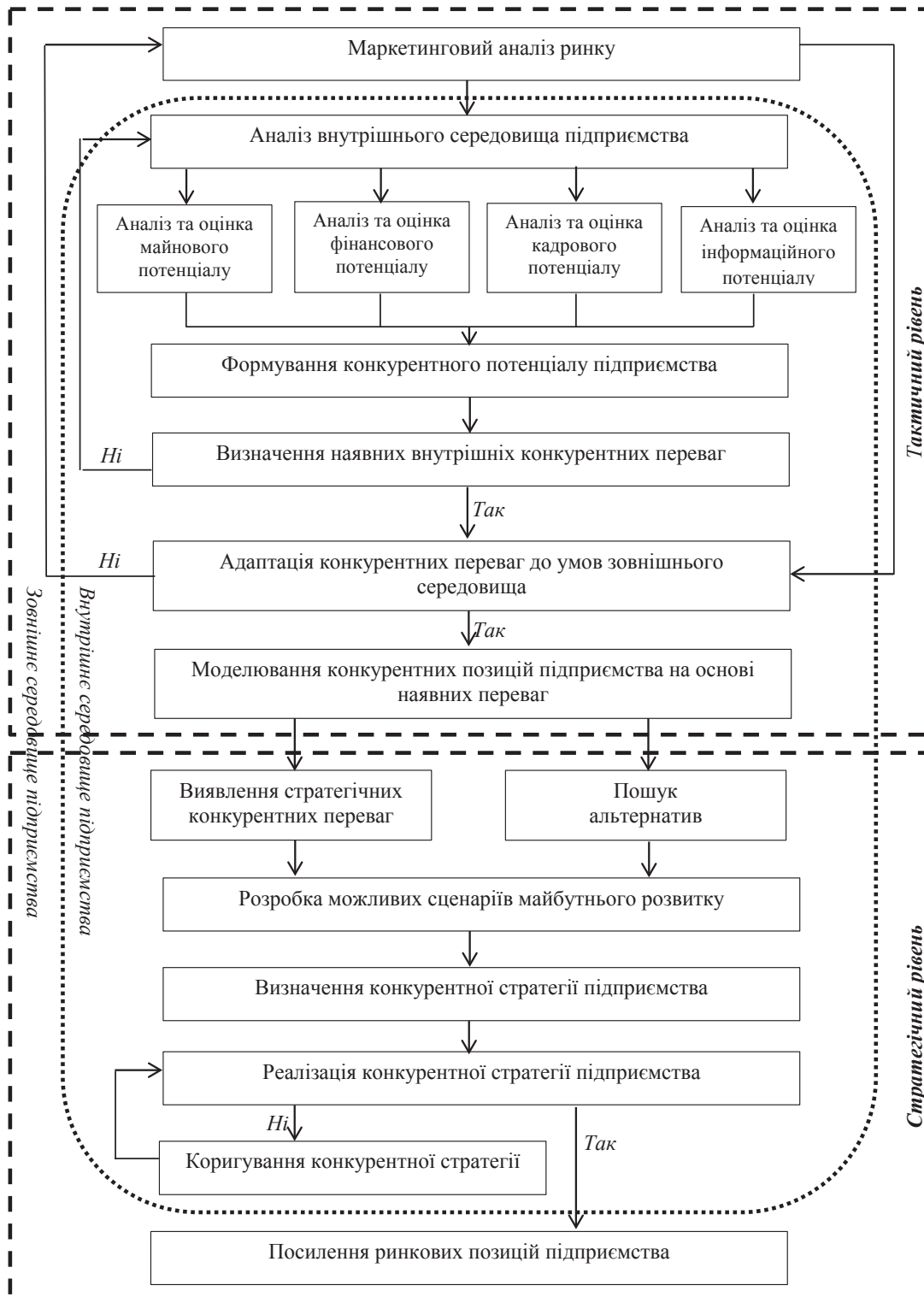


Рис. 2. Схема реалізації конкурентних переваг підприємства

Джерело: власна розробка автор

конкурентних переваг не є запорукою їх тривалого використання, адже будь-яка штучна конкурентна перевага (створена в результаті людської діяльності) рано чи пізно буде визначена та повторена конкурентами.

Варто також звернути особливу увагу на шляхи отримання підприємством конкурент-

них переваг. Так, у сучасній економічній науці виділяють три основні шляхи [4, с. 13]:

1) покращення власної діяльності підприємства (коли вся діяльність підприємства зосереджена лише на покращенні власних показників господарської діяльності без врахування змін в діяльності конкурентів);

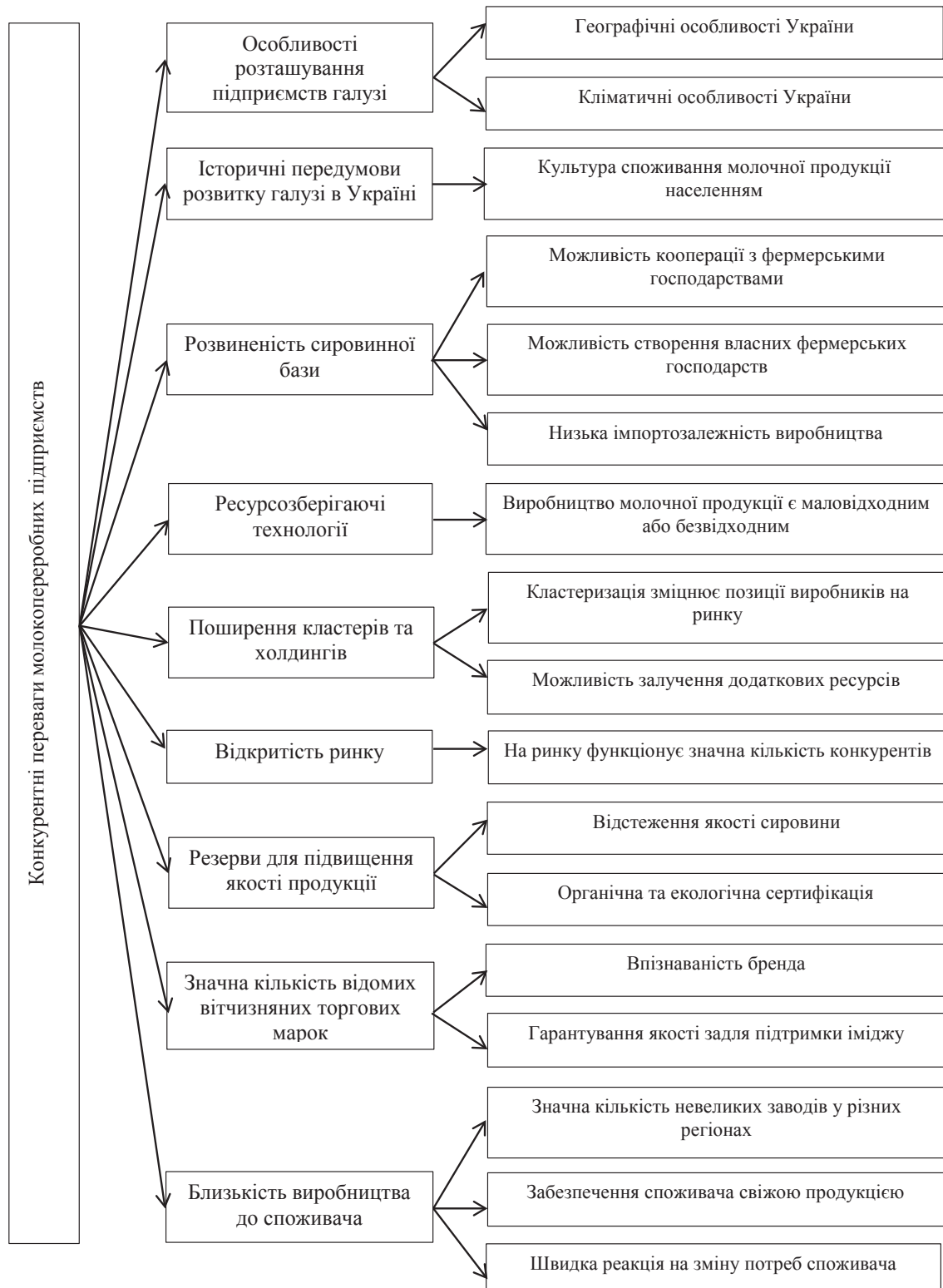


Рис. 3. Основні конкурентні переваги молокопереробних підприємств України

Джерело: власна розробка автора

2) послаблення конкурентів (підприємство зосереджує свою діяльність на протидії конкурентам на ринку);

3) зміна ринкового середовища (підприємство зосереджує всі зусилля на завоюванні нових ринків збуту).

Сформовані на підприємстві конкурентні переваги в подальшому будуть впливати на його ринкову поведінку та здатність вести конкурентну боротьбу. Саме тому на процес формування конкурентних переваг необхідно звернути особливу увагу (рис. 1).

Формування конкурентних переваг відіграє ключову роль в управлінні конкурентоспроможністю підприємств, адже саме на основі їх використання базуються вибір та розробка конкурентної стратегії.

Основним джерелом формування конкурентних переваг є внутрішній потенціал підприємства. Саме ключові компетенції потенціалу підприємства підлаштовані під кон'юнктуру ринку та впливи зовнішнього середовища, а також будуть першочерговою базою для визначення подальших можливостей розвитку і, як результат, побудови ефективної конкурентної стратегії. При цьому особливу увагу пропонуємо звернути на включення інформаційного потенціалу підприємства до основ формування конкурентних переваг. В сучасному динамічному середовищі вчасно отримана інформація може стати вирішальною складовою у прийнятті ефективного управлінського рішення. Саме тому нехтування цим фактором на початку побудови конкурентної стратегії може призвести до її подальшої нежиттєздатності. Схема реалізації конкурентних переваг в системі управління конкурентоспроможністю наведена на рис. 2.

Під час проведення подальшого дослідження важливо усвідомлювати, що конкурентні переваги будуть багато в чому залежати від галузі промисловості, в умовах якої здійснює свою діяльність підприємство. Адже носієм конкурентних переваг найчастіше є кінцевий продукт виробництва (спрямований на конкретний сегмент споживачів), а їх джерелом – потенціал підприємства. Саме тому пропонуємо розглянути формування конкурентних переваг підприємства на прикладі молочної галузі промисловості України.

Продукція, котра виготовляється молокопереробними підприємствами, є товарами першої необхідності, а також важлива для забезпечення життєдіяльності та здоров'я людини. Останніми роками після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію України та ЄС українські виробники молочної продукції отримали можливість виходу на міжнародні ринки. Але вітчизняні реалії бізнесу не дають змогу повною мірою вести ефективну конкурентну боротьбу відповідно до встановлених міжнародних стандартів [2, с. 273].

Українським підприємствам необхідно зосередити особливу увагу на пошуку нових конкурентних переваг, виявлення яких починається

з аналізу зовнішнього середовища. Молочний ринок України на сучасному етапі свого розвитку знаходиться в кризовому стані. Тривалий спад споживання населенням України молочної продукції стає причиною зменшення обсягів виробництва і, як наслідок, зниження молочного скотарства.

За останній рік нарешті почали простежуватись позитивні тенденції у зростанні прибутковості виробництва молока та молочної продукції, яка у 2016 році зросла порівняно з попереднім на 6,2%. Але, попри таку позитивну тенденцію, вона все одно на 22,5% нижче, ніж середня прибутковість за останні чотири роки [7].

Ціни на сировину-молоко останніми роками постійно зростають. За значного зниження купівельної спроможності населення України, яке відбувається в сучасних кризових умовах, виробники молочної продукції не здатні значною мірою підняти ціни на продукцію (адже тоді скоротиться попит), отже, з підвищенням цін на сировину вони будуть все більше і більше втрачати прибутковість виробництва.

Якість молочної продукції України також не відповідає міжнародним стандартам. Найбільшою проблемою молокопереробної галузі промисловості є те, що досі закупівля молока для подальшої переробки здійснюється у населення. Отже, проконтролювати рівень якості та безпечності такої сировини майже неможливо, що відображається в подальшому на готовій продукції [2, с. 273]. Через те, що останніми роками культура споживання харчових продуктів населенням нашої країни стрімко зростає, виготовлення молочних продуктів сумнівної якості здатне скоротити попит на них.

Очевидною є велика кількість проблем у розвитку молочної галузі промисловості України. Саме на вирішення цих питань і буде спрямоване формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств. Пропонуємо розглянути найбільш вірогідні конкурентні переваги виробників молочної продукції на рис. 3.

Більшість конкурентних переваг, характерних для молокопереробних підприємств України, доцільно використовувати якомога швидше, поки вони не втратили своєї значимості. Очевидним є те, що молокопереробні підприємства мають резерви підвищення якості продукції та здатність адаптуватись до мінливих умов ринку.

Найбільш вірогідним способом формування максимальної кількості конкурентних переваг в межах підприємства є формування кластерів. В Україні така практика досить поширена, адже з кожним роком все більша кількість виробників молочної продукції прагне кооперуватись з метою забезпечення покращення умов ведення господарської діяльності [2, с. 273]. Кластери забезпечують зменшення впливу ризиків зовнішнього середовища та полегшують формування ресурсного потенціалу.

Висновки. Управління конкурентоспроможністю є складним багаторівневим процесом, базисом для якого є своєчасне та ефективне формування конкурентних переваг. Багато в чому визначення конкурентних переваг буде залежати від галузі, в котрій функціонує підприємство. Таким чином, для молокопереробних підприємств характерні типові конкурентні переваги, які полягають у географічному розташуванні, сировинному забезпеченні, специфіці ринку споживання тощо. У статті виділено лише основні конкурентні переваги для виробників молочної продукції, але не досліджено фактори їх формування, а також не деталізовано шляхи їх подальшої реалізації, що і є напрямками проведення подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2006. – 256 с.
2. Балковська В.В. Перспективи розвитку підприємств молокопереробної галузі промисловості України в умовах євроінтеграції / В.В. Балковська // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 14. – С. 272-277.
3. Бондаренко В.М. Конкурентні переваги підприємств переробної галузі в умовах економічної кризи / В.М. Бондаренко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 41 (2). – С. 31-37.
4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: [монографія] / О.І. Драган. – К.: ДАККІМ, 2006. – 160 с.
5. Масляєва О.О. Підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.О. Масляєва; Дніпропетр. держ. аграр.-екон. ун-т. – Дніпропетровськ, 2016. – 20 с.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. И. Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
7. Ринок молока: підсумки 2016 року та прогнози на наступний рік // Аграрний Тиждень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/31794-rinok-moloka-pdsumki-2016-roku-ta-prognozi-na-nastupniy-rk.html>
8. Труніна І.М. Дослідження конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності в умовах глобалізації / І.М. Труніна, О.А. Суценок // Часопис економічних реформ. – 2015. – № 3 (19). – С. 43-49.
9. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
10. Шацька З.Я. Особливості формування стратегії створення конкурентних переваг підприємства / З.Я. Шацька, О.В. Короб // Международный научный журнал. – 2015. – № 9. – С. 175-179.

УДК 330.34

Берест М.М.*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Дудка М.О.***аспірант кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ АПК

ESTIMATION OF THE EFFECT OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ACTIVITY AND DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів агропромислового комплексу України. Обґрунтовано, а також охарактеризовано основні фактори, що формуються в зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів АПК. Сформовано перелік показників оцінки впливу зовнішнього середовища в розрізі виділених факторів. Побудовано систему інтегральних показників оцінки впливу факторів за допомогою методу таксономічного аналізу. Оцінено, а також охарактеризовано напрями та рівень впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів господарювання АПК.

Ключові слова: зовнішнє середовище, фактори впливу, агропромисловий комплекс, інтегральний показник рівня розвитку, таксономічний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию актуальных проблем оценки влияния факторов внешней среды на развитие субъектов агропромышленного комплекса Украины. Обоснованы, а также охарактеризованы основные факторы, которые формируются во внешней среде функционирования субъектов АПК. Сформирован перечень показателей оценки влияния внешней среды в разрезе выделенных факторов. Построена система интегральных показателей оценки влияния факторов с помощью метода таксономического анализа. Оценены, а также охарактеризованы направления и уровень влияния факторов внешней среды на развитие субъектов хозяйствования АПК.

Ключевые слова: внешняя среда, факторы влияния, агропромышленный комплекс, интегральный показатель уровня развития, таксономический анализ.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of actual problems of estimation of the effect of environmental factors on the development of agribusiness entities of Ukraine. The main factors formed in the environment of the functioning of agribusiness entities are substantiated and characterized. The list of indicators for evaluating the effect of the environment in the context of the identified factors is formed. The system of integral indicators for evaluating the effect of factors using the method of taxonomic analysis is developed. The evaluation and characterization of the direction and level of effect of environmental factors on the development of agribusiness management entities are conducted.

Keywords: external environment, factors of influence, agribusiness, integral indicator of the level of development, taxonomic analysis.

Постановка проблеми. Сучасний агропромисловий сектор економіки України є одним з основних складників економічної системи держави. Так, частка продукції АПК в експорті

товарів України в 2016 р. була максимальною серед усіх галузей та склала 42,03%, що на 700 млн. дол. США, або на 4,58%, більше порівняно з 2015 р. [6], що свідчить про посилення ролі галузі у формуванні доходів бюджету та високий рівень її експортного потенціалу. Крім того, галузь забезпечує значний внесок у формування продовольчої безпеки та певною мірою забезпечує внесок у формування економічної, екологічної та енергетичної безпеки України. В сучасній економічній літературі представлено різні підходи науковців до виділення та характеристики факторів, які впливають на діяльність та розвиток суб'єктів агропромислового комплексу. Вчені вважають, що необхідно враховувати особливості використання природно-ресурсного потенціалу, вплив діяльності суб'єктів АПК на екологічний стан навколишнього середовища, характер і структуру партнерських відносин, фінансову підтримку, законодавче забезпечення розвитку галузі тощо. Однак особливої уваги потребує комплексне дослідження впливу зовнішнього середовища функціонування, який може мати як стимулюючий, так і, навпаки, гальмівний характер щодо підтримки розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки впливу дестабілізуючих та стимулюючих факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів агропромислового комплексу України широко відображені в працях українських вчених. Зокрема, В.О. Мандибурую, І.Б. Жиляєвим, І.І. Дахном [3] виконана структуризація факторів, що впливають на розвиток АПК. Л.А. Євчук [1] виділяє економічні та політико-правові фактори як основні та найбільш дієві, Я.О. Зубрицька [5] досліджувала взаємозв'язок зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на рівень та результативність трудового потенціалу агропромислового підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки кожний суб'єкт АПК функціонує не ізольовано, а в тісному

контакти з зовнішнім середовищем, не можна ігнорувати його вплив, бо він є досить значним та різноспрямованим. Тому одним із головних завдань суб'єктів агропромислового сектору економіки є вибір оптимального способу реакції на зміни в зовнішньому середовищі. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення тенденцій і оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність та розвиток суб'єктів агропромислового сектору економіки, оскільки з боку підприємств можливість управління ними відсутня. Це потребує формування

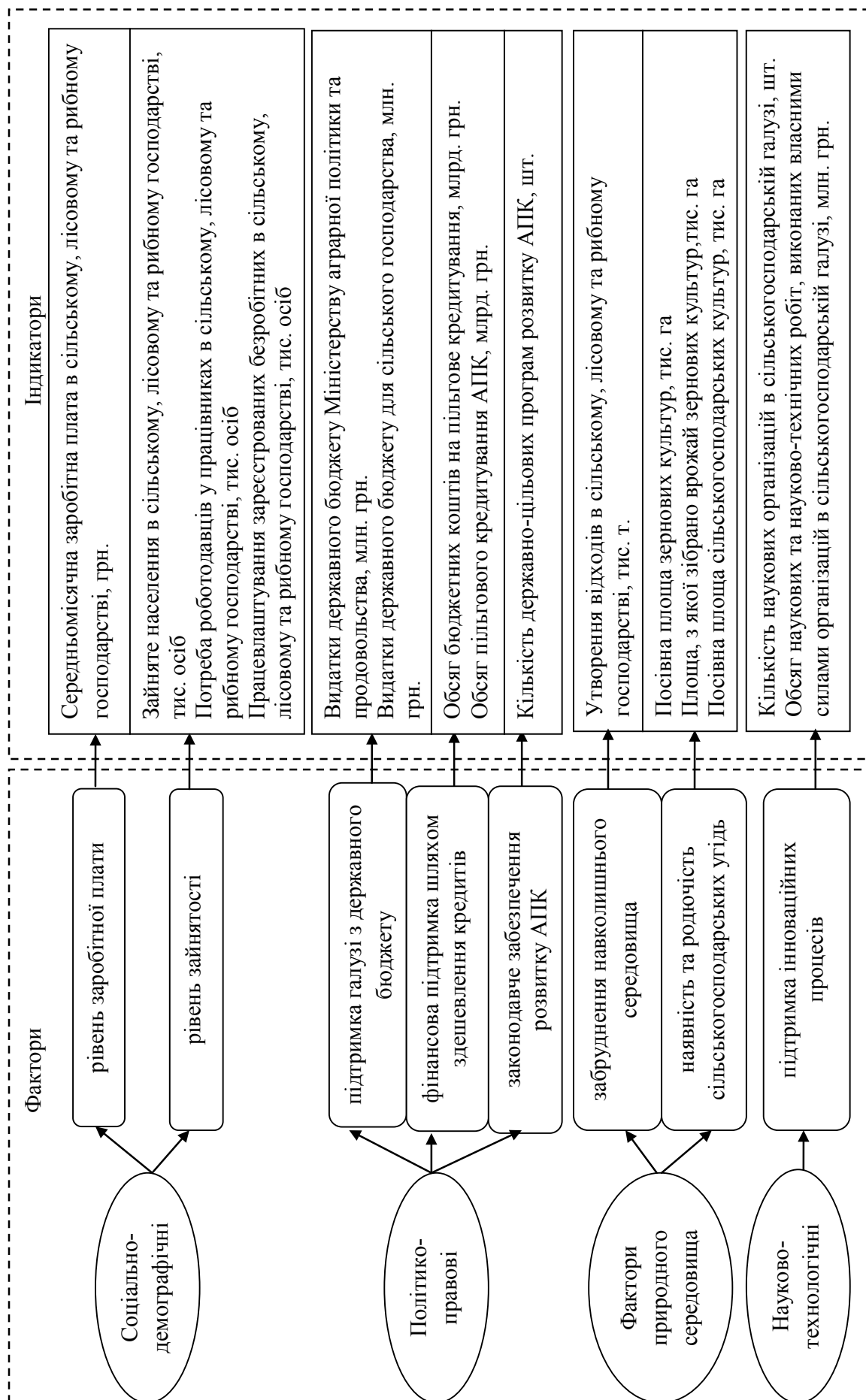
обґрунтованого підходу до оцінювання зовнішнього середовища, що дасть змогу адекватно оцінити напрям та ступінь його впливу.

Мета статті полягає у проведенні оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність та розвиток суб'єктів АПК на основі запропонованого підходу з використанням методу таксономічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення оцінки впливу факторів зовнішнього середовища функціонування на діяльність та розвиток агропромислових під-



Рис. 1. Методика оцінки впливу зовнішнього середовища на діяльність та розвиток суб'єктів АПК



Продовження рисунку 2

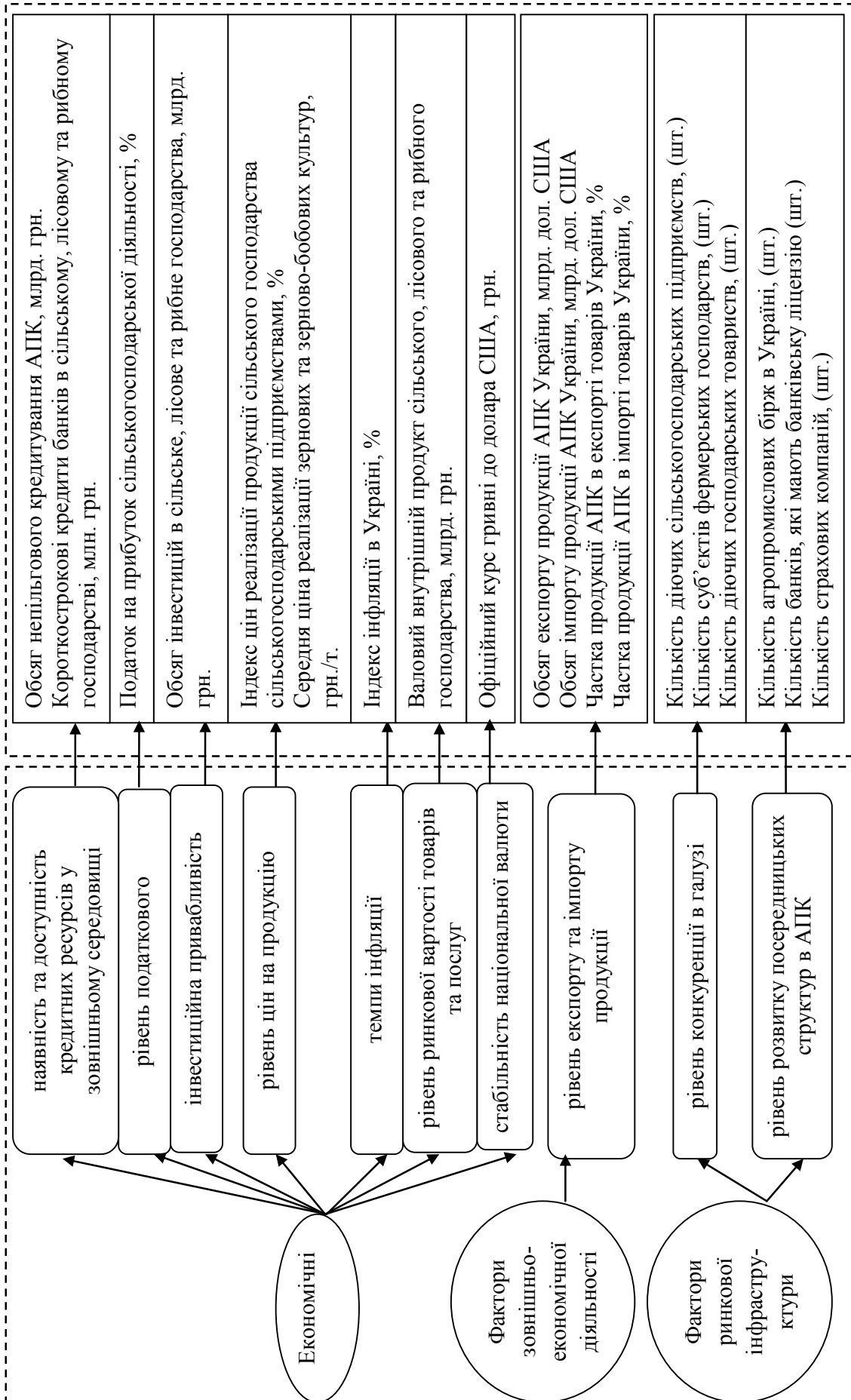


Рис. 2. Фактори впливу зовнішнього середовища на суб'єкти АПК

приемств пропонується методика, що складається з чотирьох комплексних етапів (рис. 1).

Метою першого етапу є формування обґрунтованого переліку факторів зовнішнього середовища функціонування суб'єктів АПК. Його реалізацію пропонується здійснювати за допомогою аналізу сучасних літературних джерел з проблем дослідження впливу зовнішнього середовища на діяльність агропромислового сектору економіки України [1-5] (табл. 1). За результатами проведеного аналізу у дослідженні пропонується узагальнити перелік факторів, що структурують вплив зовнішнього середовища на діяльність та розвиток агропромислових підприємств, а також виділити такі:

- економічні;
- політико-правові, що відображають вплив законодавчого регулювання;
- науково-технологічні (технічні);
- фактори природного середовища, які включають вплив природних умов, географічного розташування та характеристик клімату;
- фактори ринкової інфраструктури, які відображають рівень конкуренції в галузі, а також наявність і розвиток посередницьких структур;
- соціально-демографічні, які виявляють рівень доходів та зайнятості працівників в галузі;
- фактори, що характеризують рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Метою другого етапу є формування системи показників оцінки стану зовнішнього середовища функціонування суб'єктів АПК. Так, як основні вимоги до використовуваних показників та їх практичної застосовності слід назвати такі:

- 1) подання їх у кількісній формі;
- 2) доступність інформації, необхідної для визначення значень показників (можливими джерелами інформації є відкритий друк (наукові літературні джерела, аналітичні статті), статистична інформація);
- 3) інформативність, тобто здатність точно і достовірно відображати необхідну для цілей дослідження релевантну інформацію.

Реалізація цього етапу передбачає застосування таких інструментів, як аналіз літературних джерел [1-7] та метод логічного узагальнення. Крім того, слід підкреслити, що формування сукупності показників проводиться в розрізі факторів зовнішнього середовища, виділених на попередньому етапі, отримані результати подано на рис. 2.

Таким чином, в дослідженні сформовано систему показників оцінки зовнішнього середовища функціонування підприємств АПК в розрізі факторів його впливу.

Метою третього етапу є формування кількісної оцінки стану зовнішнього середовища діяльності, що пропонується здійснювати через побудову системи інтегральних показників з використанням методу таксономічного аналізу.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз літературних джерел щодо виділення факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів АПК

№	Фактори	Автори				
		В.Г. Андрійчук [2]	Л.А. Євчук [1]	В.О. Мандируба, І.Б. Жилияєв, І.І. Дахно [3]	О.Ю. Нестеренко [4]	Я.О. Зубрицька [5]
1	Економічні	+	+	+	+	
2	Соціально-культурні	+	+	+	+	
3	Науково-технологічні (технічні)	+	+	+	+	
4	Політико-правові (законодавчі)	+	+		+	+
5	Міжнародні			+		
6	Природно-географічні (кліматичні)		+	+	+	
7	Ринкові (посередники, споживачі)	+			+	+
8	Конкурентні	+			+	+
9	Демографічні				+	

Таблиця 2

Результати розрахунку системи інтегральних показників з використанням методу таксономії

Інтегральний показник	Рік									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Зовнішнього середовища загалом (I_{zovn_ser})	0,04	0,27	0,17	0,19	0,30	0,33	0,25	0,11	0,07	
Економічні (I_{econ})	0,12	0,13	0,06	0,18	0,28	0,39	0,37	0,44	0,37	
Соціально-демографічні (I_{dem})	0,04	0,33	0,26	0,20	0,44	0,47	0,45	0,31	0,11	
Науково-технологічні (I_{nauk})	0,05	0,46	0,41	0,69	0,71	0,66	0,37	0,20	0,30	
Політико-правові (I_{prav})	0,35	0,62	0,36	0,58	0,49	0,44	0,26	0,11	0,07	
Зовнішньоекономічної діяльності (I_{zovn_econ})	0,13	0,23	0,22	0,22	0,29	0,34	0,15	0,30	0,63	
Природного середовища (I_{pryf})	0,03	0,59	0,59	0,28	0,47	0,45	0,63	0,26	0,20	
Ринкової інфраструктури (I_{ryn})	0,52	0,79	0,63	0,48	0,52	0,49	0,42	0,11	0,04	

лізу. Вибір цього економіко-математичного інструментарію обумовлений тим, що він застосовується для оцінки поведінки багатомірних об'єктів, функціонування яких описується досить великим набором показників (а саме до таких і відноситься зовнішнє середовище функціонування підприємств АПК) і дає можливість одержати однозначну кількісну оцінку стану досліджуваного об'єкта у вигляді інтегрального таксономічного показника. Крім того, отриманий показник є нормованим, тобто змінюється

в межах від 0 до 1, що дає змогу отримувати однозначну економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Результати побудови інтегральних показників оцінки стану зовнішнього середовища функціонування агропромислових підприємств загалом та за факторами за період 2007-2015 рр. наведено в табл. 2 та на рис. 3 (розраховано за даними [8-9]).

Аналіз динаміки побудованих показників дає змогу відзначити таке:

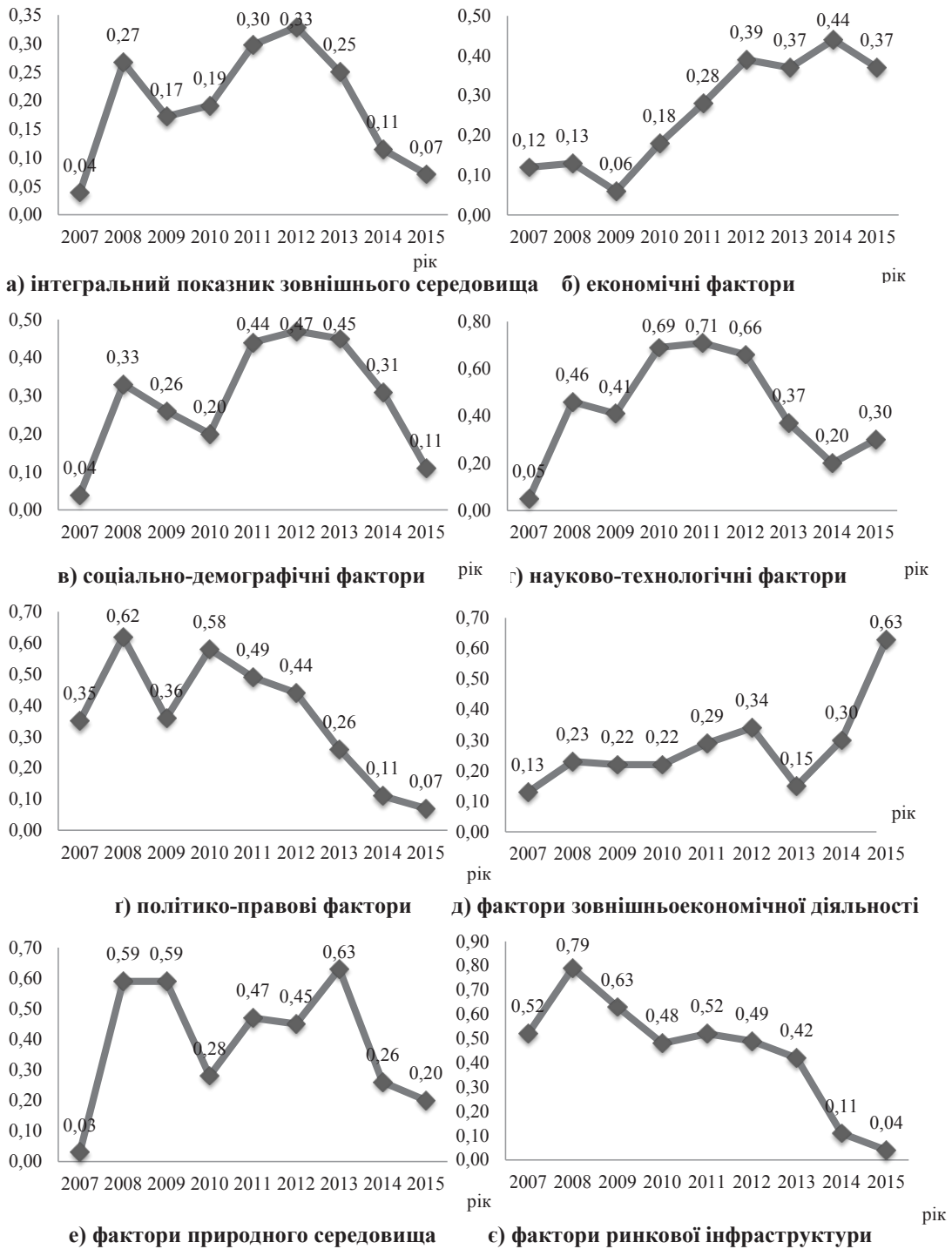


Рис. 3. Динаміка результатів розрахунку системи інтегральних показників оцінки впливу зовнішнього середовища

1) інтегральний показник стану зовнішнього середовища мав висхідну тенденцію до 2012 р., однак з 2013 р. по 2015 р. продемонстрував значне зниження, що негативно характеризує сучасний стан зовнішнього середовища діяльності підприємств АПК;

2) інтегральні показники, що характеризують вплив окремих факторів зовнішнього середовища, мають різноспрямовані тенденції, що підтверджує неоднозначність їх впливу на діяльність та розвиток агропромислових підприємств;

3) висхідну тенденцію демонструють показники, що відображають вплив економічних факторів та факторів зовнішньоекономічної діяльності;

4) стійку тенденцію до падіння відображають інтегральні показники політико-правових, соціально-демографічних та факторів ринкової інфраструктури;

5) всі інші побудовані інтегральні показники демонструють нестійкі тенденції як висхідного, так і низхідного характеру протягом досліджуваного періоду.

Таким чином, результатом реалізації цього етапу методики є побудована система інтегральних показників оцінки стану зовнішнього середовища функціонування підприємств АПК за виділеними факторами та загалом.

Метою четвертого етапу є виділення та розпізнавання діапазонів стану зовнішнього середовища, а також оцінка глибини та напрямів його впливу на функціонування підприємств АПК. Для цього в дослідженні пропонується використання вербально-числової шкали Харрінгтона, яка дає змогу ефективно виміряти ступінь інтенсивності критеріальної властивості явища чи процесу, що досліджується. Використання цієї шкали обумовлюється, по-перше, тим, що вона має універсальний характер та широко застосовується для якісної градації кількісних критеріїв під час оцінювання економічних процесів, по-друге, дає можливість адекватно економічно інтерпретувати отримані результати. Чисельні значення граничних значень шкали Харрінгтона отримані на основі аналізу і обробки великого масиву статистичних даних [10].

В роботі пропонується здійснювати таку економічну інтерпретацію стану зовнішнього середовища залежно від напрямку та характеристики його впливу на діяльність та розвиток підприємств АПК:

1) стимулюючий – зовнішнє середовище позитивно впливає на діяльність суб'єктів АПК та сприяє забезпеченню його стійкого розвитку шляхом надання економічних, правових та інших стимулів та можливостей (наприклад, розширення обсягів надання фінансових ресурсів в АПК з боку держави та фінансових установ, підвищення заробітної плат працівників галузі, сприяння реалізації продукції галузі, формування особливих умов для агропромисло-

вих підприємств щодо оподаткування або пільг тощо);

2) нейтральний – зовнішнє середовище не надає сприятливих умов для розвитку підприємств агропромислового комплексу, але при цьому відсутній і яскраво виражений негативний його вплив (наприклад, відсутні рестрикційні заходи щодо підтримки АПК, відсутні загальні негативні макроекономічні тенденції тощо);

3) деструктивний – зовнішнє середовище характеризується наявністю кризових явищ різного ступеня та складності, що виявляються як на загальноекономічному, так і на галузевому рівнях, а також перешкоджають ефективній діяльності та забезпеченню стійкого розвитку підприємств АПК (наприклад, скорочується або взагалі відсутня державна підтримка галузі, спостерігається падіння основних макроекономічних показників, погіршується стан фінансово-банківської сфери тощо).

Зважаючи на те, що значення інтегральних показників, за допомогою яких оцінюється стан зовнішнього середовища загалом та у розрізі виділених факторів, змінюються від 0 до 1, а також відповідно до значень градацій вербально-числової шкали Харрінгтона [10], пропонуємо використовувати таку шкалу діапазонів станів зовнішнього середовища як для загального інтегрального показника, так і для показників за факторами (табл. 3).

Таблиця 3
Шкала діапазонів станів зовнішнього середовища

Діапазон зміни інтегрального показника стану зовнішнього середовища I_{zovn_ser}	Характеристика стану зовнішнього середовища
$0,00 \leq I_{zovn_ser} \leq 0,36$	Стимулюючий
$0,36 < I_{zovn_ser} \leq 0,64$	Нейтральний
$0,64 < I_{zovn_ser} \leq 1$	Деструктивний

Таким чином, результати оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність та розвиток суб'єктів агропромислового сектору економіки України, відповідно до побудованих інтегральних показників, можуть бути подані у вигляді табл. 4.

Результати дослідження свідчать про те, що зовнішнє середовище переважно спричиняє деструктивний вплив на діяльність суб'єктів АПК. Щодо впливу окремих факторів можна виділити таке:

1) економічні з 2007 по 2011 рр. демонструють деструктивний вплив, однак з 2012 р. – нейтральний; це пов'язано переважно зі зростанням ВВП у галузі та збільшенням обсягів наданих у галузь кредитів, що відіграють роль важливого джерела забезпечення стійкого розвитку агропромислових підприємств;

2) фактори зовнішньоекономічної діяльності в 2012 та 2015 рр. демонструють нейтральний вплив на розвиток суб'єктів АПК, що обумов-

Таблиця 4

Оцінка впливу зовнішнього середовища на діяльність та розвиток суб'єктів АПК

Інтегральний показник	Напрямок впливу за роками								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зовнішнього середовища загалом (I_{zovn_ser})	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Економічні (I_{econ})	↓	↓	↓	↓	↓	→	→	→	→
Соціально-демографічні (I_{dem})	↓	↓	↓	↓	→	→	→	↓	↓
Науково-технологічні (I_{nauk})	↓	→	→	↑	↑	→	→	↓	↓
Політико-правові (I_{prav})	→	→	→	→	→	→	↓	↓	↓
Зовнішньоекономічної діяльності (I_{zovn_econ})	↓	↓	↓	↓	↓	→	↓	↓	→
Природного середовища (I_{pryr})	↓	→	→	↓	→	→	→	↓	↓
Ринкової інфраструктури (I_{ryn})	→	↑	→	→	→	→	→	↓	↓

Примітка: ↓ – деструктивний вплив зовнішнього середовища; → – нейтральний; ↑ – стимулюючий.

лено зростанням частки продукції АПК в експорті товарів України;

3) всі інші фактори (соціально-демографічні, науково-технологічні, політико-правові, фактори природного середовища та ринкової інфраструктури) здійснюють деструктивний вплив на діяльність суб'єктів АПК, що потребує, по-перше, від підприємств галузі високого рівня адаптивності до негативних умов, що склалися у зовнішньому середовищі, по-друге, від держави розробки та реалізації системи протекціоністських заходів щодо зниження рівня негативного впливу на важливу для економіки України галузь.

Висновки. В дослідженні проведено оцінку впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів АПК з використанням методу таксономічного аналізу. Виявлено, що останніми роками спостерігається переважно деструктивний вплив факторів зовнішнього середовища, що формує потребу у проведенні підприємствами галузі моніторингу такого впливу за допомогою сформованої системи показників та підкреслює необхідність розробки механізмів адаптації до несприятливих умов функціонування. У зв'язку з цим в ході подальших розробок у даному напрямі доцільно виділити розробку стратегій формування фінансового забезпечення стійкого розвитку суб'єктів АПК в умовах негативного впливу з боку зовнішнього середовища їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Євчук Л.А. Основні фактори зовнішнього макросередовища функціонування сільськогосподарських підприємств / Л.А. Євчук // Ефективна економіка. – 2009. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6>
- Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
- Інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток аграрного виробництва / [В.О. Мандибур, І.Б. Жиліяєв, І.І. Дахно] // Актуальні проблеми інноваційної економіки. Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – С. 5-11.
- Нестеренко О.Ю. Аналіз впливу факторів середовища на маркетингову діяльність продуктово-переробних підприємств Миколаївської області / О.Ю. Нестеренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Аграрні науки. – 2009. – № 4. – С. 134-139.
- Зубрицька Я.О. Оцінка впливу внутрішніх факторів на результативність трудового потенціалу підприємства / Я.О. Зубрицька // Вісник Донецького національного університету. Економіка і право. – 2015. – Вип. 4. – С. 133-136.
- Гуменюк М.М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М.М. Гуменюк // Наукові праці ПДАА. – 2013. – Вип. 1 (6). – Т. 2. – С. 119-125.
- Бурлака О.М. Забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.М. Бурлака. – Вінниця, 2015. – 20 с.
- Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
- Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.

УДК 657.471:613.81(045)

Бондар Т.Л.
*кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

ECONOMIC ESSENCE OF THE COSTS TO ENSURE THE QUALITY PRODUCTS OF DISTILLERY INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «якість», а також визначено головні показники якості продукції. Досліджено історію виробництва горілки, охарактеризовано основні види лікеро-горілкової продукції. Сформульовано значення якості продукції для лікеро-горілочних підприємств. Досліджено технологічний цикл виробництва лікеро-горілкової продукції, протягом якого відбувається формування показників якості продукції. Проаналізовано сутність, уточнено поняття «витрати на забезпечення якості продукції» для лікеро-горілочних підприємств.

Ключові слова: якість, якість продукції, лікеро-горілочні підприємства, показники якості продукції, витрати на забезпечення якості продукції.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «качество», а также определены главные показатели качества продукции. Исследована история производства водки, охарактеризованы основные виды ликероводочной продукции. Сформулировано значение качества продукции для ликероводочных предприятий. Исследован технологический цикл производства ликероводочной продукции, в течение которого происходит формирование показателей качества продукции. Проанализирована сущность, усовершенствовано понятие «расходы на обеспечение качества продукции» для ликероводочных предприятий.

Ключевые слова: качество, качество продукции, ликероводочные предприятия, показатели качества продукции, затраты на обеспечение качества продукции.

ANNOTATION

The article considers the essence of the concept of «quality» and defines the main indicators of product quality. The history of vodka production has been explored and the main types of alcoholic beverages have been described. The importance of product quality for alcoholic beverage companies is formulated. The technological cycle of the production of alcoholic beverages during the production of product quality indicators is being investigated. The essence and clarity of the concept of «costs for the quality assurance of products» for distillery industry companies have been analyzed.

Keywords: quality, quality of products, distillery industry, indicators of product quality, costs for product quality assurance.

Постановка проблеми. Українська лікеро-горілочна промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва різноманітної продукції. Якість цієї продукції є важливою складовою комплексу виробництва, менеджменту та маркетингу. Потенціальні можливості підприємств лікеро-горілкової промисловості дають змогу виробляти широкий спектр продукції, здатної задовольнити великий попит внутрішнього та зовнішнього ринків, але тільки за умови оптимальних витрат та якості продукції. Формування повної інформаційної бази для

прийняття управлінських рішень у сфері якості потребує консенсусного розуміння у визначенні місця і сутності поняття «витрати на забезпечення якості продукції».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження поняття «витрати на якість» приділяли увагу Дж. Джуран [7], Бестерфілд [24], Дж. Шоттміллер [21], З. Хамдамов [17], Д. Деміденко [4], К. Рахлін, Л. Скрипо [13], А. Канівець [8], І. Светкіна [14], Т. Попова [11], І. Чернуха, Г. Макаренкова [3], Н. Володіна [18] та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій показав, що поза увагою вчених залишились питання виникнення витрат на забезпечення якості лікеро-горілкової продукції протягом технологічного циклу та їх економічного змісту з урахуванням впровадження системи управління якістю на підприємствах. Зазначене зумовлює актуальність дослідження цього питання.

Мета статті полягає в аналізі сутності та уточненні поняття «витрати на забезпечення якості продукції» для лікеро-горілочних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічно зростаючий і розвинутий конкурентний ринок лікеро-горілкової продукції висуває нові вимоги до її якості. Поняття «якість продукції» охоплює ті її властивості, що пов'язані з можливістю задоволення певних суспільних чи особистих потреб споживачів.

Американські фахівці з цієї галузі стверджують, що якість – це категорія, яка не підлягає об'єктивному вираженню, і кожен визначає її на власний розсуд. Наприклад, Ф. Кросбі трактує поняття якості як «відповідність вимогам» [9], У. Демінг вважає, що «досконалість означає досягнення такого рівня якості, на який розраховує ринок» [5], А. Фейгенбаум тлумачить якість як «сукупність складних ринкових, технічних, виробничих і експлуатаційних характеристик виробу (або послуги), завдяки яким виріб, що використовується (або послуга) споживачем, відповідає його очікуванням» [16]. Зміст поняття «якість» розкривається у Міжнародному стандарті ISO серії 9000 так: якість –

об'єднання властивостей і характеристик продукції, які дають їй можливість задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. При цьому міжнародні стандарти визначають такі елементи якості продукції:

- 1) характерні властивості, форми;
- 2) зовнішній вигляд;
- 3) умови споживання, якими мають бути наділені товари для відповідності своєму призначенню.

Усі ці елементи якості актуальні і для лікеро-горілчаної продукції, адже підприємства, що виробляють і продають лікеро-горілчані вироби, посідають важливе місце у формуванні українського товарного ринку. Завдяки своїй прибутковості лікеро-горілчане виробництво є однією з провідних галузей, що наповнюють Державний бюджет України. На думку експертів, вона завдяки визнаній у світі високій якості може стати лідером за продажами у сфері харчової переробної промисловості України.

Виготовлення горілки в Україні має давню історію. Вважається, що українці почали її виготовляти в період становлення Запорізької Січі, тобто на початку XVI ст. Але в деяких історичних дослідженнях містяться переконливі докази того, що цей напій з'явився значно раніше. Щодо походження самої назви «горілка» існують різні версії. Наприклад, у німецькомовних регіонах XVII-XVIII ст. застосовувався термін «Brandwein» («брандвайн») як офіційна назва хлібного вина, в українській мові – «горілка» (від слова «горіти» – палати, горіти), що означав горілку, виготовлену з пшениці. Згідно з іншою версією горілкою називали «гірке вино» – самогон, який переганяли з гіркуватими травами [2]. Нині на товарному ринку присутні два види лікеро-горілчаної продукції: горілка та лікеро-горілчані напої (табл. 1) [12].

Важливою умовою існування цивілізованого ринку горілчаних виробів є державна система технічного регулювання, яка забезпечує конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Таке регулювання має враховувати інтереси органів влади, населення, контролюючих і наглядових

органів, стратегічних партнерів тощо. У запровадженні загальнодержавної системи технічного регулювання зацікавлені самі виробники лікеро-горілчаної продукції, адже це забезпечить виготовлення якісної продукції і сприятиме усуненню бар'єрів у міжнародній торгівлі через спрощення доступу вітчизняної продукції на зарубіжні ринки збуту.

Як зазначає В. Яценко, після розпаду Радянського Союзу Україні залишилася у спадок потужна індустрія з виробництва алкогольних напоїв. В її основі науковець виділяє три складові:

1) *сировинна база* (Україна забезпечена як зерном, так і мелясою, що використовуються для виробництва спирту; крім того, на півдні та заході країни здавна культивують сорти винограду, придатні для переробки на вино та коньячний спирт);

2) *виробничі потужності* (41 ліцензований український спиртозавод спроможний переробити 900 тис. т зерна на рік і отримати 36 млн. дал. зернового спирту (2016 р.); також функціонують заводи з виробництва горілки, лікеро-горілчаної продукції, різних вин та коньяків);

3) *кваліфіковані кадри* [22].

На нашу думку, до цього списку необхідно додати ще четвертий фактор – технологію виробництва лікеро-горілчаної продукції. За часів виникнення горілки вона докорінно не змінилась, а лише удосконалювалась: змінювались засоби виробництва, додавались різні інгредієнти, але сам технологічний процес залишився незмінним.

І. Шаманська підкреслює, що для підвищення ефективності лікеро-горілчаної галузі підприємствам потрібно здійснювати модернізацію, реструктуризацію, реформувати виробництво та управління. Проте під час удосконалення всіх процесів особливу увагу слід приділити забезпеченню якості продукції [19].

Якість продукції для лікеро-горілчаних підприємств надзвичайно важлива, оскільки їх продукція повинна задовольняти основні потреби споживача. Для забезпечення належного рівня якості продукції необхідні [1]:

Таблиця 1

Види лікеро-горілчаної продукції

Вид продукції	Характеристика виду продукції	Група лікеро-горілчаної продукції
Горілка	Алкогольний напій, який готується шляхом обробки активованим вугіллям в вугільно-очисній батареї водно-спиртового розчину міцністю 38-56% з додаванням до нього інгредієнтів або без них з подальшою фільтрацією. При цьому інгредієнти, що вносяться, не повинні змінювати колір горілки. Горілка – прозора безбарвна рідина без сторонніх включень й осаду з характерним горілчаным ароматом і смаком.	Горілки, горілки особливі.
Лікеро-горілчані напої	Лікеро-горілчані напої міцністю 12-60%, виготовлені шляхом змішування напівфабрикатів (спиртових настоїв, соків, морсів, ароматичних спиртів, цукрового сиропу, ефірних олій) з етиловим ректифікованим спиртом, водою з добавкою барвників або без них. Лікеро-горілчані напої відрізняються міцністю, вмістом екстрактивних речовин органічних кислот й органолептичними показниками.	Лікери міцні, лікери десертні, лікери емульсійні, креми, наливки, пунші, настоянки солодкі, настоянки напівсолодкі, настоянки гіркі слабкоградусні, аперитиви, напої десертні, бальзами, коктейлі.

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу (сучасні технології, які потребують якісної сировини, матеріалів, обладнання тощо);
- зміна споживчих запитів населення (за кількісного насичення ринку зростають вимоги до якісних характеристик товарів);
- врахування нестачі або обмеженості природних ресурсів (використання високоякісних сировини, матеріалів, обладнання сприяє їх збереженню, економії суспільної праці);
- підвищення значення матеріального стимулювання в ринкових умовах (кожний, хто краще працює, може придбати більш якісний товар);
- розвиток зовнішньої торгівлі (вихід на зовнішній ринок можливий лише за умови виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції).

Якість виготовленої лікєро-горілкової продукції є однією з головних умов виходу на міжнародний ринок, адже самі виробники та їх виробництво повинні відповідати міжнародним нормативам.

Ставлення виробників до якості лікєро-горілкової продукції в Україні надзвичайно серйозне, оскільки незадовільний її рівень має негативні наслідки для підприємств, а саме:

- економічні, спричинені непродуктивним використанням матеріальних і трудових ресурсів під час виробництва лікєро-горілкової продукції низької якості, що зумовлюють зменшення прибутків підприємства;
- соціальні, що призводять до деградації і втрати здоров'я населення, а також падіння престижу вітчизняних товарів;
- екологічні, пов'язані з додатковими витратами на очищення земельних ресурсів, водного і повітряного басейнів, а також втратами продуктивності сільськогосподарського виробництва через погіршення екологічного стану [20].

Таким чином, проблема якості є найважливішим чинником економічної та соціальної стабільності й екологічної безпеки в державі. Якість продукції забезпечується у процесах постачання, виготовлення та реалізації продукції, впродовж яких матеріалізується найважливіший визначальний елемент конкурентоспроможності продукції – її якість.

Для визначення комплексного показника якості нового виробу лікєро-горілкової продукції насамперед складається перелік споживчих параметрів, тобто показників, які характеризують



Рис. 1. Технологічний цикл виробництва лікєро-горілкової продукції

Джерело: узагальнено автором на основі [15]

технічний рівень і якість продукції та тією чи іншою мірою цікавлять її потенційних споживачів. Ці показники об'єднують у такі групи [10]:

1) органолептичні (характеризують придатність продукції до споживання);

2) технологічні (характеризують властивості сировини, матеріалів та інгредієнтів, необхідних для їх виробничого використання в подальших циклах лікєро-горілчаного виробництва);

3) надійності (важливі на всіх етапах руху продукції до споживача; вони свідчать про придатність продукції до збереження органолептичних і низки технологічних показників якості під час її зберігання й транспортування);

4) екологічні (дають змогу судити про екологічну чистоту продукції та її придатність до споживання);

5) естетичні (характеризують товарний вигляд продукції (розмір, колір, досконалість виробничого виконання продукції, раціональність форми тощо));

6) безпеки (характеризують особливості продукції, що надають впевненість щодо безпечності людини для споживання лікєро-горілчаної продукції).

Точність і повнота добору цих показників суттєво впливають на достовірність розрахунку комплексного показника якості, а загалом і на визначення конкурентоспроможності нового виробу. Для кожного показника вказують числові значення, характерні для аналога і нового виробу, а також ті значення, що повністю задовольняють потреби споживачів того сегменту ринку, на якому планується позиціонувати новий виріб.

Заходи, спрямовані на підтримання та підвищення якості продукції, призводять до значних витрат. Формування показників якості лікєро-горілчаної продукції відбувається впродовж технологічного циклу виробництва (рис. 1).

Оскільки витрати на забезпечення якості є складовою собівартості реалізованої лікєро-горілчаної продукції та впливають на її ціну, особливу увагу слід приділяти їх оптимізації і підвищенню ефективності. Своєчасне виявлення, обробка та подання інформації про витрати на забезпечення якості продукції – необхідна умова для прийняття ефективних управлінських рішень, що відіграє важливу роль у забезпеченні якості продукції під час управління процесами проектування, постачання, виробництва та реалізації, сприяє підвищенню конкурентоспроможності й соціально-економічної ефективності підприємства.

Різноспрямованість витрат для забезпечення якості продукції потребує наукового обґрунтування та ідентифікації цього поняття. Формування інформації щодо витрат, яка необхідна у сфері якості, потребує правильного визначення їх сутності.

Розглядати витрати для забезпечення якості як окрему категорію вперше запропонував Дж. Джуран (1951 р.). Він визначив витрати

на якість як витрати, яких би не було за відсутності недоліків у виробництві. А.В. Фейгенбаум сформулював поняття «витрати на якість» так: в процесі покращення якості продукції витрати на якість або вартість якості є засобом кількісної оцінки загальної вартості, пов'язаної з якістю удосконалення продукції [23].

Бестерфілд визначив витрати на якість як такі, що виникають за недосягнення продуктом або послугою якості, встановленої у вимогах підприємства та його контракті з клієнтами й суспільством (1994 р.) [24].

Один з провідних дослідників управління якістю Дж. Шоттміллер трактує поняття «витрати на якість» як різницю між фактичною вартістю продукції та її можливою собівартістю, визначеною за умови відсутності випадків відмови від продукції або виникнення невідповідностей під час її виробництва [21].

Спільним для наведених визначень поняття «витрати на якість» є те, що їх формування відбувається під час або після процесу виробництва в результаті виникнення невідповідностей, дефектів продукції та відмов від неї. Отже, Дж. Джуран, Бестерфілд, Дж. Шоттміллер виділяють витрати на усунення або виправлення наслідків від неналежного виготовлення продукції або надання послуг. Сьогодні більшість тлумачень поняття «витрати на якість» поділяється на три групи:

1) більш висока якість означає те, що показники якості (продуктивність і функціональні можливості) коштують дорожче через додаткові витрати на оплату праці, матеріалів та проекту; додаткові вигоди від забезпечення якості не компенсують додаткових витрат;

2) вартість поліпшення якості менша, ніж економія; Е. Демінг пропагував саме цю концепцію, яка й нині широко застосовується в Японії; заощадження формуються в результаті зменшення доопрацювання продукції та зниження прямих витрат, які виникають через дефекти продукції; це обумовило виникнення концепції безперервного удосконалення процесу японських фірм;

3) витрати на якість – це додаткові витрати, понесені у разі незадовільної якості продукції, які включають не лише прямі витрати, але й ті, що виникають у результаті відмов споживачів, альтернативних витрат (втрачених вигод) і численних прихованих витрат, що не ідентифікуються у бухгалтерському обліку і не відображаються у звітності.

Дослідження засвідчило, що в науковій літературі є різні підходи до визначення поняття «витрати» у сфері якості. Спробу науковців дати відповідь на питання про їх сутність відображено у табл. 2.

На відміну від Дж. Джурана, Бестерфілда, Дж. Шоттміллера, в теоріях яких витрати пов'язані з якісними властивостями продукції, З. Хамдамов, К. Рахлін, Л. Скрипко та А. Канівець поняття «витрати на якість» фактично

пов'язують із заходами, спрямованими на забезпечення якості продукції.

Д. Деміденко акцентує увагу на формуванні у продукції властивостей необхідного рівня якості, тобто забезпечення результату. Щодо визначення, яке надала І. Светкіна, слід зауважити, що споживачі встановлюють вимоги не до системи якості продукції, а до самої якості необхідного їм товару. Підкреслимо, що ці науковці фактично мають на увазі витрати на забезпечення якості продукції. Т. Попова пов'язує виникнення витрат на якість з окремими етапами забезпечення якості продукції.

І. Чернуха та Г. Макаренкова трактують витрати на якість як періодичні витрати [3]. Проте, на нашу думку, витрати на якість є постійними, адже заходи із забезпечення якості продукції, на відміну від витрат на управління та поліпшення, мають безперервний характер.

Перша група авторів (Дж. Джуран, Бестерфілд, Дж. Шоттміллер) надають універсальне визначення сукупності заходів із забезпечення якості. Проте така абстрактність є певним недоліком щодо управління діяльністю із приведення продукції у відповідність до вимог споживачів, недопущення недоліків у виробництві, відмов (дефектів) для досягнення якості. Тому вважа-

ємо, що витрати на забезпечення якості продукції потрібно розглядати у контексті цієї діяльності.

Для надання авторського визначення витратам на забезпечення якості розглянемо складові системи управління якістю згідно з ДСТУ 9001:2015 (рис. 2).

В результаті проведеного дослідження з урахуванням елементів системи управління якістю та відповідно до наведених визначень сформульовано, що *витрати на забезпечення якості продукції* – це витрати підприємства на заходи, в результаті яких формуються якісні властивості продукції протягом операційного циклу згідно з потребами споживачів і технологічними нормами.

На відміну від інших, це визначення:

- враховує місце підсистеми забезпечення якості в системі управління якістю (згідно з вимогами ДСТУ ISO 9001:2015);

- включає витрати на всі заходи із забезпечення якості продукції протягом операційного циклу підприємства.

Висновки. Забезпечення якості продукції для підприємств лікєро-горілчаної галузі є надзвичайно актуальним, адже в умовах гострої конкуренції якість продукції сприймається як аналог комерційного успіху, формує престиж

Таблиця 2

Трактування поняття «витрати» у сфері якості продукції

№	Автор	Визначення поняття
Витрати на якість		
1	Дж. Джуран [7]	Витрати, яких би не було за умови відсутності недоліків у виробництві.
2	Бестерфілд [24]	Витрати, що виникають за недосагнення продуктом або послугою якості, встановленої у вимогах підприємства та його контракті з клієнтами і суспільством.
3	Дж. Шоттміллер [21]	Різниця між фактичною вартістю продукції та її можливою собівартістю, визначеною за умови відсутності випадків відмови від продукції або виникнення невідповідностей під час її виробництва.
4	З. Хамдамов [17]	Витрати на розробку, виготовлення й експлуатацію або споживання виробу певної якості.
5	Д. Деміденко [4]	Витрати на створення сукупності властивостей, під час порівняння яких встановлюється рівень якості.
6	К. Рахлін, Л. Скрипо [13]	Усі витрати на плановані і систематично здійснювані види діяльності, відповідно до системи менеджменту якості, необхідні для задоволення встановлених і передбачуваних потреб.
7	А. Канівець [8]	Сукупність витрат, спричинених вимогою досягнення або підтримки певного рівня якості на підприємстві, тобто обумовлених заходами щодо запобігання помилок, планомірного контролю якості, виправлення помилок всередині і поза фірмою, а також виконання зовнішніх менеджерських функцій у цій сфері.
Витрати на підвищення якості		
8	І. Светкіна [14]	Усі витрати на розробку та реалізацію запобіжних і коригуючих заходів, необхідних для задоволення встановлених споживачем вимог до системи якості продукції; усунення виявлених невідповідностей продукції вимогам, що висуюються або передбачуваним, або запобігання потенційним невідповідностям.
Витрати на забезпечення якості		
9	Т. Попова [11]	Сумарні затрати постачальника на проектування, виготовлення продукту, сервісне обслуговування споживача під час постачання йому якісного виробу і підтримки цієї якості протягом гарантійного терміну.
10	І. Чернуха, Г. Макаренкова [3]	Увесь комплекс періодичних витрат підприємства, спрямованих на випуск безпечної продукції, що має стабільні якісні характеристики в межах відповідного рівня для цієї групи продукції.
11	Н. Володіна [18]	Витрати цільового призначення виробничої діяльності, спрямовані на виявлення і створення необхідних технічних, організаційних й економічних умов, що гарантують досягнення необхідної якості продукції в процесі виробництва, а також втрати, спричинені невідповідностями заданого рівня якості вимогам споживача.



Рис. 2. Структура системи управління якістю згідно з ДСТУ ISO 9001:2015 [6]

будь-якого суб'єкта господарювання. Якість є основою для задоволення потреб кожної людини і суспільства, найважливішою складовою конкурентоспроможності продукції. Проведений аналіз поглядів на сутність визначення поняття «витрати на забезпечення якості» засвідчив, що в процесі своєї еволюції воно почало відображати не лише витрати, понесені в результаті виготовлення неякісної продукції, але й витрати на забезпечуючі та профілактичні заходи для запобігання виготовлення продукції невідповідної якості та збитків підприємства на всіх етапах операційного циклу. Для вирішення цієї проблеми на лікero-горілчаних підприємствах слід запроваджувати та вдосконалювати систему управління якістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бойчик І. Економіка підприємства: опор. консп. лекц. / І. Бойчик. – Тернопіль: Терноп. нац. екон. ун-т, 2011. – 120 с.
- Бортник О. Крепкие спиртные напитки: иллюстрированная энциклопедия / И. Бортник. – Минск: Харвест, 2011. – 128 с.
- Володина Н. Система управления затратами на обеспечение качества продукции в процессе производства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Н. Володина. – Воронеж, 2006.
- Демиденко Д. Управление затратами при формировании качества промышленной продукции: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Д. Демиденко. – СПб, 1996. – 31 с.
- Деминг У.Э. Методы менеджмента качества / У.Э. Деминг. – М., 2000. – 286 с.
- ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT): Системи управління якістю. (Національний стандарт України).
- Джуран Дж. Все о качестве: зарубежный опыт. Вып. 2. Высший уровень руководства и качество / Дж. Джуран; пер. с англ. – М., 2001. – 250 с.
- Экономический анализ системы менеджмента качества промышленного предприятия / [А. Канивец, Б. Герасимов, Л. Пархоменко]. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2005. – 144 с.
- Кросби Ф.Б. Качество и Я / Ф.Б. Кросби; пер.с. англ. А. Денисова. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 263 с.
- Статистика підприємств: [навч. посіб.] / [С. Матковський, О. Гринькевич, О. Сорочак, Л. Гальків, І. Прокопович-Павлюк]; за ред. С. Матковського. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Алерта, 2013. – 560 с.
- Попова Т. Концепция управленческого учета в системе обеспечения качества продукции и услуг: автореф. дисс. ... докт. экон. наук / Т. Попова. – Ростов-на-Дону, 2002.
- Про вдосконалення управління підприємствами спиртової та лікero-горілчаної промисловості: Постанова КМУ від 29 червня 1996 р. № 701 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
- Рахлин К. Принципы планирования и учета затрат на качество / К. Рахлин, Л. Скрипка // Стандарты и качество. – 2000. – № 3. – С. 60-62.
- Светкина И. Учёт и управленческий контроль затрат на повышение качества продукции на предприятиях: дисс. ... канд. экон. наук / И. Светкина. – Самара, 2006. – 199 с.
- Технологічний регламент на виробництво горілок і лікero-горілчаних напоїв (ТР У 18.5084-96). – К.: УкрНДІспиртбіо-прод, 1996. – 328 с.
- Фейгенбаум А.В. Контроль качества продукции / А.В. Фейгенбаум; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1986. – 471 с.
- Хамдамов З. Совершенствование учета и анализа качества продукции / З. Хамдамов. – М.: МГУ, 1983. – 27 с.
- Чернуха И. Затраты на качество: убыток или прибыль? / И.М. Чернуха, Г.Ю. Макаренко // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2005. – № 6. – С. 12-15.
- Шаманська І. Розвиток підприємств лікero-горілчаної промисловості України / І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 126-130.
- Шваб Л. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Л. Шваб. – 3-тє вид. – К.: Каравела, 2006. – 583 с.
- Шоттмиллер Дж. Затраты на качество стимулируют процессы непрерывного совершенствования / Дж. Шоттмиллер // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 2. – С. 4-9.
- Аналіз стану та розвиток лікero-горілчаної та спиртової промисловості Черкаської області / [В. Яценко, Є. Нагорний, В. Чубань] // Наук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Економічні науки. – 2006. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 328-333.
- Feigenbaum A.V. Total quality control / A.V. Feigenbaum // Harvard Business Review. – 1956. – Vol. 34. – № 6. – P. 93-101.
- The Development of Quality Management toward Customer Value Creation. Thesis for the degree of Doctor of Philosophy, Växjö University, Sweden. – 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:205691/FULLTEXT01.pdf>

УДК 651.01

Буняк Н.М.
кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МИСТЕЦТВО САМОРОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ

SELF-MANAGEMENT AS THE ART OF SELF-DEVELOPMENT OF A PERSONALITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості. Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «самоменеджмент», а також запропоновано його авторське тлумачення. Визначено чинники, які сприяють та перешкоджають саморозвитку працівників організації. Обґрунтовано основні якості особистості, які впливають на її здатність до саморозвитку.

Ключові слова: самоменеджмент, саморозвиток, самоорганізація, самомотивація, самоконтроль.

АННОТАЦІЯ

В статье исследован самоменеджмент как искусство саморазвития личности. Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия «самоменеджмент», а также предложено его авторское толкование. Определены факторы, способствующие и препятствующие саморазвитию работников организации. Обоснованы основные качества личности, которые влияют на ее способность к саморазвитию.

Ключевые слова: самоменеджмент, саморазвитие, самоорганизация, самомотивация, самоконтроль.

ANNOTATION

The essence of self-management as the art of self-development of a personality is explored in the article. The theoretical approaches to defining the essence of the concept «self-management» are considered and its author's interpretation is offered. The factors that promote and hinder the self-development of employees of the organization are determined. The basic qualities of the personality that influence its ability to self-development are substantiated.

Keywords: self-management, self-development, self-organization, self-motivation, self-control.

Постановка проблеми. Глобальна зміна умов господарювання під впливом євроінтеграційних процесів, які відбуваються сьогодні в Україні, формує нові вимоги до рівня кваліфікації працівників, їхнього вміння швидко пристосовуватись до нових обставин, вчитися та застосовувати у практичній діяльності здобуті знання.

Більшість видів діяльності вимагає від працівників високого рівня індивідуального розвитку, який є неможливим без уміння самостійно планувати та організувати свою роботу, розставляти пріоритети, визначати найбільш важливі цілі, а також досягати їх з найменшими витратами власних зусиль і часу.

Зростання потреби у фахівцях якісно нового рівня обумовлює необхідність вивчення особливостей самоменеджменту як мистецтва саморозвитку особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками значно зросла кількість наукових досліджень, присвячених питанням психо-

логізації та соціалізації менеджменту. Вагомий внесок у формування сучасної концепції самоменеджменту зробили такі зарубіжні науковці, як Л. Зайверт, М. Вудкок, Д. Френсіс, В. Андреев, А. Хроленко, Бербель і Хайнц Швальбе.

В Україні проблеми управління саморозвитком особистості знайшли своє відображення у працях К.А. Андрющенко, О.І. Бабчинської, Т.П. Волотовської, В.М. Колпакова, М.П. Лукашевича, Л.М. Федоришиної, А.С. Чкан, О.С. Штепи та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на зростання кількості публікацій, присвячених дослідженню різних аспектів самоменеджменту, серед науковців немає єдності в розумінні його сутності, структури тощо, що значно ускладнює розробку ефективної технології забезпечення саморозвитку не лише менеджерів, але й будь-якої особистості.

Мета статті полягає у дослідженні сутності самоменеджменту як мистецтва саморозвитку особистості та обґрунтуванні основних якостей особистості, які впливають на її здатність до саморозвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Самоменеджмент як самостійний напрям менеджменту виник лише на початку 90-х років минулого століття як реакція на зміни, що відбувалися у суспільстві, такі як, зокрема, стрімкий розвиток науки та техніки, виникнення нових видів діяльності, зростання загрози появи різних стресових ситуацій, перетворення творчого потенціалу працівників в основний ресурс організацій.

Усе це вимагало приведення у відповідність функціональних можливостей людини, розвитку її захисно-адаптивних властивостей, оптимального використання нею власного потенціалу, тобто оволодіння технологією самоуправління.

Саме поняття «самоменеджмент» було введено в науковий обіг директором німецького Інституту раціонального використання часу Л. Зайвертом, який трактував його виключно як сукупність різноманітних технологій управління часом.

У сучасній вітчизняній науці самоменеджмент розглядається в різних контекстах, серед науковців відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до визначення його сутності (табл. 1).

Аналіз різноманітних підходів до трактування сутності поняття «самоменеджмент» дає змогу зробити висновок, що самоменеджмент – це сукупність дієвих методів, операцій, інструментів, які сприяють самореалізації особистості, досягненню успіху в особистому житті та професійній діяльності.

На нашу думку, самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості передбачає самостійне управління своєю діяльністю шляхом виявлення та ефективного використання власних можливостей, подолання власних обмежень з метою забезпечення особистої ефективності.

Основна мета самоменеджменту полягає у тому, щоб максимально використовувати власні можливості, свідомо управляти перебігом свого життя (самовизначатися) і переборювати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті [4, с. 18].

Самоменеджмент – це визначальна технологія, яка дає змогу правильно ставити перед собою цілі, організувати роботу з використанням сучасних методик ефективного використання часу, а також взаємодіяти з колегами, долати обмеження, розвивати організаторські здібності.

Залежно від часового горизонту прийнято виокремлювати два види самоменеджменту:

– системний самоменеджмент, що передбачає наявність важливої стратегічної цілі, на досягнення якої орієнтована щоденна діяльність особистості протягом тривалого періоду часу;

– простий самоменеджмент, що орієнтований на досягнення поточних цілей та охоплює сукупність різних технологій щодо раціонального використання часу та наявних ресурсів (записи в щоденниках, планування зустрічей та телефонних розмов, визначення пріоритетних справ тощо).

В умовах сучасних трансформаційних процесів самовдосконалення саморозвиток перетворюється на важливий фактор «виживання» особистості та досягнення успіху. Ефективна самоорганізація дає змогу виконувати завдання з меншими витратами, уникати стресових ситуацій, підвищувати власну кваліфікацію, отримувати задоволення від роботи тощо.

Управління собою вимагає знання своїх звичок, мотивів поведінки. У зв'язку з цим важливою передумовою успішного самоменеджменту є самоусвідомлення, тобто усвідомлення себе як особистості, своїх сильних та слабких сторін, свого місця у суспільстві, окреслення своїх життєвих позицій.

Здатність особистості до саморозвитку визначається її здатністю до опанування нових знань,

Таблиця 1

Підходи до визначення змісту поняття «самоменеджмент»

Автори	Основна ідея	Визначення
К.А. Андрищенко [1]	розвиток та ефективне використання власного інтелектуального потенціалу	самостійне управління працівником своєю професійною діяльністю з використанням знань, умінь й навичок, яке спрямовано на розвиток власного інтелектуального потенціалу, а також ефективне його використання на задоволення своїх потреб та досягнення загальних цілей організації
О.І. Бабчинська, І.О. Шевченко, І.С. Гайдай [2]	підвищення ефективності виконуваних процедур і операцій, досягнення запланованої мети	послідовне і цілеспрямоване самостійне використання керівником випробуваних методів і практичних прийомів роботи в повсякденній діяльності для підвищення ефективності виконуваних процедур і операцій, досягнення запланованої мети
Т.П. Вологовська [3]	розвиток творчого потенціалу та підвищення ефективності професійної діяльності	поступова, систематична і послідовна робота, спрямована на самовдосконалення особистісних якостей, розвиток творчого потенціалу та підвищення ефективності професійної діяльності особистості незалежно від віку та професійної спрямованості
В.М. Колпаков [5]	управління своєю психофізіологією	повсякденне управління своєю психофізіологією, розподіл життєвих сил і енергії в часі й просторі (самоуправління), а також керівний вплив на навколишній світ (самоуправління життєдіяльністю й діяльністю)
М.П. Лукашевич [6, с. 19]	самореалізація та саморозвиток свого творчого потенціалу	послідовне і цілеспрямоване використання ефективних методів, прийомів і технологій самореалізації та саморозвитку свого творчого потенціалу
Л.М. Федорина, В.І. Камінський [7, с. 538]	управління індивідуальним людським капіталом	мистецтво управління собою, своїми задатками, здібностями, знаннями, тобто індивідуальним людським капіталом, з метою кращого використання робочого часу, отримання вищої продуктивності, вищого індивідуального заробітку або здобуття вищого статусу на підприємстві, що дає можливість людині відчувати задоволеність та успіх
А.С. Чкан, І.В. Ганза [8, с. 262]	оптимізація процесу досягнення цілей	послідовне та цілеспрямоване використання в повсякденній діяльності ефективних методів роботи, спрямованих на раціоналізацію власних дій, оптимізацію процесу досягнення цілей за умов раціонального використання ресурсів
О.С. Штепа [9, с. 226]	оптимальна самоорганізація особистості	технологія оптимальної самоорганізації особистості для досягнення значущої для неї мети

Джерело: систематизовано автором

формування нових умінь, практичного їх використання, адаптації до змін, які відбуваються у суспільстві, протягом усього життя.

Об'єктивно саморозвиток людини обумовлений її природою, організацією речей та соціальними групами, членом яких вона є. Варто зазначити, що людина в сучасних філософських, психологічних, соціальних концепціях розглядається як триєдина істота: біологічна, якій притаманні певні фізіологічні ознаки; соціальна (є представником певної соціальної групи та носієм її характеристик); індивідуальна (особистість), що характеризується унікальними, неповторними фізичними, розумовими, емоційними, вольовими властивостями, які вирізняють її з-поміж інших.

Саморозвиток особистості – тривалий у часі процес, який, як правило, охоплює все життя. Він може здійснюватися у неусвідомлених формах (індивід не ставить за мету змінити себе власними силами) та в усвідомлених формах (особистість цілеспрямовано діє в напрямі формування нових якостей, удосконалення себе). Саме свідомий саморозвиток є одним із засобів самоствердження та самореалізації особистості у суспільстві.

В наукових публікаціях, присвячених питанням самоменеджменту, дуже часто науковці акцентують увагу на його важливості для менеджерів усіх рівнів управління, а не особистості загалом, ніби займатися власним саморозвитком повинні тільки вони. На нашу думку, такий підхід є дещо обмеженим. Адже проблема правильної та раціональної організації власного життя, ефективного використання наявних можливостей для досягнення власних життєвих цілей є актуальною для будь-якої людини незалежно від посади та сфери діяльності.

Водночас зрозуміло, що самоменеджмент є особливо важливим для менеджерів, які повинні не тільки управляти своїм життям, забезпечувати своє зростання, але й раціонально організувати працю своїх безпосередніх підлеглих, створювати сприятливе середовище для їх розвитку. Адже від ефективності їхньої діяльності залежить не тільки результативність очолюваного ними колективу, але й діяльність організації загалом.

Основними чинниками, які сприяють саморозвитку працівників організації, є:

- формування організаційної культури, яка б стимулювала та підтримувала ініціативу працівників до саморозвитку та самовдосконалення;
- заохочення колективної роботи;
- домінування демократичного стилю керівництва;
- залучення працівників до процесу прийняття управлінських рішень;
- наявність вільного часу та доступу до необхідної інформації;
- підтримка індивідуальної ініціативи працівників, створення сприятливих умов для інтрапартнерства;

- оплата участі в наукових конференціях, програмах підвищення рівня кваліфікації та формування необхідних професійних компетенцій;

- створення умов для вільного обміну думками між менеджерами та їхніми підлеглими.

Основними перешкодами на шляху особистого розвитку працівників найчастіше є лінь, звички, надмірна напруженість, обмежені можливості, недостатня вмотивованість, прокрастинація (відкладання неприємних завдань на потім).

Особливістю самоменеджменту є те що, людина – це суб'єкт і об'єкт управління одночасно.

Для особистості як самокерованої системи характерними є самоорганізованість (вміння так організувати себе та свою діяльність, щоб якомога повніше реалізувати свій наявний потенціал), самодисципліна (уміння керувати своєю поведінкою, підпорядковувати свою діяльність встановленим цілям), самомотивування (спонукання себе до діяльності, прагнення розкрити свій потенціал), самоконтроль (оцінка власних дій, коригування власної поведінки).

Слід зазначити, що за умови наявності у працівників потреби в саморозвитку та самореалізації у менеджерів відпадає потреба в інтенсивній мотивації їх до діяльності.

На нашу думку, на здатність особистості до саморозвитку безпосередньо впливають її:

- здатність до самопізнання, тобто вивчення своїх сильних та слабких сторін, знання своїх особистих якостей, провідних мотивів до діяльності; оцінювання себе порівняно з іншими людьми;

- здатність до особистісного та професійного самовизначення, тобто визначення своїх реальних потреб та бажань;

- здатність формувати власні життєві цілі, визначати пріоритети діяльності, планувати своє життя та кар'єру;

- здатність до самоорганізації та самореалізації, уміння раціонально використовувати наявні можливості та час, а також мобілізувати себе на досягнення пріоритетних цілей;

- здатність до самомотивування, уміння переводити справу з розряду «треба» в розряд «хочу», самодисципліна;

- здатність до самоконтролю своєї діяльності, уміння усвідомлювати та об'єктивно оцінювати результати своєї діяльності.

В загальному вигляді технологія самоменеджменту передбачає самопізнання, встановлення цілей та розробку заходів щодо їх досягнення, самоорганізацію, самомотивацію та самоконтроль.

Важливими аспектами саморозвитку особистості є раціональне використання часу, уникнення стресових ситуацій, коригування поведінки в стресових ситуаціях, уміння взаємодіяти з членами колективу, самопрезентація, отримання схвалення своїх дій від оточуючих, ефективне використання власних можливостей.

Відповідно, виокремлюють декілька напрямів розвитку сучасного самоменеджменту:

1) тайм-менеджмент – технологія раціонального розподілу та підвищення ефективності використання часу;

2) стрес-менеджмент – сукупність заходів щодо запобігання виникнення стресових ситуацій та реабілітації особистості після їх виникнення, а також зміцнення її стресостійкості;

3) тим-менеджмент (командний менеджмент) – сучасний підхід до створення команди, управління змінами та конфліктами в колективі, підвищення ефективності командної роботи;

4) імпресіон-менеджмент – технологія формування позитивного враження про себе; сукупність методів та принципів формування свого привабливого іміджу;

5) ресурс-менеджмент – вміння особи виявляти компетентність у саморозвитку [9, с. 225].

Велике значення в активізації саморозвитку особистості відіграють спеціальні прийоми та методики.

У сучасній теорії та практиці самоменеджменту значного поширення набули такі технології забезпечення ефективного використання часу, а отже, й саморозвитку особистості: принцип Парето, АБВ-аналіз, принцип Ейзенхауера, система Франкліна, метод «6 завдань», метод «Альпи», правило 60/20/20. Їх практичне використання сприяє підвищенню особистої ефективності, досягненню бажаних результатів з найменшими зусиллями.

Висновки. Отже, одним з головних завдань кожної людини, яка хоче досягнути успіху, є безперервний індивідуальний саморозвиток. Уміння управляти власним життям, своїми емоціями, ефективно використовувати наявні можливості, уникати різних загроз як на роботі, так і в особистому житті – важливі передумови самореалізації, самоутвердження, підвищення особистої ефективності.

Самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості передбачає опанування навичками раціонального використання часу (одного з найцінніших ресурсів) та ефективної організації власної трудової діяльності.

Оволодіння практичними навичками щодо особистісного саморозвитку сприяє економії

часу, уникненню стресових ситуацій, формуванню навиків командної роботи, створенню бажаного іміджу, самоорганізації особистих цінностей, підвищенню особистої ефективності.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методики діагностики рівня самоменеджменту персоналу організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрющенко К.А. Теоретичні аспекти самоменеджменту: умови виникнення і розвитку / К.А. Андрющенко // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=258>
2. Перспективи розвитку самоменеджменту в Україні / [О.І. Бабчинська, І.О. Шевченко, І.С. Гайдай] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/5_120673.doc.htm
3. Волотовська Т.П. Самоменеджмент керівника загальноосвітнього навчального закладу як основа його самоосвітньої діяльності / Т.П. Волотовська // Теорія та методика управління освітою. – 2015. – № 2 (16). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/www/Downloads/ttmo_2015_2_20%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/www/Downloads/ttmo_2015_2_20%20(1).pdf)
4. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Л. Зайверт; пер. с нем. – М.: Экономика, 1990. – 232 с.
5. Колпаков В.М. Проблемы самоменеджменту людини / В.М. Колпаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tme.uuo.edu.ua/docs/5/11kolspp.pdf>
6. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: [учеб. пособ.] / Н.П. Лукашевич. – 2-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 360 с.
7. Федоришина Л.М. Самоменеджмент як мистецтво управління індивідуальним людським капіталом / Л.М. Федоришина, В.І. Камінський // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/111.pdf>
8. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві / А.С. Чкан, І.В. Ганза // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 261-266.
9. Штепа О.С. Самоменеджмент: процесуальна та диспозиційна характеристика / О.С. Штепа // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2010. – № 4. – С. 224-235.

УДК 658.5

Волошина О.А.
асистент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Чаюн Н.С.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF ORGANIZATIONAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Сучасний розвиток підприємства багато в чому залежить від рівня організації його виробництва. Раціональна організація виробництва завжди є одним з головних важелів, використовуваних для підвищення ефективності роботи підприємства. Удосконалення організації виробництва й досягнення на цій основі високих економічних результатів є одними з головних завдань підприємства. Оскільки в умовах розвитку економіки все більше уваги приділяється формуванню потенціалу підприємства, то питання формування організаційного потенціалу підприємства є досить актуальним. Ця тема є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зазначені питання набувають особливого значення за умов ринкової трансформації економіки, пошуку ефективних механізмів економічного розвитку.

Ключові слова: організаційний потенціал, кадрова складова, мотиваційна складова, комунікаційна складова, організація виробництва, механізм корпоративного планування, інформаційні механізми, структурні механізми, організаційно-технічні механізми, організаційно-адміністративні механізми, організаційна структура управління, організація управління.

АННОТАЦИЯ

Современное развитие предприятия во многом зависит от уровня организации его производства. Рациональная организация производства всегда является одним из главных рычагов, используемых для повышения эффективности работы предприятия. Совершенствование организации производства и достижение на этой основе высоких экономических результатов являются одними из главных задач предприятия. Поскольку в условиях развития экономики все больше внимания уделяется формированию потенциала предприятия, то вопросы формирования организационного потенциала предприятия является весьма актуальным. Эта тема является предметом исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Указанные вопросы приобретают особое значение в условиях рыночной трансформации экономики, поиска эффективных механизмов экономического развития.

Ключевые слова: организационный потенциал, кадровая составляющая, мотивационная составляющая, коммуникационная составляющая, организация производства, механизм корпоративного планирования, информационные механизмы, структурные механизмы, организационно-технические механизмы, организационно-административные механизмы, организационная структура управления, организация управления.

ANNOTATION

The modern development of the enterprise largely depends on the level of organization of its production. A rational organization of production is always one of the main tools used to improve the efficiency of the enterprise. Improving the organization of production and achievement on this basis of high economic results are one of the main objectives of the enterprise. Since in the conditions of economic development more and more attention is paid to the formation of the potential of the enterprise, the question

of forming the organizational potential of the enterprise is very relevant. This topic is the subject of research by many domestic and foreign scientists. These issues are of particular importance in the conditions of the market transformation of the economy, the search for effective mechanisms of economic development.

Keywords: organizational potential, staffing component, motivational component, communication component, organization of production, mechanism of corporate planning, information mechanisms, structural mechanisms, organizational and technical mechanisms, organizational and administrative mechanisms, organizational structure of management, organization of management.

Постановка проблеми. Вагомим критерієм функціонування підприємства та основою подальшого розвитку стратегії діяльності та розвитку суб'єкта господарювання є потенціал підприємства. Він є тією складовою, яка визначає перспективи функціонування підприємства, напрями його розвитку та ефективність діяльності. Термін «потенціал» походить від латинського слова «potential» («приховані можливості») [3]. У «Великому тлумачному словнику української мови» визначено, що потенціал є сукупністю усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в певній галузі, сфері, ділянці тощо. В «Енциклопедії бізнесмена» потенціал визначено як сукупність усіх наявних ресурсів, запасів, засобів, які використовуються для досягнення певної мети. Там же визначено три види потенціалу підприємства, такі як виробничий, трудовий, економічний. В «Економічній енциклопедії» потенціал визначається як сукупність усіх наявних ресурсів, за допомогою яких у разі їх раціонального використання підприємство досягне своєї мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Терміна «потенціал» в науковій літературі досліджували такі вчені, як, зокрема, Л.І. Абалкін, В.М. Архангельський, Р.В. Марушков, В.О. Кунцевич, О.С. Федонін. Отже, згідно з проведеним термінологічним аналізом терміна «потенціал» зауважимо, що науковці уявляють потенціал як сукупність наявних ресурсів, за допомогою яких підприємство досягає визначеної мети та підвищує ефективність діяльності.

Проте науковці не визначають, які саме ресурси формують потенціал. Для досягнення мети підприємству одних ресурсів буде мало. Визначення терміна «організація» є загальноприйнятим. Він походить від латинського слова «organize», що

означає чіткий і злагоджений вид, об'єднання. Французьке слово «organization» означає «устрій», «формування», «взаємозв'язок».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині термін «організацій-



Рис. 1. Структура організаційного потенціалу підприємства

ний потенціал» широко застосовують у багатьох службах підприємства (персонал, інвестиції, виробництво, менеджмент). Від латинської «potentia» організаційний потенціал означає силу, можливість, сукупність коштів, умов, необхідні ведення, підтримки.

Потенціал підприємства залежить від рівня потенціалів усіх напрямів своєї діяльності: виробничої, організаційної, трудовий, маркетингової, інформаційної, управлінської, фінансової, економічної, інвестиційної, науково-технічної (інноваційної) тощо.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі дослідження визначити поняття, структуру, порядок формування організаційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до визначення структури потенціалу підприємства [6]. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, але враховує наявність різноманітних кількісних складників. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – предмети праці й робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу й природні ресурси, які використовуються у процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Існують і більш широкі поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описом систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використаної енергії тощо. Однак потрібно відзначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики терміна «потенціал підприємства». Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд з ресурсним розглядаються й інші аспекти структури.

До елементів організаційного потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язано з функціонуванням та розвитком підприємства.

На рис. 1 запропоновано структуру організаційного потенціалу підприємства з урахуванням його об'єктивних та суб'єктивних складників.

Актуальність і потребу удосконалення концептуальних підходів до формування й ефективного управління потенціалом підприємства національної економіки підтверджує сучасна практика функціонування підприємств в реальному фінансово-економічному середовищі. Підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування зазнають криз. Це стосується як підприємств національної економіки, так і відомих транснаціональних корпорацій. Традиційно основоположні засади майже всіх концепцій управління побудовані на постулаті, що розвиток економічної системи здійснюється на основі безперервного засвоєння всіх складників потенціалу [10].

Процес формування потенціалу підприємства загалом характеризується одним із напрямів його економічної стратегії і полягає у створенні й організації системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні цілей діяльності підприємства. Враховуючи основну мету сучасного підприємства – створення вартості, – у багатьох дослідженнях відзначають, що «збільшення загального економічного потенціалу підприємства як сукупності економічних ресурсів та можливостей для розвитку компанії визначає взаємовплив потенціалу та ринкової вартості підприємства» [1].

Організаційний потенціал, як і інші елементи потенціалу підприємства, підпорядковується досягненню загальних цілей потенціалу підприємства, тобто якщо існують засоби

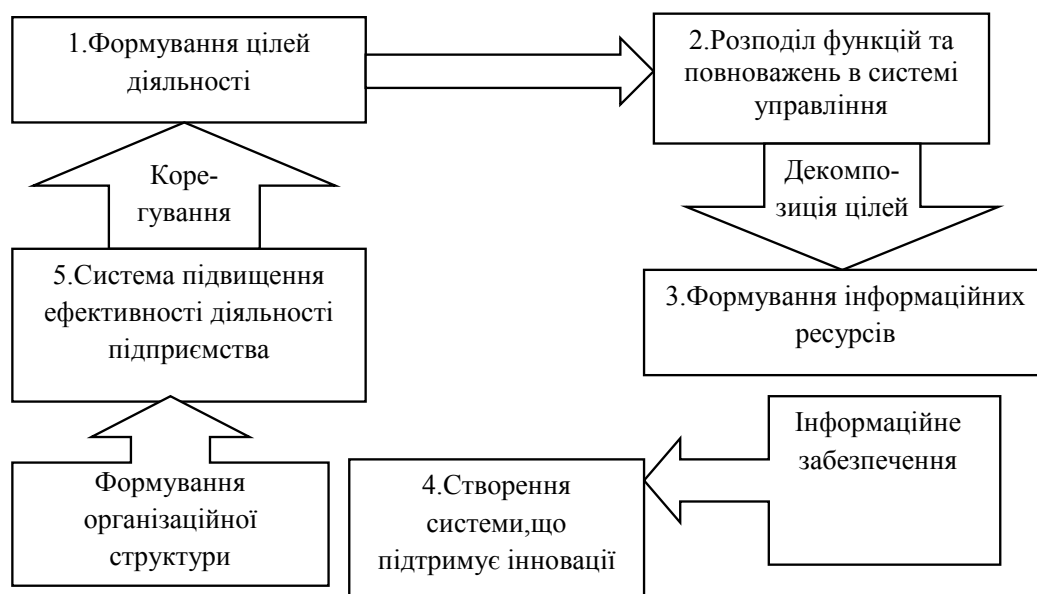


Рис. 2. Цикл формування організаційного потенціалу підприємства

виробництва, кадри, приміщення з певними характеристиками та інші ресурси, то потенціал підприємства як економічна система здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів [9].

Виходячи з цього, можна зобразити цикл формування організаційного потенціалу підприємства (рис. 2).

Таким чином, для забезпечення процесу ефективної господарської діяльності підприємства необхідною умовою є формування оптимальної структури потенціалу, яка повинна мати мінімальну кількість компонентів, але водночас вони повною мірою повинні виконувати задані функції.

Ефективне використання потенціалу підприємства означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб замовника в якійсій продукції. Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відбиті в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства.

Виходячи з того, що формування потенціалу підприємства – процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення, а процес форму-

вання організаційно-управлінського потенціалу підприємств – це процес виявлення стратегічних організаційно-управлінських можливостей і ресурсів, здатних підвищити вірогідність досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом реалізації резервів розвитку, визначено чинники, які впливають на процес формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспектах [1]. Серед них доречно виділити такі, як нестабільність зовнішньої економічної ситуації та законодавчого регулювання, нестача кваліфікованих робітників, низький рівень підготовки персоналу до інноваційності технологій, недостатній рівень фінансування роботи персоналу, а також напруженість організаційного клімату. Отже, врахування ключових чинників сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо формування максимального рівня потенціалу підприємств в організаційному та управлінському аспектах. Основними факторами актуалізації формування потенціалу підприємства з урахуванням організаційного та управлінського аспектів доцільно вважати:

- максимізацію ролі управлінських компетенцій у загальній системі господарювання;
- постійне підвищення об'єктивних потреб суб'єкта господарювання на усіх етапах управління його фінансовим розвитком;
- розширення напрямів діяльності підприємства за умов розширення організаційної структури;



Рис. 3. Комплексний підхід до формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспекти

– підвищення невизначеності в досягненні тактичних цілей та стратегічної місії.

– мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища.

Створення окремої групи принципів формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспектах є додатковою умовою приділення максимальної уваги формуванню організаційно-управлінського потенціалу як з боку вчених-економістів, так і з боку управлінців. До класичних принципів, які доцільно застосовувати під час формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспектах, таких як гнучкість і точність, слід додати:

– принцип ситуативності (зниження ступеня невизначеності у перспективному періоді);

– принцип системності (врахування взаємозалежності між структурними підрозділами організаційної структури);

– принцип адаптивності (адаптація управлінських компетенцій до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища);

– принцип науковості (врахування основних наукових досягнень).

Спираючись на це, запропоновано як базовий підхід до формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті використовувати комплексний підхід, який ґрунтується на урахуванні у процесі управління підприємством усіх можливих організаційних та управлінських аспектів його функціонування та розвитку, можливостей організаційної структури, напрямів розвитку організацій-

ного клімату та рівня розвитку управлінських компетенцій, а також факторів впливу на них в цілісності та сукупності (рис. 3).

Виходячи з рис. 3, можна стверджувати, що комплексний підхід забезпечить своєчасне запобігання збитків, як очевидних, так і ймовірних, за рахунок безперервного аналізу, планування, прогнозування і контролю організаційно-управлінського аспекту діяльності підприємства. Доречно зазначити, що для запобігання настанню кризової ситуації комплексне формування організаційноуправлінського потенціалу підприємства необхідно здійснювати в умовах стабільності суб'єкта господарювання.

Таким чином, в результаті дослідження поглиблено теоретичні засади формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті на підставі відповідних системних закономірностей, особливостей у контексті забезпечення ефективності діяльності підприємства та виділення основних чинників формування.

Подальшого розвитку набули принципи формування потенціалу підприємства з урахуванням організаційного та управлінського аспектів. Визначено, що саме організаційно-управлінському потенціалу належить одна з ключових функцій ефективного формування та прогресивного розвитку потенціалу підприємства в загальному розрізі.

У ході дослідження обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті, що має важливе мето-

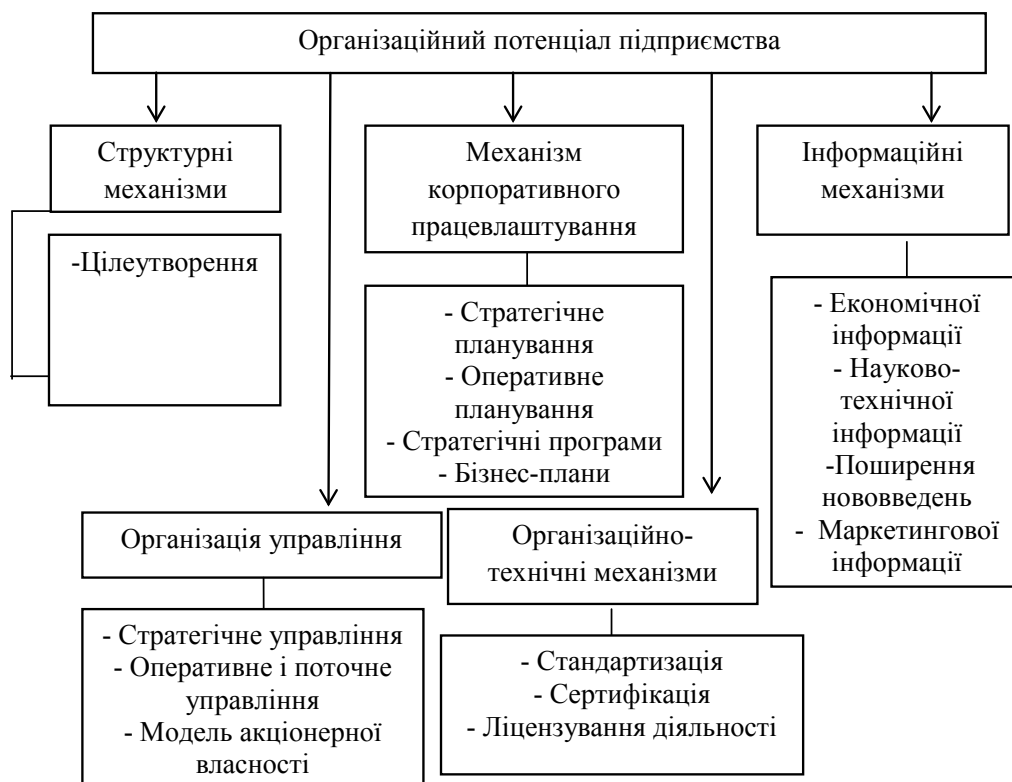


Рис. 4. Склад механізмів організаційного потенціалу підприємства

дологічне та методичне значення для системи управління та фінансового менеджменту за рахунок синтезу в єдину цілісну систему окремих функціональних елементів процесу формування потенціалу та управління ним.

Метод управління – це сукупність управлінських прийомів, що сприяють забезпеченню високої ефективності діяльності організації. За допомогою правильного вибору методу управління забезпечується чітка організація процесу управління й усієї виробничо-економічної діяльності.

Структурні механізми дають можливість визначити склад і характеристики факторів виробництва й виробничого процесу, необхідних для виготовлення потрібної продукції.

Організація управління мобілізує можливість впливу всієї системи механізмів управління різної природи на всі сторони діяльності підприємства.

Механізм корпоративного планування з погляду організації стратегічного управління доцільно представити так: стратегічне планування, оперативне планування, формування стратегічних програм і розробка бізнес-планів. Факторами поділу стратегічного й оперативного планування є важливість і невідкладність вирішення завдань, можливість досягнення оптимальних рішень, прийняття в умовах нестабільності зовнішнього середовища, методи управління.

Організаційно-технічні й організаційно-адміністративні механізми включають стандартизацію продукції й організацію виробництва, здійснювану в інтересах створення єдиної організаційно-технічної основи спеціалізації й кооперування виробництва, забезпечення його ритмічності, високих показників якості тощо.

Інформаційні механізми дають можливість використовувати інформацію як специфічні ресурси, що впливають на науково-технічний розвиток і потік факторів виробництва.

В практиці управління застосовується така сукупність (система) управлінських прийомів для ефективної діяльності: адміністративні, економічні, комерційні, соціально-психологічні, правові, дослідницькі. Використання цих методів повинне забезпечити цілеспрямованість колективу, організованість, чіткість і злагодженість роботи, оперативність і своєчасність рішень, розпорядливість, гнучкість, дисциплінованість, ініціативність.

Сучасний розвиток підприємства багато в чому залежить від рівня організації його виробництва. Раціональна організація виробництва завжди є одним з головних важелів, використовуваних для підвищення ефективності роботи підприємства. Удосконалювання організації виробництва й досягнення на цій основі високих економічних результатів – одне з головних завдань підприємства.

Одним з показників, що найбільш повно відображають стан організаційного процесу на підприємстві або в його підрозділах, є показник, названий «рівень організаційного потен-

ціалу підприємства». Він складається з рівнів організаційного потенціалу кожного з підрозділів підприємства. Однак вивченню рівня організації на підприємстві не приділяється належної уваги, тому що відсутня методика аналізу організаційного рівня або організаційного потенціалу підприємства. Внаслідок цього комплексний аналіз організації виробництва не здійснюється [9].

Організаційний потенціал підприємства є організаційним процесом, що включає як сукупність виробничих ресурсів, так і оцінку його величини. Оцінка величини організаційного потенціалу пов'язана з вибором одиниць виміру величини елементів потенціалу. Під час оцінки їх у відповідних натуральних показниках велику проблему представляє облік якісних змін. Отже, потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, а відповідно до економічної сутності самого показника, застосовувати певну оцінку, а саме вартісну, натуральну або зовсім іншу евристичну [9].

Висновки. Організаційний процес може протікати за таких механізмів, як організаційно-структурний (керуючі впливи на організацію і реструктуризацію системи), організаційно-технічний (вплив на технічні, технологічні параметри виробничого процесу), організаційно-економічний (вплив на економічні параметри господарської діяльності), організаційно-адміністративний (вплив на діяльність персоналу), комплекс механізмів перелічених вище. Вибір механізмів визначається рівнем організації і управління виробництвом. Структурні механізми об'єднують визначення цілі, структуризацію діяльності, підприємства (системи), ринку.

Стандартизація продукції, кооперування виробництва, забезпечення його ритмічності, якості, ефективного використання, впровадження нової техніки і технології, сертифікація продукції здійснюються через організаційно-технічні і організаційно-адміністративні механізми.

Науково-технічний розвиток, потік факторів виробництва для адаптації і докорінної перебудови підприємства, формування ефективного стратегії інноваційного характеру, маркетингової діяльності стають можливими завдяки інформаційному механізму.

Висока діяльність системи підтримується застосуванням управлінських прийомів або методів управління, таких як адміністративний, економічний, комерційний, соціально-психологічний, правовий.

Застосовані методи управління покликані забезпечити цілеспрямованість колективу, організованість, чіткість і злагодженість роботи, оперативність і своєчасність рішень, розпорядливість, гнучкість, дисциплінованість, ініціативність.

Функції управління можна поділити на основні, які є комплексом обов'язкових робіт і виконання їх у певній послідовності (прогнозування, організація, планування, мотивація, контроль,

облік, аналіз, підготовка і прийняття управлінських рішень) та конкретні, які є сферою самостійної професійної діяльності (на основі аналізу функцій формують структуру управління, здійснюють підбір і розміщення кадрів, розробку системи інформації, організацію діловодства).

Організаційний потенціал можна представити у вигляді здатності економічної системи змінювати режим функціонування в процесі адаптації до змін зовнішнього середовища для забезпечення розвитку наявних і створення нових конкурентних переваг. Це досягається шляхом обліку і визначення ситуації, їх оцінок з визначенням правильності змісту управління організаційним потенціалом.

Отже, поняття організаційного потенціалу має не тільки важливе наукове, але й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки вимірювання і управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даниліна Н.В. Формування потенціалу підприємства: теоретичні основи та особливості / Н.В. Даниліна // Прометей. – 2010. – № 2. – С. 96-99.
2. Ревенко Н.Г. Методологические аспекты управления организационным развитием предприятия / Н.Г. Ревенко, М.Н. Кучер // Коммунальное хозяйство міст.: науково-техн. зб. – Вип. 24. Серія: Економічні науки. – К.: Техніка, 2000. – С. 75-82.
3. Сіменко І.В. Визначення сутності поняття «управлінський потенціал підприємства»: підходи та концепції / І.В. Сіменко, М.К. Романюк // Вісник ДонНУЕТ. – 2012. – № 3. – С. 147-155.
4. Судомир М.Р. Організаційний потенціал стратегічного розвитку підприємств / М.Р. Судомир // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – 2013. – № 52 (1025). – С. 149-153.
5. Гаєвська О.Б. Організаційний потенціал кооперації праці і управління / О.Б. Гаєвська // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 381-386.
6. Ващенко Н.В. Організаційний підхід визначення вартості економічного потенціалу підприємства як умова ефективності системи управління / Н.В. Ващенко, Г.В. Ващенко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2013. – С. 9.
7. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: [підручник] / Н.В. Касьянова. – К.: ЦУЛ, 2013. – 204 с.
8. Потенціал підприємства: формування та використання: [підручник] / [Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай]. – Донецьк: Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
9. Кулакова С.Ю. Потенціал і розвиток підприємства: [навчальний посібник для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»] / С.Ю. Кулакова, І.В. Міняйленко. – Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. – 214 с.
10. Новікова Х.К. Удосконалення організаційного потенціалу промислового підприємства / Х.К. Новікова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 6 (68). – С. 173-178.

УДК 339.9

Двуліт З.П.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри «Менеджмент»**Державного економіко-технологічного університету транспорту***Педос В.О.***студент, магістр**Державного економіко-технологічного університету транспорту***ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЇ
ЗОВНІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ****SPECIFIC ASPECTS OF FEATURES
OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Для досягнення успіху та розвитку перед багатьма сучасними підприємствами постає питання вивчення та формування стратегічного мислення. Зовнішньоекономічна діяльність є основним компонентом розвитку підприємства і можлива лише за умови використання сучасних методів управління. Ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства вимагає чіткої організації, одним з основних елементів якої є визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародний ринок є різноманітним та містким, це створює перспективи для українських підприємств, але одночасно перед підприємствами постають додаткові високі вимоги до керівництва та менеджменту. Вихід на нові сегменти ринку товарів та послуг як на території України, так і за кордоном для розвитку економіки підприємства та країни у цілому потребує створення чіткої стратегії. Підвищення якості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств призведе до підвищення експортного потенціалу. Експортно-імпортна політика підприємства вимагає підтримання конкурентоспроможності продукції та підприємства безпосередньо, для цього необхідно дотримуватися методів та принципів маркетингу та, вивчивши можливість підприємства, створити стратегію виходу на зовнішній ринок та закріплення власних позицій. Важливим для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності є те, які цілі ставило перед собою підприємство на етапі виходу продукції на ринок, яку стратегію було визначено первинною. Оскільки у науковій літературі згадуються різні поняття визначення та класифікації стратегій, які розбігаються цілями, використовуваними інструментами та ресурсами, важливим є вивчення особливостей створення та формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У статті виявлено основні теоретичні положення та визначено поняття стратегії, здійснено їх уточнення. Розкрито питання зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність розроблення зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Уточнено сутність та теоретичні основи формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Розглянуто особливості та проблеми формування зовнішньоекономічної діяльності. Виявлено практично значущі чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності, а саме зовнішні та внутрішні. Виділено етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, підприємство, аналіз зовнішньоекономічної діяльності.

АННОТАЦИЯ

Для достижения успеха и развития перед многими современными предприятиями встает вопрос изучения и развития стратегического мышления. Внешнеэкономическая деятельность является основным компонентом развития предприятия и возможна только при условии использования современных методов управления. Ведение внешнеэкономической деятельности предприятия требует четкой организации, одним

из основных элементов которой является определение стратегии внешнеэкономической деятельности. Международный рынок разнообразен и вместителен, это создает перспективы для украинских предприятий, но одновременно перед ними возникают дополнительные высокие требования к руководству и менеджменту. Выход на новые сегменты рынка товаров и услуг как на территории Украины, так и за рубежом для развития экономики предприятия и страны в целом требует создания четкой стратегии. Повышение качества управления внешнеэкономической деятельностью предприятия приведет к повышению экспортного потенциала. Экспортно-импортная политика предприятия требует поддержания конкурентоспособности продукции и предприятия напрямую, для этого необходимо тщательно придерживаться методов и принципов маркетинга и, изучив возможности предприятия, создать стратегию выхода на внешний рынок и закрепления собственных позиций. Важным для эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности является то, какие цели ставило перед собой предприятие на этапе выхода продукции на рынок, какая стратегия будет первичной. Поскольку в научной литературе упоминаются разные понятия определения и классификации стратегий, которые разбегаются целями, используемыми инструментами и ресурсами, важным является изучение особенностей создания и формирования стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия. В статье выявлены основные теоретические положения и определено понятие стратегии, осуществлено их уточнение. Раскрыты вопросы внешнеэкономической деятельности предприятия. Обоснована необходимость разработки внешнеэкономической стратегии предприятия. Уточнены сущность и теоретические основы формирования внешнеэкономической деятельности предприятия. Рассмотрены особенности и проблемы формирования внешнеэкономической деятельности. Выявлены практически значимые факторы влияния на планирование внешнеэкономической деятельности, а именно внешние и внутренние. Выделены этапы формирования стратегии внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, стратегия, предприятие, анализ внешнеэкономической деятельности.

ANNOTATION

On their way to success and development many modern enterprises face the question of studying and shaping strategic thinking. Foreign economic activity is the main component of enterprise development, and it is possible only with the use of modern management methods. The conduct of foreign economic activity of the enterprise requires a precise organization, one of the main elements of which is the definition of the strategy of foreign economic activity. The international market is diverse and capacious, it creates prospects for Ukrainian enterprises, but at the same time companies face additional, high demands for top management and management. The access to new segments of the market for goods

and services both in Ukraine and abroad requires the development of a precise strategy, which will help the development of the economy of the enterprise and the country in general. The improvement of the quality of management of foreign economic activity of enterprises will lead to an increase of export potential. The export-import policy of the enterprise requires maintaining the competitiveness of products and enterprises directly, that's why it is necessary to follow the methods and principles of marketing thoroughly, and, after studying the company's capabilities, to create the strategy of entering the foreign market and consolidate its own positions. For the effective implementation of foreign economic activity the goals of the enterprise at the stage of product output on the market and the primary strategy defined by the enterprise are quite important. Since the scientific literature mentions different concepts of definition and classification of strategies that have different goals, used tools and resources, it is important to study the peculiarities of creating and shaping the strategy of foreign economic activity of the enterprise. This article reveals the basic theoretical positions and defines the concept of the strategy, besides their refinements are made. Issues of foreign economic activity of the enterprise are disclosed. The necessity of development of the foreign economic strategy of the enterprise is substantiated. The essence and theoretical basis of formation of the strategy of development of foreign economic activity of the enterprise are specified. Peculiarities and problems of formation of foreign economic activity are considered. Practically significant factors that influence the planning of foreign economic activity, both external and internal, are revealed. The stages of formation of the strategy of foreign economic activity are highlighted.

Keywords: foreign economic activity, strategy, enterprise, analysis of foreign economic activity.

Постановка проблеми. Особливість сучасного етапу розвитку економічної системи України є розвиток економічних зв'язків між суб'єктами господарювання та представниками різних країн світу. Зважаючи на це, перед вітчизняними підприємствами постало питання консолідації в міжнародний економічний простір. Для досягнення даної мети необхідна ефективна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, розроблення якої повинне включати загальний стратегічний план розвитку підприємства. Маючи конкретний план заходів, підприємство може визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки, досягнути конкурентоспроможності як господарського об'єкту та закріпити свої позиції на зовнішньому ринку. Внаслідок великого значення стратегії зовнішньоекономічної діяльності в розвитку економіки підприємства виникає потреба в дослідженні особливостей формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності, чинників впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності, розумінні сутності поняття та особливостей стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті розглянуто та проаналізовано роботи щодо формування стратегії та стратегічного управління таких учених, як: І. Ансофф [4], Г. Мінцберг [3], Е. Стародубцева [2], З. Шершньова [6], А.П. Наливайко [10]. Досліджено питання з економічної сутності та особливостей стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, яке висвітлюється в науковій роботі С.В. Косенко [11]. Проаналізовано

чинники впливу на стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності які вивчали такі науковці, як: А.О. Фатенок-Ткачук [12], М.М. Алексеева [13], О.Є. Кузьмін [14].

Мета статті полягає у дослідженні особливостей стратегій зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі господарювання для українських підприємств, визначенні поняття «стратегія» та факторів впливу на стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності, розгляді основних етапів формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов поширення глобалізаційних процесів та інтеграції багатьох національних економік до спільного світового простору одним із головних напрямів господарської діяльності підприємства є його зовнішньоекономічна діяльність, що є складовою частиною формування, становлення та розвитку підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕД) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародним виробництвом, науковою і технічною співпрацею, експортом та імпортом продукції, виходом та функціонуванням підприємства на зовнішньому ринку [1]. ЗЕД є наслідком розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, валютно-фінансових та кредитних відносин держави з іншими країнами для раціонального використання переваг міжнародного розподілу праці, міжнародних економічних відносин для вирішення народногосподарських та зовнішньополітичних завдань.

Основними напрямками зовнішньоекономічної діяльності є [4]:

- вихід на зовнішній ринок;
- експортно-імпортні операції;
- моніторинг національної зовнішньої політики;
- міжнародна інвестиційна співпраця;
- валютні та фінансово-кредитні операції.

Для виходу та ефективного функціонування підприємства на зовнішніх ринках важливу роль відіграє стратегічне планування даного напрямку діяльності підприємства.

Значна кількість вітчизняних та іноземних учених глибоко вивчала питання особливостей стратегії зовнішньоекономічної діяльності, економічної сутності та поняття стратегії підприємства. У сучасному економічному словнику Е. Стародубцевої, Л. Лозовського та Б. Райзберга під стратегією розуміється довгострокові, принципові, найбільш важливі плани, наміри керівництва щодо розвитку підприємства, виробництва, витрат і доходів, бюджетування, капіталовкладень, оподаткування [2]. Визначення Е. Стародубцевої є доречним: кожне підприємство в процесі господарювання потребує чітко сформованого плану щодо розвитку, функціонування та управління ресурсами.

У науковій праці Г. Мінцберг розкрив поняття стратегії за п'ятьма напрямками та дав їм загальну назву п'ять «П» [3].

За Мінцбергом стратегія – це:

- плани керівництва щодо досягнення довгострокових результатів, які відповідають цілям та завданням підприємства;
 - проходження певної моделі поведінки, лінії поведінки;
 - позиція, розташування визначених товарів на конкретних ринках;
 - перспектива, основний спосіб дії підприємства;
 - створення переваг перед конкурентами.
- Дане поняття стратегії розглядається з погляду довгострокового плану, орієнтує підприємства, а також перспективи та позицій підприємства у ринковому середовищі.

Згідно з І. Ансоффом, стратегія – це набір правил для прийняття рішень якими керується підприємство у своїй діяльності, системний підхід, який забезпечує збалансований напрям росту підприємства [4].

Професор Гарвардської школи бізнесу, кафедри ділового адміністрування, фахівець у сфері вивчення економічної конкуренції на міжнародних ринках М. Портер стверджує, що стратегія – це створення унікальної та вигідної позиції, яка передбачає певний набір видів діяльності, й акцентує увагу на створенні унікальної позиції для кожного підприємства [5].

Вітчизняні науковці визначають поняття «стратегії» так (табл. 1).

Узагальнивши наведені визначення поняття стратегії, можемо дійти висновку, що стратегія передбачає формування довгострокових цілей та завдань, визначає засоби реалізації обраного напрямку діяльності підприємства та оцінює умови його успішності, формує головні цілі та основні шляхи їх досягнення, задаючи тим самим єдиний напрям дій.

Кожне підприємство є самостійним, унікальним суб'єктом ринку та потребує індивідуального підходу до визначення, формування та реалізації стратегії, притаманної саме йому, залежно від внутрішнього та зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, фінансового стану та напрямів діяльності підприємства.

ЗЕД підприємства здійснюється з певним набором підходів, які можна охарактеризувати в стратегії ЗЕД.

Стратегія ЗЕД – це напрям економічної стратегії, в якій розглядаються всі альтернативні варіанти розвитку у сфері зовнішньоекономічної діяльності та їх обґрунтування для прийняття рішення, правила та прийоми поведінки підприємства на зовнішньому ринку в ролі як експортера, так й імпортера товарів та послуг, визначаються принципи здійснення експортно-імпортних операцій з урахуванням діючого законодавства [1].

Для стратегії ЗЕД існують відмінні характеристики. У праці «Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація» С.В. Косенко виділяє певні особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства [11].

Першою з них є спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства:

- внутрішнє середовище враховує економічне положення підприємства за всіма видами ресурсів, підприємству необхідно бути впевненим у своїй ресурсній базі, завдяки якій можливо успішно реалізувати свою стратегію.

- взаємозв'язок із зовнішнім середовищем враховує загальноекономічну ситуацію на ринку, особливості споживачів, для яких буде виготовлена продукція. Необхідно враховувати специфіку продукції та особливості партнерів, з якими співпрацює підприємство. Стратегія ЗЕД враховує потенціал підприємства на ринку та нерозривно пов'язана з конкурентною стратегією.

Друга особливість є комплексність. Комплексність є обов'язковим зв'язком з іншими видами стратегії підприємства, а саме з конкурентною та функціональною.

Третьою особливістю зовнішньоекономічної стратегії взаємозв'язок з ієрархічністю стратегії. Підприємство, для якого ЗЕД не є пріоритетним напрямом діяльності, але є важливим, необхідно виділити в рамках структури певні організаційні одиниці, які будуть здійснювати реалізацію експортно-імпортних операцій. Така

Таблиця 1

Визначення поняття стратегії

Автори	Поняття	Ключове поняття
З.Є.Шершньова, С.В. Оборська	Довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей, який визначається з можливих альтернативних варіантів, керуючись власними міркуванням у межах своєї політики	Довгостроковий курс, спосіб досягнення цілей
Н.В. Кудено	Координуючий, об'єднуючий фактор між ресурсами та цілями фірми	Об'єднуючий та координуючий фактори
І.О. Бланк	Формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства та вибір ефективних шляхів їх досягнення	Система довгострокових цілей
В.Ф. Оберемчук	Програма дій, що визначає розвиток та управління підприємства, досягнення поставлених цілей визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємств на основі оцінювання потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища	Програма дій
А.П. Наливайко	Встановлений набір напрямів (мети та засобів їх досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості	Набір напрямів діяльності

Джерело: систематизовано за [6-10]

стратегія може бути притаманна як підприємству в цілому, так і окремим підрозділами.

Четвертою особливістю є необхідність пріоритетності ЗЕД серед інших видів економічної діяльності підприємства. Якщо підприємство приділяє переважну увагу експортно-імпортним операціям, тоді є можливість розгляду зовнішньоекономічної стратегії як основної конкурентної або загальноекономічної.

П'ятою особливістю є обмеженість розмаїття можливих ситуацій та факторів, які впливають на формування та реалізацію стратегії. Керівництву підприємства необхідно обрати пріоритетні фактори, які можуть бути ключовими факторами успіху. Кількість факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є суттєвою.

Перераховані особливості ЗЕД доцільно поділити на дві категорії. Перша категорія охоплює загальні особливості, притаманні будь-якому виду стратегії підприємства, – це перша, друга та третя вищезазначені ознаки. Друга категорія включає специфічні ознаки, притаманні лише стратегії зовнішньоекономічної діяльності, – це четверта та п'ята вищезазначені ознаки. Однак до переліку другої групи доцільно додати необхідність формування конкретних довгостроко-

вих заходів функціонування підприємства на зовнішньому ринку в межах загальної стратегії підприємства та вибір найоптимальніших векторів ЗЕД за допомогою комплексу управлінських рішень.

Досягнути успіху та конкурентоспроможності на зовнішньоекономічному ринку можливо шляхом вчасного реагування на чинники, які впливають на процес планування ЗЕД.

Оскільки підприємство як відкрита система взаємодіє із зовнішнім середовищем та має відповідне внутрішнє середовище, особливості якого необхідно враховувати під час планування будь-якої діяльності, доцільно класифікувати чинники, які впливають на формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності, на чинники внутрішнього та зовнішнього середовища.

Вивчивши наукові праці таких учених, як А.О. Фатенок-Ткачук [12], М.М. Алексеєва [13], О.С. Кузьмін [14] та ін., можемо відокремити перелік основних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища планування ЗЕД (табл. 2).

Вищезазначені чинники формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства, на основі якого здійснюється розроблення стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка скла-

Таблиця 2

Чинники впливу на стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності

Чинник	Характеристика чинників
Чинники внутрішнього середовища підприємства	
Масштаби зовнішньоекономічної діяльності	Від територіальних меж та обсягів зовнішньоекономічної діяльності залежать вибір та формування стратегії.
Етап розвитку підприємства	Залежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство (початковому, зростання, піку діяльності, ліквідації), визначаються тактика та особливості планування зовнішньоекономічної діяльності для кожного етапу.
Забезпечення ресурсами	Ресурси – це фінансові, матеріальні та інші цінності, які використовуються для створення товарів, надання послуг чи одержання певних результатів. Належне ресурсне забезпечення сприяє підвищенню рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
Інформаційне забезпечення	Оперативність та надійність інформаційних потоків, наявність аналітичної інформації про динаміку збуту є основною базою для здійснення планування зовнішньоекономічної діяльності.
Завдання та цілі підприємства	Чітко встановлені стратегічні та тактичні цілі підприємств із подальшою конкретизацією завдань є запорукою успіху формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності.
Рівень кваліфікації працівників	Наявність досвіду та відповідної кваліфікації працівників є одним із ключових критеріїв успішного формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності.
Чинники зовнішнього середовища підприємства	
Законодавчо-правові	Наявність комплексного закону, сформованої на належному рівні законодавчої бази та законодавчих актів про зовнішньоекономічну діяльність сприяє адекватності планування зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно враховувати законодавчі особливості різних країн.
Економічні	Аналіз власної та світової економіки, тенденцій валютного ринку впливає на вибір ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності.
Політичні	Для достовірності та адекватності стратегії зовнішньоекономічної діяльності необхідна стабільна політична система в країні.
Споживачі	Для планування оптимальної специфікації та обсягів продукції необхідно визначення цільових груп та їх очікувань. Зміни в потребах споживачів викликають зміни у системі планування зовнішньоекономічної діяльності.
Постачальники	Оперативність поставок продукції, функціонування підприємства та здійснення ним господарсько-виробничої діяльності залежать від надійності постачальників. Підприємству необхідно приділити особливу увагу оцінюванню надійності постачальників, спрогнозувати можливі варіанти розвитку подій та сформулювати заходи для запобігання комерційним ризикам.

Джерело: сформовано за [12-14]

дається з процесів формування та реалізації планів стратегічного планування. Виділимо основні етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності:

– перший етап початковий – на цьому етапі здійснюється аналіз зовнішнього середовища, виявляються сильні та слабкі сторони підприємства, оцінюється конкурентоспроможність;

– визначають основну мету та ціль ЗЕД підприємства та відповідні завдання, визначають організаційно-економічні дії для досягнення поставленої цілі;

– здійснюють стратегічний аналіз, порівнюючи мету та ціль ЗЕД з аналізом середовища для виявлення розривів між ними та розроблення варіантів стратегічного розвитку;

– визначають варіанти розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний), створюються альтернативні стратегії ЗЕД;

– готується кінцевий варіант стратегічного плану ЗЕД;

– на основі стратегії зовнішньоекономічної діяльності розробляють середньострокові плани, оперативні плани та проекти.

Реалізація стратегічного плану ЗЕД передбачає практичну оцінку, контроль виконання, виявлення помилок, недоробок у формуванні стратегії ЗЕД на будь-якому етапі, можливі часткові зміни цілей та місії ЗЕД, якщо в процесі реалізації вони виявилися непрактичними, це свідчить про те, що реалізація стратегії та формування становить єдиний безперервний процес, оскільки умови діяльності підприємства та середовище ЗЕД постійно змінюються, з огляду на це, стратегічний план зовнішньоекономічної діяльності необхідно регулярно корегувати.

Висновки. Проведенні дослідження дали змогу уточнити поняття стратегії, визначити основні особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізувавши наукові праці вчених для визначення чинників впливу на стратегічне планування, виявлено, що більшість чинників поділяється на зовнішні та внутрішні. Аналіз основних чинників впливу допомагає здійснити формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Отже, для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі необхідно приділити увагу цільо-

вому плануванню та практичній продуманості вибраного напрямку. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності дасть змогу вільно орієнтуватися в будь-яких кризових ситуаціях та зберегти свої позиції на міжнародному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Стародубцева Е. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 6-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 512 с.
3. Минцберг Г. Школы стратегий: стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 336 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М., 1989. – 358 с.
5. Портер М.Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов / М.Е. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 453 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: [навч. посіб.] / Н.В. Куденко; вид. 2-е, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
8. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – Киев: ИТЕМ ЛТД; АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
9. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: [короткий курс лекцій] / В.Ф. Оберемчук. – К.: МАУП, 2000. – 128 с.
10. Наливайко А.П. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів / А.П. Наливайко, Т.І. Решетняк, Н.М. Євдокимова. – К.: КНЕУ, 2013. – 454 с.
11. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 3. – С. 117-128 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_3_13
12. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О. Фатенок-Ткачук. – Львів, 2009. – 24 с.
13. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: [учебно-методическое пособие] / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
14. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: Академвидав, 2003. – 416 с.

УДК 339.138

Дейнега О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
проректор з наукової роботи

Рівненського державного гуманітарного університету

**МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАДОВОЛЕННЯ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ РИНКОВО ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА****MARKETING ANALYSIS AS A TOOL TO COMPLY THE INFORMATION NEEDS
OF A MARKET-ORIENTED ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті на основі семантичного аналізу лексичних конструкцій, що використовуються науковцями і практиками під час формування сучасної економічної термінології, ідентифіковано зміст поняття «маркетинговий аналіз». Конкретизовано цілі маркетингового аналізу, охарактеризовано етапи його проведення, а також визначено основні завдання, що мають вирішуватися при цьому менеджментом підприємств. Розглянуто основні об'єкти маркетингового аналізу відповідно до комплексу «4-р». Проаналізовано помилки, що можуть виникати під час проведення маркетингового аналізу.

Ключові слова: маркетинговий аналіз, маркетингова інформація, інформаційні потреби, ринкові потреби, дослідження ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе семантического анализа лексических конструкций, которые используются учеными и практиками при формировании современной экономической терминологии, идентифицировано содержание понятия «маркетинговый анализ». Конкретизированы цели маркетингового анализа, охарактеризованы этапы его проведения, а также определены основные задачи, которые должны решаться при этом менеджментом предприятий. Рассмотрены основные объекты маркетингового анализа в соответствии с комплексом «4-р». Проанализированы ошибки, которые могут возникать во время проведения маркетингового анализа.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, маркетинговая информация, информационные потребности, рыночные потребности, исследование рынка.

ANNOTATION

In the article, on the basis of the semantic analysis of lexical constructions used by scientists and practitioners in the formation of modern economic terminology, the content of the concept of «marketing analysis» is identified. The goals of the marketing analysis are specified, the stages of its implementation are characterized, and the main tasks that should be solved at the same time by the management of enterprises are identified. The main objects of marketing analysis in accordance with the complex «4-r» are considered. The analysis of errors that can occur during the marketing analysis.

Keywords: marketing analysis, marketing information, information needs, market needs, market research.

Постановка проблеми. Діяльність більшості вітчизняних підприємств є ринково орієнтованою, тобто спрямованою на задоволення реальних, об'єктивних ринкових потреб. Повнота і якість задоволення таких потреб буде впливати на величину отриманих підприємством результатів від реалізації товарів на ринку. Ринкові потреби, що постійно змінюються, є об'єктивною передумовою здійснення підприємствами оптимального планування своєї економічної діяльності. Якісна інформація про ринок

слугує підставою для маркетингового аналізу, результати якого є раціональною основою організації ефективності будь-якого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, пов'язаних із проведенням маркетингового аналізу, міститься у працях як закордонних, так і вітчизняних учених. Серед вітчизняних учених варто відзначити А. Войчака [1], Є. Крикавського [2], В. Полторака [3], І. Решетнікової [4]. У працях вищезазначених науковців переважно більша увага приділена безпосередньо технологіям отримання маркетингової інформації, менша – дослідженню маркетингової інформації як самостійного об'єкту досліджень, її суті, складу, класифікації тощо. Більшу увагу приділяють дослідженню маркетингового аналізу закордонні науковці і практики [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13], проте їхні дослідження теж носять переважно епізодичний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість публікацій у різноманітних джерелах інформації, маркетинговий аналіз як самостійний об'єкт дослідження переважно залишається поза увагою науковців та практиків. Потребують уточнення також окремі питання, що стосуються організації та проведення маркетингового аналізу на підприємствах.

Мета статті. З огляду на важливість маркетингового аналізу як інструменту менеджменту підприємства, що дає змогу знизити ентропію оцінювання ринкової середовища та визначити поточну і стратегічну лінії поведінки підприємств, потребує конкретизації суті поняття «маркетинговий аналіз», його цілі та завдання. Крім того актуалізується проблема більш детального дослідження його об'єктів, видів необхідної інформації, усунення основних помилок, що виникають під час проведення маркетингового аналізу на етапах його реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних завдань відділу маркетингу є, безсумнівно, маркетинговий аналіз. Під маркетинговим аналізом найчастіше розуміють збір інформації про діяльність підприємства, вивчення її за декількома основними напрямками (товар, ціна, збут, просування) і використання отриманих результатів для вибору напря-

мів розвитку бізнесу як загалом, так і його окремих складників зокрема.

Розглянемо визначення цього поняття у закордонних джерелах (табл. 1).

Як видно з представлених у табл. 1 тлумачень, ідентифікація суті та підходи щодо реалізації маркетингового аналізу зберігаються у всіх досліджених джерелах інформації. Виходячи з результатів дослідження думок науковців і практиків стосовно суті поняття «маркетинговий аналіз», варто виокремити такі його базові дефініції: передбачає як кількісне, так і якісне оцінювання ринку; є складником галузевого аналізу; обов'язковий під час здійснення планування діяльності підприємства; дослідження здійснюється в динаміці; враховує фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища; дає змогу прогнозувати майбутні результати діяльності підприємства; передбачає застосування значної кількості способів і прийомів отримання та обробки інформації про ринок; результати аналізу дають змогу привабити потенційних інвесторів; дані аналізу можуть застосовувати як для оцінки поточної ситуа-

ції підприємства, так і для прийняття рішення щодо доцільності виходу на новий ринок; може здійснюватися відповідно до комплексу «4-р».

Таким чином, маркетинговий аналіз – це переважно процес комплексного дослідження ринку в динаміці, результати якого дають змогу об'єктивно оцінити поточний стан справ підприємства, перспективи його майбутньої діяльності, а також сприяють підвищенню іміджу.

Наповненість маркетингового аналізу буде залежати від цілей, які ставить перед собою дослідник (дослідження поточної ситуації з метою планування власної діяльності на освоєному або новому ринку, отримання інвестування тощо). Крім того, інтенсивність маркетингового аналізу буде залежати і від можливостей дослідника (фінансових, організаційних тощо), а також важливості рішень, які він повинен прийняти на підставі результатів маркетингового аналізу.

Існує безліч видів маркетингового аналізу та дослідження ринку. Перед тим як розпочати маркетинговий аналіз, необхідно визначити цілі дослідження (табл. 2).

Таблиця 1

Ідентифікація змісту поняття «маркетинговий аналіз»

Джерело	Зміст поняття (написання)
Англомовні джерела (market analysis)	
Nick President [5]	якісна та кількісна оцінка зовнішнього ринку та внутрішніх ресурсів підприємства. Ретельний аналіз ринку адекватно оцінює можливість, вартість, ризик, поведінку споживачів, конкуренцію та економічні бар'єри входження на нього і регулювання
Wikipedia [6]	вивчає привабливість та динаміку певного ринку в межах визначеної галузі. Він є частиною галузевого аналізу та, відповідно, глобального екологічного аналізу. Також відомий як документоване дослідження ринку, яке використовується для інформування діяльності компанії щодо планування, зокрема щодо рішень про інвентар, покупки, розширення/скорочення робочої сили, розширення об'єкта, придбання основного обладнання, рекламних заходів та багатьох інших аспектів компанії
PESTLE analysis [7]	вивчення динамічності ринку. Досліджує привабливість певного ринку в конкретній галузі. Маркетинговий аналіз – це бізнес-план, в якому представлена інформація про ринок, на якому працює підприємство. Він стосується різних факторів
Польські джерела (analiza marketingowa)	
Wydawnictwo PLACET [8]	полягає в оцінюванні можливості активізації маркетингової діяльності та пошуку шляхів активізації цього, маючи необхідну інформацію про стан ринку, оцінюючи позицію компанії у маркетинговому середовищі і внутрішні умови для збільшення продажів. Враховує безліч зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають нинішні і майбутні можливості, а також обмеження розширення диверсифікації маркетингової діяльності компанії
Laszewicz S. [9]	процес оцінки поточних результатів, висновки і передчуття нових проблем і рішень
Французькі джерела (analyse de marché)	
SUCCES MARKETING [10]	проводиться, щоб оцінити, вивчити, зрозуміти потреби, поведінку, оцінки та очікування цільової групи споживачів. Містить у собі низку методів, які дають змогу в тій чи іншій формі здійснити дослідження і документування
CREER MON BUSINESS PLAN [11]	знання ринку має важливе значення, оскільки дає можливість реагувати й адаптуватися до можливого розвитку подій, що відбуваються на ньому; допомагає переконати інвесторів у тому, що підприємство володіє цим умінням
Російськомовні джерела (маркетинговий аналіз)	
Б. Герасимов, Т. Коновалова, Н. Саталкіна, Г. Терехова [12, с. 4]	система спеціальних знань, спрямованих на вивчення ринкового середовища, в якому вже функціонує або тільки планує функціонувати підприємство
Чем'якин Е. [13]	аналіз даних на підставі відомостей, які були зібрані в результаті різних маркетингових досліджень для проведення завдань комплексного маркетингу (той самий комплекс 4Р) з метою їх узагальнення, систематизації та зміни

Підприємство може проводити маркетинговий аналіз або за якимось одним предметом дослідження, або комплексний, детально вивчаючи всі компоненти ринкового середовища.

Об'єктами маркетингового аналізу найчастіше є складники комплексу маркетингу – товар, ціна, просування, стимулювання (табл. 3), тобто основним об'єктом дослідження маркетингового аналізу є зовнішнє середовище і процеси, які відбуваються у ньому. Це є цілком логічним, оскільки, як відомо, слово «маркетинг» у буквальному розумінні означає «ринок», тому «маркетинговий аналіз» – це насамперед аналіз ринку. Водночас не варто забувати про те, що в умовах ринку всі процеси дуже інтегровані, зовнішнє і внутрішнє середовище ринково орієнтованих підприємств тісно пов'язані між собою, тому логічно, що аналіз внутрішнього середовища, який у класичному маркетингу є підсистемою МІС, теж є складником маркетингового аналізу.

Результати маркетингового аналізу можуть використовуватися підприємством для вирішення основних цілей (рис. 1).

Найчастіше єдиною метою проведення маркетингового аналізу є обґрунтування рішень щодо управління товарним асортиментом: зняти товар з виробництва або залишити; вивести на ринок новий або зачекати; підвищити ціну або ні тощо. Тобто інформація, отримана у процесі проведення маркетингового аналізу, використовується насамперед для планування або коригування власної виробничої діяльності, адаптування її до ринкових потреб, що динамічно змінюються.

Маркетинговий аналіз неможливо провести без об'єктивної вихідної інформації. З одного боку, етап збору даних – винятково технічна і нескладна процедура, проте з іншого – саме на цьому етапі найчастіше з'являються помилки, які згодом приводять до некоректних результатів аналізу. Основних помилок дві: збирається не та інформація, що необхідна, або інформація збирається не самим оптимальним способом.

Польський дослідник А. Piotrek [14] виокремлює такі найбільш поширені помилки, що можуть виникати під час проведення маркетингового ана-

Таблиця 2

Цілі маркетингового аналізу залежно від його предмету

Предмет аналізу	Опис мети
Структура ринку	Аналіз місткості і кон'юнктури ринку, оцінювання ринкових тенденцій
Товар компанії	Дослідження розвитку ринку і ринкової частки товару підприємства в сегменті
Цільовий сегмент	Аналіз привабливості сегментів ринку з метою вибору цільового ринку
Споживач	Дослідження ринкового попиту і ключових ринкових потреб, ретельне вивчення поведінки споживачів, вимог цільової аудиторії до продукту
Постачальник	Аналіз пропозиції сировини, матеріалів, техніки, необхідних для проведення безперебійної виробничо-господарської діяльності
Посередник	Дослідження потенційних або наявних каналів розподілу підприємства, виявлення найбільш придатних для просування його продуктів
Контактні аудиторії	Аналіз політики організацій (осіб), зацікавлених у діяльності підприємства, з метою вироблення чіткої лінії поведінки стосовно них
Конкуренти	Конкурентний аналіз ринку з метою виявлення конкурентних переваг товару і визначення сильних/слабких сторін діяльності підприємства
Ціни	Аналіз цінового позиціонування конкурентів, наявної структури цін у галузі
Вільні ніші	Дослідження сегментів ринку з метою пошуку вільних ринкових ніш і нових джерел продажів

Джерело: напрацювання власне

Таблиця 3

Основні об'єкти маркетингового аналізу діяльності підприємства (відповідно до комплексу «4-р»)

Товар	Ціна	Канали розподілу	Стимулювання збуту
Асортимент (довжина, ширина)	Ціна відпускна, роздрібна	Прямі продажі та посередники	Реклама
Дизайн	Система знижок та їх структура	Протяжність системи збуту	Прямий маркетинг
Упакування	Метод ціноутворення	Щільність системи збуту	Зв'язки із громадськістю (PR-політика)
Товарна марка (товарний знак)	Стратегія ціноутворення	Управління та контроль за каналами збуту	Цінове стимулювання покупців
Частка ринку	Умови контрактів		Цінове стимулювання посередників
Рівень сервісного обслуговування (культура обслуговування)	Цінова еластичність		Демонстрування товарів
Конкурентоспроможність			
Імідж, репутація			

Джерело: [2, с. 148-149]

лізу: дослідник використовує тільки інформацію, що отримав в Інтернеті; некритична залежність від висновків авторитетних аналітиків; використання застарілих джерел; результати аналізу – це «сухі» дані без коментарів, і тоді кожен може

інтерпретувати ці цифри по-своєму; відсутність належної візуалізації даних; намагання довести упереджене припущення.

Для проведення маркетингового аналізу насамперед необхідний масив даних (табл. 4).



Рис. 1. Основні завдання, які вирішуються підприємством на підставі результатів маркетингового аналізу

Джерело: напрацювання власне

Таблиця 4

Дані, необхідні для проведення маркетингового аналізу (за видами даних про ринок)

Вид даних	Перелік
Місткість ринку товарів	обсяги продажів у фізичному і вартісному вираженні (в динаміці за низку періодів та за структурою асортиментних груп, клієнтів, продавців), а також продажів супутніх товарів (запчастини, сервіс тощо)
Асортиментні позиції	дата початку розроблення і випуску на ринок; собівартість, ціна та її динаміка; ціни аналогічних товарів конкурентів; ціни на товари-субститути тощо
Споживачі (клієнти)	для операцій B2B (мінімальна інформація): назва підприємства, місцезнаходження, належність до якого-небудь сегменту, контактна особа, ПІБ відповідального менеджера тощо; для операцій B2C (мінімальна інформація): основні сегменти ринку та їх місткість, вимоги споживачів до цінових та якісних характеристик товару, частки ринку основних конкурентів тощо
Посередники	назва підприємства, місцезнаходження, належність до якого-небудь сегменту, контактна особа, ПІБ відповідального менеджера тощо
Постачальники	назва підприємства, місцезнаходження, належність до якого-небудь сегменту, контактна особа, ПІБ відповідального менеджера, «історія» стосунків із підприємством, політика знижок тощо
Основні конкуренти	назва підприємства, місцезнаходження, товари (послуги), що є об'єктом конкуренції, контактна особа, ПІБ відповідального менеджера, «історія» стосунків із підприємством, методи конкурентної боротьби, сильні/слабкі сторони тощо
Стимулювання збуту	рекламні бюджети з докладною розбивкою, відомості про рекламні акції, участь у виставках тощо

Джерело: напрацювання власне

Для того щоб інформація була корисною і не потребувала постійного уточнення й доповнення, вона повинна мати високий рівень якості згідно з такими показниками, як достовірність, своєчасність та єдність. Саме така інформація слугуватиме основою для проведення якісного маркетингового аналізу.

Необхідно відзначити, що такий аналіз зовсім не обов'язково повинен бути надскладним, а також проводитись із затратами великої кількості інформації, праці, часу й інших ресурсів (саме побоювання починати таку складну справу часто є причиною небажання керівників здійснювати маркетинговий аналіз). Для більшості середніх і малих підприємств цілком достатньо дослідити базові елементи ринкового середовища, використовуючи доступні засоби (фінансові й організаційні). Великі ж підприємства, звичайно, використовують відповідне програмне забезпечення, що зумовлено як більшими масивами збору даних, так і більш широким спектром завдань, що ними вирішуються (табл. 5).

Як видно з даних, представлених у табл. 5, більшість підприємств незалежно від розміру застосовують комп'ютери у власній діяльності. Проте великі підприємства використовували у досліджуваному періоді комп'ютери та комп'ютерні мережі для вирішення більш

складних інформаційних завдань. Очевидно, це зумовлено: 1) більшими масивами даних, які застосовуються у власній діяльності великими підприємствами; 2) вищою цінністю інформації загалом та результатів маркетингового та інших видів аналізу зокрема для забезпечення ефективної діяльності таких підприємств; 3) більшими можливостями для застосування інформаційних технологій.

Щоразу, здійснюючи дослідження ринку, менеджер із маркетингу повинен послідовно реалізувати всі його етапи (рис. 2). Інформація, наведена на рис. 2, засвідчує, що проведення маркетингового аналізу вимагає детального планування і контролю за реалізацією його певних етапів.

Такий зважений підхід дасть змогу підвищити якість отриманих аналітичних відомостей і в подальшому забезпечить точність планування виробничо-господарської діяльності підприємства.

Висновки. Використання будь-яким ринково орієнтованим підприємством методів та прийомів маркетингового аналізу дає змогу підвищити якість поточного та стратегічного планування як його діяльності загалом, так і окремих складників комплексу маркетингу зокрема і забезпечує, в тому числі, усунення «маркетингової короткозорості». Крім того, застосування методик маркетингового аналізу в діяльності

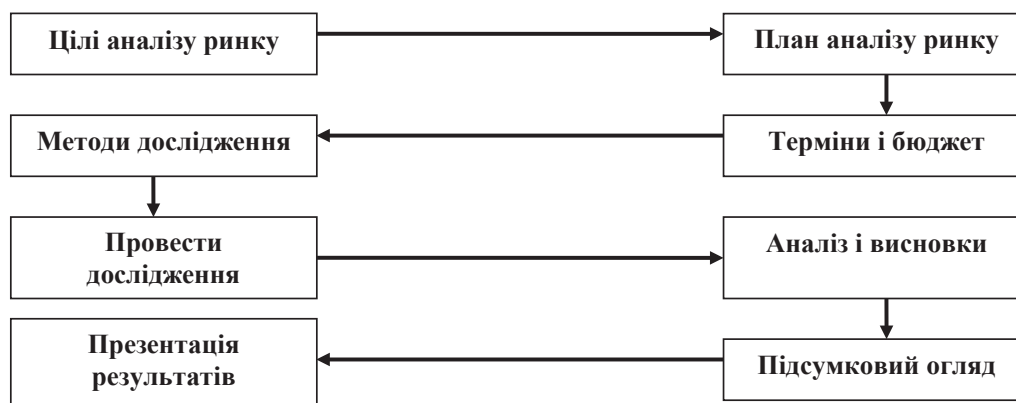


Рис. 2. Етапи маркетингового аналізу і дослідження ринку

Джерело: [16]

Таблиця 5
Використання комп'ютерів та комп'ютерних мереж на підприємствах за їх розміром (відсотків)

	Частка підприємств, які протягом року							
	використовували комп'ютери, у загальній кількості підприємств, які прийняли участь в обстеженні		мали доступ до мережі Інтернет, у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери		мали веб-сайт, у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет		здійснювали електронний обмін даними, у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Усього підприємств	93,4	95,2	97,4	98,0	33,6	45,0	84,0	87,7
у тому числі із середньою кількістю працівників								
до 50 осіб	91,7	94,0	96,9	97,5	29,0	40,3	81,9	86,1
50-249 осіб	98,6	98,9	98,8	99,1	42,8	54,8	89,4	91,8
250 і більше осіб	99,8	99,9	99,6	99,7	62,1	74,5	93,5	94,6

Джерело: [15, с. 439]

підприємств сприяє підвищенню їх іміджу в очах потенційних інвесторів і ділових партнерів, оскільки дає їм змогу позиціонуватися на ринку як надійні партнери, що застосовують сучасні підходи маркетингового менеджменту, суттєво знижуючи ризики власної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетингові дослідження [навч.-метод. посіб.] / А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
2. Маркетингова інформація [підручник] / Є.В. Крикавський, О.В. Дейнега, І.О. Дейнега [та ін.] – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 416 с.
3. Маркетингові дослідження [навч. посіб.] / В.А. Полторак. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
4. Маркетинг [навч.-метод. посіб.] / І. Л. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2010. – 320 с.
5. President N. The Importance of a Market Analysis [E-resource] / N. President // Uncategorized. – 2017. – Access mode: <https://marketingpic.com/blog/importance-market-analysis/>
6. Market analysis [E-resource] // Wikipedia. – Access mode: https://en.wikipedia.org/wiki/Market_analysis
7. What is Marketing Analysis? [E-resource] // PESTLE analysis. – Access mode: <http://pestleanalysis.com/what-is-marketing-analysis/>
8. Analiza marketingowa – marketing analysis Leksykon biznesu [E-resource] // Wydawnictwo PLACET. – Access mode: <http://www.placet.pl/?mod=Leksykon&hs=analiza%20marketingowa&act=View&r=2>
9. Analiza marketingowa – 5 zasadniczych pytań dnia / S. Laszewicz // Analiza rynku. Strategia marki. – 2013.
10. Analyse de marché: 1ère étape de votre marketing [E-resource] // SUCCES MARKETING. – Access mode: <http://www.succes-marketing.com/management/analyse-marche>
11. L'étude de marché [E-resource] // CREER MON BUSINESS PLAN. – Access mode: <http://www.creer-mon-business-plan.fr/actualites/comment-faire-etude-marche.html>
12. Маркетинговий аналіз [уч. посіб.] / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, Н.И. Саталкина [и др.] – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
13. Чемякин Е. Маркетинговый анализ: все, что вам нужно знать [Электронный ресурс] / Е. Чемякин // IN-SCALE. – Режим доступа: – 2016-12-09 <https://in-scale.ru/blog/marketingovyj-analiz.html>
14. Prawidłowa analiza marketingowa [E-resource]. – Access mode: <http://consider.pl/prawidlowa-analiza-marketingowa/>
15. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 574 с.
16. Анализ рынка: обзор лучших практик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/rynok-plan-analiza/>

УДК 378.1

Жегус О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри маркетингу і комерційної діяльності
Харківського державного університету харчування та торгівлі

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

DIVERSIFICATION OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS ACTIVITIES AS A PART OF THEIR MARKETING ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено контент-аналіз нормативно-правових актів у сфері вищої освіти, теоретичний аналіз наявних поглядів на проблематику розвитку вищих навчальних закладів у сучасних умовах. За їх результатами визначено напрями диверсифікації діяльності вищих навчальних закладів. Запропоновано виділяти освітню, наукову, інноваційну та консалтингову діяльність. У межах кожного із видів діяльності визначено продукти та види маркетингу, які необхідно застосовувати для їх просування. Для просування продуктів освітньої та консалтингової діяльності рекомендовано використовувати маркетинг послуг; для продуктів наукової та інноваційної діяльності – маркетинг інновацій.

Ключові слова: диверсифікація, вищий навчальний заклад, комерціалізація, маркетинг, маркетинг послуг, маркетинг інновацій.

АННОТАЦИЯ

В статье проведены контент-анализ нормативно-правовых актов в сфере высшего образования, теоретический анализ существующих взглядов на проблематику развития высших учебных заведений в современных условиях. По их результатам определены направления диверсификации деятельности высших учебных заведений. Предложено выделять образовательную, научную, инновационную и консалтинговую деятельность. В рамках каждого из видов деятельности определены продукты и виды маркетинга, которые необходимо применять для их продвижения. Для продвижения продуктов образовательной и консалтинговой деятельности рекомендуется использовать маркетинг услуг; для продуктов научной и инновационной деятельности – маркетинг инноваций.

Ключевые слова: диверсификация, высшее учебное заведение, коммерциализация, маркетинг, маркетинг услуг, маркетинг инноваций.

ANNOTATION

The article shows the content analysis of normative legal acts in the sphere of higher education, theoretical analysis of existing views on the problems of the higher educational institutions development in modern conditions. According to their results, the directions of diversification of the higher educational institutions are determined. It is proposed to provide educational, scientific, innovative and consulting activities. Within each activity, there identified the products and types of marketing that need to be applied to promote them. To promote the products of the educational and consulting activities, it is recommended to use marketing services; for scientific and innovative activity products – the marketing of innovations.

Keywords: diversification, higher educational institution, commercialization, marketing, marketing services, marketing of innovations.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку вищої освіти як у світі, так і в Україні зумовлюють зміни ролі, функцій та діяльності вищих навчальних закладів. Процеси глобалізації, інтернаціоналізації, інформати-

зації, а також визнання моделі інноваційного розвитку суспільства як пріоритетної зумовили еволюційні зміни у сфері вищої освіти. Більшість вищих навчальних закладів, особливо університети, адаптуючись до нових викликів, із соціальних інститутів стали перетворюватися на підприємницькі, які прагнуть до комерціалізації та просування продуктів освітньої, науково-дослідної діяльності. За цих умов зростає роль маркетингу як концепції управління, впровадження якої у діяльність ВНЗ сприяє забезпеченню їх відповідності вимогам та потребам споживачів, ринковим умовам. Головні питання, які при цьому вирішуються, такі: «що?», «для кого?», «в якій кількості?», «за якою ціною?» виробляти та пропонувати. Враховуючи специфіку сфери вищої освіти, особливості цього етапу її розвитку, актуальним вважаємо питання: «Що, крім освітніх послуг, може пропонуватися на відповідному галузевому ринку?».

У зв'язку з цим одним із першочергових завдань діяльності вищого навчального закладу є визначення можливостей щодо формування портфеля продуктів та послуг. Його вирішення може лежати у площині диверсифікації видів діяльності ВНЗ. Як зазначає Катерина Михайлева, універсальність констант університету в сучасному світі комбінується з новими, інноваційними компонентами його життєдіяльності [7]. Наведене зумовлює процеси диверсифікації університетської освіти, одним із видів якої у сфері вищої освіти вважають диверсифікацію напрямів позабюджетної діяльності, що носять комерційний характер (наприклад, послуги з підвищення кваліфікації; здача в оренду площ або майна; поліграфічні та рекламні послуги; виробництво та реалізація продукції громадського харчування, організація її споживання; здійснення палітурних, брошурувальних робіт; розроблення, впровадження та обслуговування проектів мультимедійних аудиторій, конференц-залів, інтернет-кафе; надання послуг з редагування, перекладу наукової, довідкової, технічної, навчальної, навчально-методичної, художньої літератури, комп'ютерного набору, верстання текстів тощо [10]). Оскільки пошук додаткових джерел фінансування вищого

навчального закладу є одним із пріоритетних напрямів його діяльності, цей вид диверсифікації стає все більш важливим для університетського сектору освіти, що актуалізує розвиток теоретичних положень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика трансформаційних процесів у сфері вищої освіти активно розглядається у наукових колах. Вітчизняними фахівцями аналізуються проблеми академічного підприємництва в системі вищої освіти, досліджуються питання комерціалізації продуктів та послуг вищих навчальних закладів, їх інтеграції у глобальне бізнес-середовище. У цьому напрямі особливої уваги заслуговують публікації Т. Боголіб [2], О. Кузьменко [6], К. Михайлевої [7], О. Романовського [13], Н. Савицької [15], О. Хомерікі [18]. Окремі аспекти особливостей послуг та маркетингу у сфері вищої освіти висвітлені у наукових працях В. Дмитрієва [4], Н. Крахмальнової, Д. Кірієнко [5], Н. Рулікової [14], В. Сиченко [16], В. Щербак, В. Афтандіянц [19]. Водночас подальшого наукового обґрунтування потребують теоретичні та практичні засади функціонування вищих навчальних закладів на специфічному галузевому ринку.

Мета статті полягає у визначенні напрямів диверсифікації діяльності вищих навчальних закладів та продуктів, які можуть пропонуватися ними на відповідному ринку з урахуванням специфіки сфери вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною рисою вітчизняних реформ у сфері вищої освіти є слідування за світовими тенденціями, відповідно до яких у більшості європейських країн та у США розвиток університетів як основних закладів вищої освіти відбувається за принципами академічного капіталізму. За результатами комплексного емпіричного й теоретичного дослідження О. Романовським «академічний капіталізм» визначено як економічну категорію, що означає нове економічно-соціальне середовище, в якому опинилися наукові установи і системи вищої освіти, а також усі ВНЗ світу в кінці ХХ – на початку ХХІ століть. Воно характеризується ринковою або ринково-подібною діяльністю в сфері науки і вищої освіти і розглядає академічне (університетське) співтовариство як капіталістів, що діють усередині суспільного сектору, – вони є підприємцями, що субсидуються державою [13].

Причиною зародження світового академічного капіталізму науковці вважають [1; 6; 13] процеси глобалізації економіки і політики розвинених країн, що розпочалися у другій половині ХХ століття; послаблення державного впливу та зменшення державного фінансування науки та освіти; стрімкі темпи розвитку науково-технічного прогресу, швидкість в оновленні знань; зростання можливостей практичного застосування наукових знань; формування інформаційного суспільства та процеси інформатизації; інноваційність розвитку вищої освіти.

Як справедливо відзначає О. Хомерікі, під час вступу у відносини академічного капіталізму виникає радикальна відмінність між традиційною і новою моделлю виробництва знань [18]. Відповідно до постулатів академічного капіталізму ВНЗ трансформуються у підприємства публічного (громадського) сектору економіки, які мають здійснювати свою діяльність на засадах підприємницької культури. При цьому до Академічного (університетського) підприємництва та підприємницької діяльності ВНЗ відносяться капіталізація знань та комерціалізація інтелектуального продукту [13].

В результаті становлення академічного капіталізму сучасні ВНЗ мають обирати вектор інноваційного розвитку, заснований на стратегії підприємницької діяльності, яка передбачає комерціалізацією продуктів усіх видів діяльності ВНЗ та їх просування на певному ринку. Як справедливо зазначає Н. Савицька, за нових умов освіта перетворюється у сферу господарського розвитку [15], при цьому формуються економічні відносини на основі ринкових принципів господарювання.

Будь-яке підприємство як суб'єкт господарювання відрізняється видами діяльності, які воно здійснює, а також які закріплені в статуті. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту», прийнятого у 2014 р., вищий навчальний заклад – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей [8].

Отже, хоча освітня діяльність і залишається пріоритетною у ВНЗ, але законодавчо регламентується здійснення ними також наукової, науково-технічної, інноваційної та/або методичної діяльності. Це забезпечує можливості диверсифікації продуктів та послуг ВНЗ. У загальному розумінні диверсифікація визначається як розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням наявного потенціалу, а також розвиток діяльності фірми в абсолютно нових для неї галузях [17].

За сучасних умов в Україні значно розширюються види діяльності ВНЗ, що відображено у чинному нормативно-правовому забезпеченні. Розглянемо їх, починаючи з освітньої діяльності, яка спрямована на задоволення освітніх потреб особистості відповідно до її інтересів і здібностей та потреб суспільства.

Відповідно до Ліцензійних умов освітньої діяльності у сфері вищої освіти – це діяльність вищих навчальних закладів і наукових установ, що провадиться з метою підготовки здобувачів

вищої освіти на певних рівнях вищої освіти за певними спеціальностями [10]. Для затвердження права здійснювати освітню діяльність ВНЗ проходить ліцензування, яке підтверджує відповідність кадровим, організаційним, технічним вимогам щодо провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти.

У Законі України «Про вищу освіту» [8] відзначено, що освітня діяльність ВНЗ передбачає підготовку студентів за певними спеціальностями, кожна з яких є складовою галузі знань (основна предметна область освіти і науки, що включає групу споріднених спеціальностей, за якими здійснюється професійна підготовка), за якою здійснюється професійна підготовка. У межах спеціальності пропонуються спеціалізації, які є складовими певної спеціальності, що визначається вищим навчальним закладом, та передбачає профільну спеціалізовану освітньо-професійну чи освітньо-наукову програму підготовки здобувачів вищої та післядипломної освіти. Підготовка фахівців здійснюється за рівнями підготовки: початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти; перший (бакалаврський) рівень; другий (магістерський) рівень; третій (освітньо-науковий) рівень. Крім того, підготовка фахівців у вищій освіті може здійснюватися за різними формами навчання: денною, заочною, вечірньою, дистанційною. Наведене є підставою формування різноманітних освітніх продуктів відповідно до переліку освітніх послуг, які надаватиме ВНЗ.

Освітній продукт у ВНЗ розглядається як специфічний товар, що складається з двох взаємопов'язаних та взаємоузгоджених складових [4; 5; 16]: знання, навички, досвід, які передаються у процесі навчання способом надання послуг (читання лекцій, проведення лабораторних та практичних занять, навчальних заходів), та навчальні матеріали (підручники, методичні матеріали, монографії, відеодиски тощо), які мають типові характеристики звичайного товару. Змістовно освітній продукт складається з певного переліку навчальних дисциплін та відповідного навчального матеріалу, які формують фахові компетентності, що є динамічним поєднанням знань, розуміння, навичок, умінь і здатностей, а пропонується він у вигляді освітньої програми.

Відповідно до наданих повноважень ВНЗ набули права самостійно формувати освітні програми підготовки фахівців відповідно до вимог нормативно-правових актів, тому на ринку освітніх послуг у межах однієї спеціальності можуть пропонуватися різні освітні програми, що у сукупності сприяє формуванню пропозиції освітніх продуктів. Для успішного їх просування, з одного боку, ВНЗ мають забезпечити конкурентоспроможність своїх освітніх продуктів шляхом надання їм конкурентних переваг та ексклюзивності; а з іншого боку, вони повинні відповідати вимогам ринку праці, останнім досягненням науки та техніки. А конкурентні

переваги та ексклюзивність освітніх програм залежать від новизни, актуальності, глибини навчального матеріалу, методів навчання та освітніх технологій, які при цьому використовуються; кваліфікації професорсько-викладацького складу.

Через високі темпи науково-технічного прогресу знання у сучасному світі швидко застарівають, що значно посилює наукову складову освітніх програм та діяльності ВНЗ. Унаслідок цього освітня діяльність трансформується від навчального процесу, в якому ключову роль відігравали теоретична підготовка та практичні заняття, до процесу пізнання, який передбачає набуття знань та навичок через включення здобувача освіти до наукового процесу, який значно активізувався у сфері вищої освіти.

Крім того, самі ВНЗ за сучасних умов здійснюють науково-дослідну роботу не тільки для підвищення якості освіти, виробництва та трансляції нових знань. Важливим завданням сучасних ВНЗ стає доведення наукових результатів до вигляду науково-технічного продукту з метою його продажу та забезпечення додаткового доходу.

На думку Т. Боголіб, університет – центр освіти і науки, саме наукові дослідження слугують основою його діяльності [2], яка характеризується певним результатом. Його трактування та розуміння з точки зору маркетингу є важливим, оскільки необхідно визначитися з ринковим об'єктом. Розглядаючи основні категорії науково-технічної діяльності (а саме наукова (науково-технічна) продукція; наукова (науково-технічна) робота; наукове видання; науковий результат), які визначені в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [12], установили, що на сучасному етапі результати наукових досліджень важливі і можуть не тільки впроваджуватися у навчальний процес, але й формуватися у вигляді певного наукового продукту, який базується на результатах наукових досліджень. До наукових продуктів відносять об'єкти права інтелектуальної власності, наукові результати діяльності, надання послуг з виробничих випробувань на замовлення споживачів, засоби поширення наукових знань [3].

Із наведеного можна зробити низку важливих висновків:

– невідривними стають освітня та наукова діяльність у ВНЗ, продукти якої також стали товаром і можуть просуватися на відповідному ринку;

– будь-який науковий результат у відповідній, затвердженій чинним законодавством формі, *може бути ринковим об'єктом і пропонуватися для задоволення певної науково-освітньої потреби;*

– через різноплановість затверджених чинним законодавством форм представлення наукових результатів, *на ринку послуг вищої освіти можуть пропонуватися різноманітні наукові продукти у вигляді товару, призначеного для реалізації споживачам.*

Через те, що комплекс освітньої та наукової діяльності доповнюється технологічними, фінансовими і комерційними аспектами [2], у ВНЗ активізуються інноваційні процеси, результатами яких є інноваційні послуги та продукти. Виходячи із цього, за напрямками використання науковий продукт вважаємо за необхідне поділяти на той, що використовуватиметься у навчальному процесі, та той, що у вигляді інновації може використовуватися ВНЗ у процесі функціонування, а також пропонуватися суб'єктам господарювання, іншим організаціям та установам. У зв'язку з цим доцільно виокремити інноваційну діяльність ВНЗ, яка передбачає створення інноваційних продуктів за результатами науково-дослідної роботи, власне їх використання та/або комерціалізацію.

У цьому контексті доцільно визначитися із сутністю інноваційного продукту ВНЗ. З одного боку, необхідно урахувати види інновацій, які можуть розробляти ВНЗ за результатами наукових досліджень, а з іншого – можливості ВНЗ щодо їх виробництва та реалізації. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, а інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом [11].

Через специфіку ВНЗ створений інноваційний продукт не забезпечується його випуском безпосередньо у даному закладі, а пропонується іншим суб'єктам господарювання, організаціям та установам у вигляді реальних проектів та технологій, придатних до фінансування [14], саме це вважаємо за доцільне вважати інноваційним продуктом ВНЗ.

Спираючись на перелік об'єктів інноваційної діяльності, які відзначені в Законі України «Про інноваційну діяльність», вважаємо, що у ВНЗ ними можуть бути інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [11]. Отже, слід відзначити, що як інноваційний продукт ВНЗ можуть виступати освітні, технологічні, організаційні та маркетингові інновації. Враховуючи активізацію інноваційної діяльності та процесів комерціалізації результатів наукових досліджень у ВНЗ, вважаємо за необхідне виокремити інноваційну складову в окремий вид діяльності

ВНЗ із специфічним для вищої освіти інноваційним продуктом.

Інтеграції вищої освіти у підприємницький сектор також сприяло визначення переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної форми власності, який затверджено Постановою КМУ від 27 серпня 2010 р. № 796. Відповідно до Переліку ВНЗ можуть надавати платні послуги юридичним та фізичним особам у сферах освітньої діяльності; наукової та науково-технічної діяльності; міжнародного співробітництва; охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту; побутових послуг; житлово-комунальних послуг [10]. Прийняття цього Переліку сприяло збільшенню можливостей ВНЗ щодо диверсифікації видів діяльності та джерел доходів, які в більшості вітчизняних ВНЗ нині використовуються недостатньо.

Значна кількість послуг, зазначених у Переліку, відноситься до консалтингових. З одного боку, доцільність використання консалтингових послуг у сфері вищої освіти, на думку В. Щербак, В. Афтанділянц, детермінується важливістю забезпечення потенційного споживача необхідними інформаційними та інтелектуальними ресурсами, що дає змогу більш ефективно виконувати поставлені перед ним завдання [19]. Слід також відзначити, що під час надання консалтингових послуг використовуються наявний інтелектуальний потенціал та результати наукових досліджень ВНЗ, тим самим забезпечується трансляція наукових досягнень у сферу споживання. Таким чином, споживачі консалтингових послуг ВНЗ одержать послугу адекватно сучасним умовам та останнім досягненням науки і техніки, що сприятиме формуванню послуг із підвищеною споживчою цінністю, а отже, більш якісному та повному задоволенню їх потреб. А з іншого боку, надання додаткових послуг сприятиме оптимізації витрат ВНЗ, отриманню додаткового прибутку, що сприятиме підвищенню економічної ефективності їх функціонування.

Враховуючи важливість та необхідність розширення додаткових послуг ВНЗ, вважаємо за доцільне виділення консалтингової діяльності в окремий вид. Спираючись на Перелік платних послуг [10], які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної форми власності, вважаємо за доцільне виділити такі групи продуктів консалтингових послуг: освітні, наукові, інформаційні, консультативні, експертні та інші додаткові послуги.

Узагальнюючи проведений аналіз трансформаційних процесів у сфері вищої освіти України, сучасного нормативно-правового забезпечення, а також визнаючи ВНЗ повноправним суб'єктом господарювання із господарською компетенцією, запропонували виділяти основну

та додаткову діяльність ВНЗ. До основних видів діяльності пропонується відносити освітню, наукову, інноваційну та консалтингову діяльність

ВНЗ (рис. 1); додаткової – усі інші види, не пов’язані з основними, але ті, які відносяться до комерційної діяльності ВНЗ.



Рис. 1. Напрями диверсифікації основних видів діяльності ВНЗ



Рис. 2. Продукти за видами діяльності ВНЗ

Оскільки у термінах ринкової економіки послуги набувають форми товарного продукту, у межах кожного з виділених видів діяльності ВНЗ визначені відповідні продукти (рис. 2), кожен з яких має свої особливості і потребує використання специфічних інструментів просування, що зумовлює необхідність використання різних видів маркетингу.

Диверсифікація діяльності ВНЗ та виділення відповідних продуктів сприятимуть реалізації основних функцій та завдань вищої освіти, передусім забезпеченню розвитку освітньої, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності ВНЗ та їх інтеграції з виробництвом; активізації підприємницької діяльності у цій сфері. Для успішної діяльності вищів важливим є виявлення сучасних освітніх потреб, а також нових потреб у продуктах наукової, науково-технічної, інноваційної, консалтингової діяльності і пропонування відповідних послуг для їх задоволення, що зумовлює необхідність використання маркетингу в сфері вищої освіти. У зв'язку з цим необхідними є розробка та впровадження організаційно-управлінських інновацій, які, на наш погляд, мають базуватися на маркетинговій концепції, застосування якої передбачає цілеспрямований вплив на попит на продукти та послуги ВНЗ, результати його діяльності.

Висновки. У сфері вищої освіти склалися передумови для диверсифікації діяльності вищих навчальних закладів, серед яких слід виділити такі: необхідність пошуку додаткових джерел доходу; процеси комерціалізації та комодифікації продуктів та послуг, необхідність забезпечення фінансової стійкості. Спираючись на нормативно-правове забезпечення у сфері вищої освіти та враховуючи сучасні світові тенденції суспільного, економічного та технологічного розвитку, запропоновано виділяти освітню, наукову, інноваційну, консалтингову діяльність, у межах кожної з яких пропонуватимуться відповідні продукти та послуги.

Загалом продукт, що виробляється у сфері вищої освіти, є багатограним, адже є, по-перше, системою знань, умінь та навичок; по-друге, сформованими компетенціями фахівця; по-третє, освітніми програмами і технологіями; по-четверте, освітніми послугами [15], за нашими міркуваннями, він доповнюється продуктами наукової, інноваційної, консалтингової діяльності. У зв'язку із зазначеним відбувається формування специфічного галузевого ринку послуг вищої освіти. Оскільки організаційно-економічною основою маркетингу виступає саме ринок, то для успішної реалізації маркетингових принципів в управлінні ВНЗ необхідним є чітке розуміння сутності ринку послуг вищої освіти, у зв'язку з чим важливим напрямом подальших наукових досліджень є теоретичне осмислення цієї економічної категорії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Slaughter S. Academic Capitalism and the New Economy. Markets, State and Higher Education / S. Slaughter, G. Rhoades. – U.S.A.: The Johns Hopkins University Press, 2009. – 384 p.
2. Боголіб Т. Комерціалізація наукових розробок університетів / Т. Боголіб // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 33-50.
3. Грищенко І. Економічна діяльність вищих навчальних закладів / І. Грищенко // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/790/1/V90sp_P021-028.pdf
4. Дмитрієв В. Особливості концепції маркетингу освітніх послуг / В. Дмитрієв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tme.uomo.edu.ua/docs/8/2.pdf>
5. Крахмальова Н. Освітня послуга як продукт економічної діяльності вищих навчальних закладів / Н. Крахмальова, Д. Кірієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/1161/2/20160316_106.doc
6. Кузьменко О. Трансформація ідеї Університету в контексті генези інформаційного суспільства / О. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/2646/1/O_Kuzmenko_Gileya_2013_75_KUBG.pdf
7. Михайлева Е. Диверсифікація університетов: мировая практика и отечественный опыт / Е. Михайлева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mtpsa_2014_20_53.pdf
8. Про вищу освіту: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
9. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти: Постанова КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-p>
10. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності: Постанова КМУ від 27 серпня 2010 р. № 796 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-p>
11. Про інноваційну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
12. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
13. Романовський О. Феномен підприємництва в університетах світу: [монографія] / О. Романовський. – Вінниця: Нова книга, 2012. – 503 с.
14. Рулікова Н. Управління портфелем інноваційних проектів вищих навчальних закладів: автореф. дис. ... канд. техн. наук / Н. Рулікова; Нац. ун-т кораблебудування ім. адмірала Макарова. – Миколаїв, 2009. – 20 с.
15. Савицька Н. Освіта і господарський розвиток: теоретико-методологічне осмислення базових категорій / Н. Савицька // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_52
16. Сиченко В. Сутність та особливості маркетингу освітніх послуг в Україні / В. Сиченко // Державне будівни-

- цтво. – 2007. – №2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2007_2_23
17. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III; пер. с англ. А. Ганиева. – 12-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2003. – 924 с.
18. Хомерікі О. Економізм у вищій школі та «підприємницький університет» – закономірна необхідність чи соціальна небезпека / О. Хомерікі // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 56. – С. 177-186.
19. Щербак В. Механізм надання консалтингових послуг в сфері вищої освіти / В. Щербак, В. Афтандіянц // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2016. – Спецвипуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – С. 323-330.

УДК 339.13

Іваночко Н.В.

*аспірант кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА****THE FEATURES OF THE MECHANISM FORMATION
OF MANAGEMENT SALES ACTIVITY AT ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджується проблема формування єдиного підходу до здійснення управління збутовою діяльністю підприємства. Визначено ключові елементи (компоненти) механізму управління збутовою діяльністю підприємства. Розроблено та запропоновано механізм управління збутовою діяльністю, який можна застосовувати для вирішення проблем управління збутом продукції окремого підприємства, галузі чи регіону.

Ключові слова: механізм, управління збутом, компоненти механізму, канали збуту, споживачі та посередники.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблема формирования единого подхода к осуществлению управления сбыточной деятельностью предприятия. Определены ключевые элементы (компоненты) механизма управления сбыточной деятельностью предприятия. Разработан и предложен механизм управления сбытовой деятельностью, который можно применять для решения проблем управления сбытом продукции отдельного предприятия, отрасли или региона.

Ключевые слова: механизм, управление сбытом, компоненты механизма, каналы сбыта, потребители и посредники.

ANNOTATION

The problem of the forming a unified approach to the management of sales activities of the enterprise is being researched in the article. The key elements (components) of the management mechanism of sales activities of the enterprise are determined. The mechanism of management sales activity, which can be used for solving problems of management product sales at an enterprise, a branch or a region is developed and proposed.

Keywords: mechanism, sales management, components of the mechanism, sales channels, consumers and intermediaries.

Постановка проблеми. Важливим питанням ведення господарської діяльності підприємствами України є можливість використання узагальнених підходів до управління збутовою діяльністю підприємства, стимулювання збуту продукції певної галузі та розвитку ділової активності окремого регіону. За таких умов формування механізму управління збутовою діяльністю набуває особливої актуальності та важливості.

Оптимізація виробничих процесів давно не є новою темою, однак оптимізація управлінських функцій збуту продукції та формування єдиного механізму управління збутовою діяльністю потребують наукового дослідження та всебічного обґрунтування.

Серед причин, що обумовлюють зростання значущості збутової діяльності, слід назвати такі: переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки, підвищення значення маркетингових методів конкуренції в боротьбі

за покупця, раціоналізація збутових процесів, проблеми ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі [1, с. 102].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ та особливостей удосконалення збутової діяльності підприємств присвячено значну кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, серед яких варто відзначити наукові праці Дж.Р. Еванса, Ф. Котлера, Г.Дж. Болта, В.О. Вертоградова, Л.В. Балабанової, В.В. Бурцева, П.Р. Діксона, А.М. Новелова, І.Л. Решетнікової, О.М. Проволоцької.

У дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів даються визначення основних понять, пов'язаних з управлінням підприємством в умовах конкуренції, формуються і обґрунтовуються методичні принципи оцінки та аналізу розвитку виробничих систем підприємства [2, с. 24].

Великий внесок у наукові дослідження щодо управління збутовою діяльністю підприємства зроблено в період активного розвитку ринкових відносин в Україні, тобто за останні 15 років, проте не всі питання цієї теми знайшли точну наукову відповідь.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що присвячені дослідженню основ, особливостей та удосконаленню збутової діяльності підприємства, сконцентровані на визначенні сутності функції контролю у здійсненні збуту, формуванні стратегії управління збутом, інформаційному чи фінансовому забезпеченні збутової діяльності, особливостях економічного оцінювання управління збутом тощо. Однак поза увагою залишається питання формування універсального механізму управління збутовою діяльністю підприємства, за допомогою якого можна оцінити загальний стан управління збутом та побачити окремі позиції, у яких підприємство може недопрацювати.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування та розробки механізму управління збутовою діяльністю підприємства на основі аналізу ключових позицій збутової діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Часто підприємства недооцінюють роль і значення збуту продукції, а більше звертають увагу

на її виробництво, проте варто зауважити, що прибуток підприємства отримують від кількості реалізованої продукції, а не від кількості виробленої. Важливим є питання якості виробництва продукції, проте ринкові умови господарювання та висока конкуренція змінюють пріоритетність на користь правильно організованого та ефективно налагодженого збуту продукції підприємства.

У сучасних умовах ринкової економіки далекоглядність, спрямованість на перспективу, прогресивність мислення керівництва стають одними

з найважливіших факторів стратегічного успіху підприємств. Перед вітчизняними підприємствами гостро постає проблема формування стійких довгострокових конкурентних переваг у сфері збуту на ринку споживчих товарів і підтримання їх у перспективі за рахунок професійного управління збутовою політикою [1, с. 103].

Реформування традиційної системи управління збутовою діяльністю є нагальною проблемою по всій Україні. Сформовані досвідом і часом підходи до управління збутовою діяльністю підприємств не можуть вважатися досить ефектив-

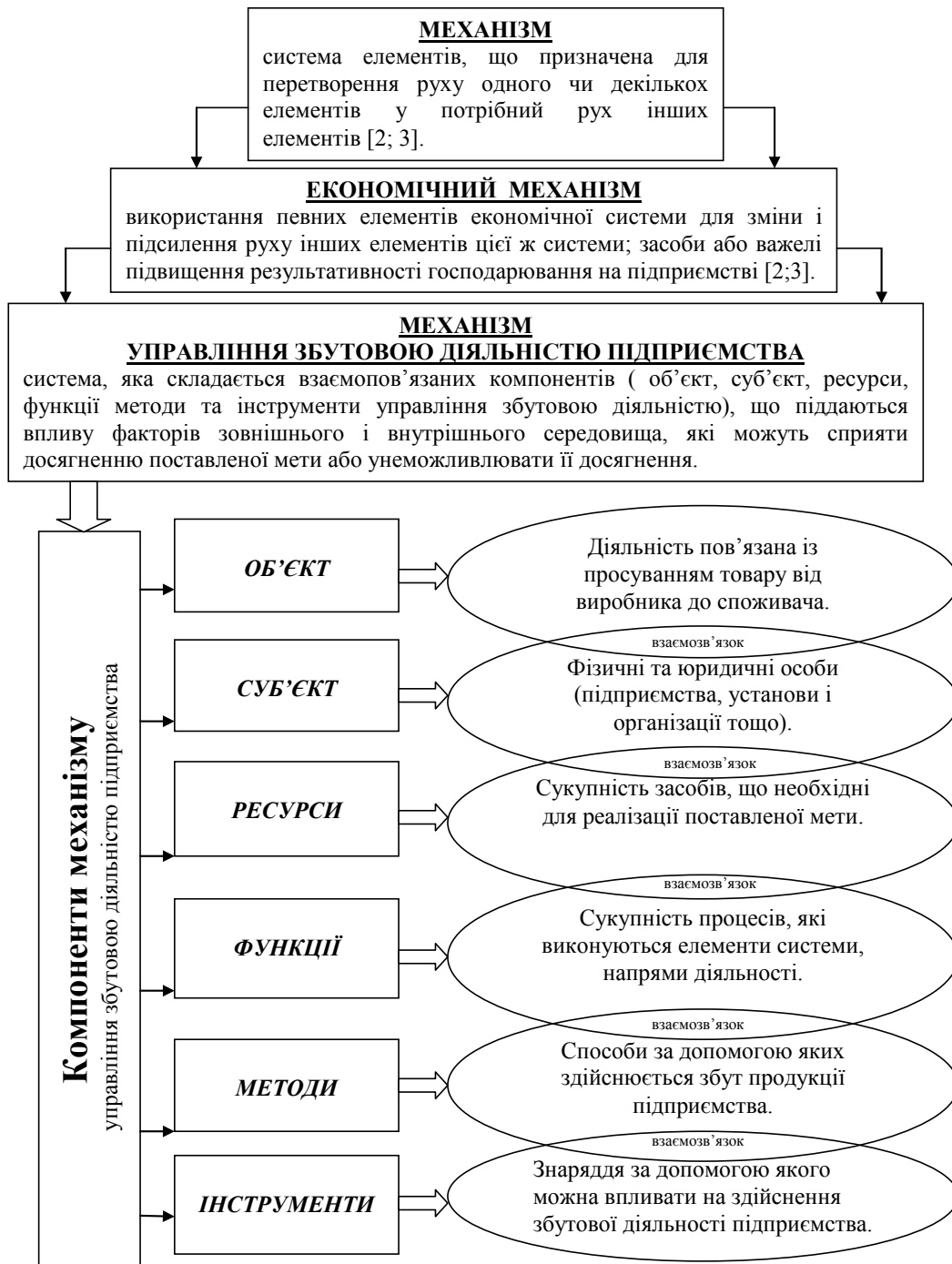


Рис. 1. Ідентифікація основних компонентів механізму управління збутовою діяльністю підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3]

ними, оскільки вони не визначають і адекватно не вирішують багато наявних проблем.

Підприємницька діяльність в ринкових умовах повинна забезпечуватися ефективним реагуванням на швидкий розвиток і зміни, що вносять ймовірні ризики, яких часто не враховують під час прийняття управлінських рішень, особливо тих, що стосуються управління збутом.

У сучасних умовах управління збутовою діяльністю підприємства повинно бути націлене на максимально зручне, ефективне, швидке і якісне задоволення потреб споживачів за умови збереження високої результативності ведення господарської діяльності та її фінансових результатів. Здійснюючи управління збутом, більшість підприємств стикається із такими проблемами:

- 1) слабка фінансова допомога підприємствам з боку держави (розвиток інфраструктури);
- 2) дисбаланс в ціновій політиці на сировину, матеріали тощо;
- 3) недостатня кількість висококваліфікованого збутового персоналу;
- 4) недостатній рівень захищеності підприємств від недобросовісної конкуренції;
- 5) низька платоспроможність населення тощо.

Вирішення наявних проблем можливе за умови співпраці центральних та місцевих органів влади з керівниками підприємств, установ та організацій, що прямо чи опосередковано впливають на здійснення збуту продукції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. За таких умов важливим є визначення механізму управління збутовою діяльністю підприємств та його основних компонентів (рис. 1).

Об'єктом управління збутовою діяльністю підприємства виступає збут, а сама діяльність пов'язана із просуванням товару на ринок і до споживача. Суб'єктом є одиниця, що здійснює управління, в цьому випадку це можуть бути керівники підприємства, відділ збуту, посередницька компанія, якщо йдеться про управління збутом в галузі, тоді суб'єктом виступає асоціація об'єднаної групи підприємств, у випадку управління збутом продукції певної галузі в окремому регіоні формується склад суб'єктів впливу (управління), куди входять представники органів державної або місцевої влади.

Ресурсами механізму управління є фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні та маркетингові засоби, що забезпечують реалізацію поставленої мети.

Функціями механізму управління збутовою діяльністю є не тільки управлінські функції (планування, організація, контроль і мотивація), але й інші, не менш важливі функції, а саме облік і аналіз, регулювання, стимулювання та координація. Варто зауважити, що особливістю функцій цього механізму є те, що вони виступають сукупністю процесів здійснення збуту, що вказує на факт того, що розглядати збут варто як діяльність, а не як процес, адже

процесами є функції як частина загального, а не основа збуту.

Плануючи збутову діяльність, керівництво підприємства має вибрати стратегію збутової, тобто як саме має бути організована система просування товару до споживача: через власну або дилерську мережу; через які типи торгових посередників слід здійснювати товарорух.

Наявні канали збуту передбачають три основні методи збуту:

- 1) прямий – виробник безпосередньо збуває продукцію покупцям;
- 2) побічний – збут організований через незалежних посередників;
- 3) комбінований – збут здійснюється через організацію із спільним капіталом фірми-виробника та незалежної фірми [7, с. 144].

До інструментів механізму управління збутовою діяльністю відносяться знаряддя, за допомогою яких цілеспрямований вплив (управління) набуває практичного характеру. Інструменти, які можуть бути використані, можна розділити залежно від того, що потребує впливу (в основі лежить концепція 7P-маркетингу), а саме:

- 1) товар – упаковка, асортимент, якість, торгова марка, післяпродажне обслуговування, сервіс, можливість повернення, обмін тощо;
- 2) ціна – преїскурант, знижки, націнка, кредит, термін виплати, умови оплати тощо;
- 3) місце – канали збуту, посередники, рівні збуту, форми релізу, транспортування, складський запас, розміщення, підготовка торгового персоналу тощо;
- 4) просування – зв'язок з громадськістю, реклама, виставки, персональний продаж, стимулювання збуту, прямий продаж, піар;
- 5) люди – працівники, посередники, продавці, постійні клієнти, потенційні клієнти, споживачі;
- 6) процеси – швидкість та якість обслуговування, доставка, комфорт, цілодобова служба підтримки;
- 7) фізичні докази – правильний імідж і оточення, що користуються товаром/послугою, відгуки клієнтів, рекомендації, сертифікати тощо.

Метою механізму управління збутовою діяльністю є створення всебічних умов, які забезпечують ефективне здійснення функцій управління (досягнення кінцевої мети) в процесі просування товару від виробника до споживача.

Перелік методів та важелів не може бути вичерпним, оскільки динамічність змін сучасного господарського життя, нові виклики і проблеми змушують суб'єктів управління знаходити й нові форми впливу на підвладні об'єкти. Із розвитком приватної власності економічний механізм набуває більш складної конфігурації, внаслідок чого для процесу управління все більш характерними стають ознаки «суб'єкт-суб'єктної» взаємодії [4, с. 189].

Після визначення основних компонентів необхідно сформулювати механізм управління

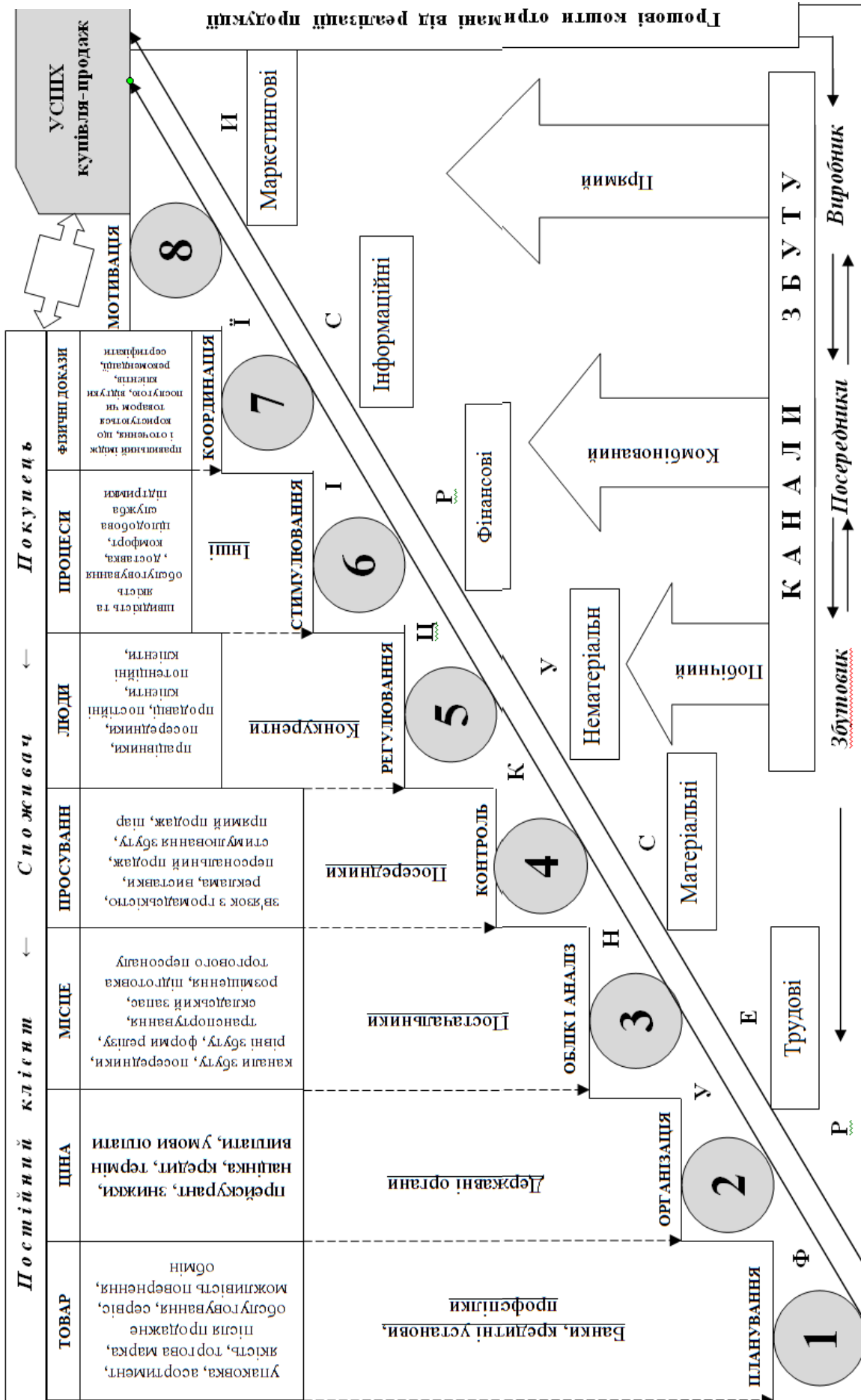


Рис. 2. Механізм управління збутовою діяльністю підприємства

Джерело: складено автором

збутовою діяльністю підприємств, який наведено на рис. 2.

Оскільки завданням управління є безпосередній вплив на керований об'єкт заради досягнення поставлених цілей, ефективність управління в такому випадку може бути оцінена за ступенем досягнення цих цілей, якістю планування, ефективністю вкладень та кінцевим результатом виробничої діяльності. Найчастіше під час розгляду оцінки ефективності управління використовують показники рівня прибутковості за тенденцією збільшення або зменшення цього показника. Ефективність системи управління підприємством залежить від функціонування і використання кожного елементу системи управління, а саме застосуванням науково обґрунтованих та передових методів управління, повнотою інформаційного обслуговування, раціональністю організаційної структури, кваліфікацією управлінських кадрів та їх умінням щодо вирішення конкретних проблем управління [5, с. 235].

З огляду на те, що збут – невід'ємний елемент і один із найголовніших елементів комплексу маркетингу, можна вважати, що ефективність діяльності підприємства в умовах ринкової економіки загалом залежить насамперед від ефективності управління збутовою політикою [6, с. 207].

Використання механізму управління збутовою діяльністю підприємства дасть можливість здійснювати вплив на господарські процеси підприємства, а також допоможе згрупувати основні функції під час здійснення товароруху продукції, яку виробляє окрема господарююча одиниця, до споживачів. Окрім того, можливим є розроблення індивідуального підходу до здійснення збуту продукції на основі наукового підходу до ведення складних економічних процесів, що супроводжують діяльність підприємств.

Висновки. Узагальнюючи, варто зауважити, що ведення бізнесу в Україні характеризується постійними змінами факторів, які впливають на діяльність підприємства, його контрагентів, постачальників, споживачів та потенційних клієнтів. Усе це є причиною того, що управління бізнесом в умовах швидкої зміни обставин та неможливості складати адекватні прогнози розвитку подій на ринку визначає важливість нових підходів до управління діяльністю підприємства, зокрема його збутом.

Запропонований механізм управління збутовою діяльністю підприємства відкриває нові можливості для систематизованого та упорядко-

ваного здійснення управління збутовою діяльністю, використовуючи при цьому весь спектр методів, засобів та інструментів. Крім того, розроблений механізм за часткової оптимізації можна використовувати, якщо метою управління є не тільки розвиток збутової діяльності окремого підприємства, але й стимулювання збуту продукції певної галузі. Цінною є можливість застосування механізму управління збутом для покращення товароруху певного регіону. Отже, механізм управління збутовою діяльністю можуть застосовувати підприємства, об'єднання підприємств, асоціації, а також органи місцевого самоврядування, тобто ті суб'єкти управління збутом, метою яких є вдосконалення управління збутовою діяльністю.

Потребують подальшого дослідження питання структуризації, зазначені в механізмі функцій управління збутовою діяльністю, можливо, шляхом формування дерева рішень за допомогою комп'ютерної програми «Tree Analyzer Professional».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств / К.О. Глазкова // Вісник КНУТД. – № 3 (77). – С. 102-106.
2. Зборовська О.М. Економічний механізм управління розвитком промислового підприємства / О.М. Зборовська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 24-27.
3. Саєнко М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: консп. лекцій / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 247 с.
4. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
5. Семенова А.Ю. Економічний механізм управління сільськогосподарськими підприємствами: теоретико-методологічні аспекти / А.Ю. Семенова // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – С. 186-190.
6. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І.В. Чукіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Т. 15. – № 3. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – С. 230-236.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
8. Гнилянська Л.Й. Організація збутової діяльності підприємства / Л.Й. Гнилянська, В.Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка». – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>

УДК 338.488.2:640.43:330.341.1(477)

Івашина Л.Л.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету***Бишовець Л.Г.***старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету***Гаврилюк С.П.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
вищого навчального закладу «Університет «Україна»*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN UKRAINE'S RESTAURANT BUSINESS ESTABLISHMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції та перспективи імплементації інновацій в ресторанному бізнесі як фактору підвищення конкурентоспроможності. На основі систематизації наявних підходів сформульовано понятійний інструментарій в цій сфері. Обґрунтовано необхідність упровадження інноваційних технологій на підприємствах ресторанного господарства. Розглянуто пріоритетні напрями інноваційної діяльності у ресторанному бізнесі, шляхи їх реалізації. Охарактеризовано різновиди інновацій у ресторанному господарстві. Запропоновано систематизацію інновацій за виконуваними функціями закладами ресторанного господарства. Розглянуто основні проблеми імплементації інновацій в ресторанному бізнесі на сучасному етапі розвитку економіки України.

Ключові слова: інновація, нововведення, інноваційний розвиток, ресторанний бізнес, напрями імплементації інновацій в ресторанах.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции и перспективы имплементации инноваций в ресторанном бизнесе как фактора повышения конкурентоспособности. На основе систематизации существующих подходов сформулирован понятийный инструментарий в этой сфере. Обоснована необходимость внедрения инновационных технологий на предприятиях ресторанного хозяйства. Рассмотрены приоритетные направления инновационной деятельности в ресторанном бизнесе, пути их реализации. Охарактеризованы разновидности инноваций в ресторанном хозяйстве. Предложена систематизация инноваций по выполняемым функциям заведениями ресторанного хозяйства. Рассмотрены основные проблемы имплементации инноваций в ресторанном бизнесе на современном этапе развития экономики Украины.

Ключевые слова: инновация, нововведение, инновационное развитие, ресторанный бизнес, направления имплементации инноваций в ресторанах.

ANNOTATION

The article considers trends and perspectives of implementation of innovations in the restaurant business as a factor for increasing competitiveness. On the basis of systematization of existing approaches, a conceptual apparatus is formulated in this area. The necessity of introduction of innovative technologies at restaurant enterprises is substantiated. The high priority directions of innovative activity in restaurant business and the ways of their implementation are considered. The characteristics of innovation categories in restaurant business are given. The systematization of innovations according to the functions performed by the restau-

rant establishments is offered. The main problems of implementation of innovations in the restaurant business at the present stage of the development of the Ukrainian economy are considered.

Keywords: innovation, introduction, innovative development, restaurant business, directions of innovation implementation in restaurants.

Постановка проблеми. В умовах насиченості ринку та жорсткої конкуренції економічне зростання забезпечується насамперед науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних чинників виробництва. Тому стійкі конкурентні переваги мають ті заклади ресторанного господарства, що створюють сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язаної з розробленням і впровадженням нововведень.

Сучасна практика ведення ресторанного бізнесу свідчить про те, що підприємства з метою зміцнення своїх конкурентних позицій та підвищення ефективності виробничо-торговельної діяльності мають вдаватися до інноваційних змін. Зкладам ресторанного господарства для утримання постійних споживачів і залучення нових вже недостатньо стильного інтер'єра та якісної смачної їжі. У зв'язку з цим виникає потреба в інноваціях – різноманітних нововведеннях, завдяки яким клієнти прагнуть відвідати саме даний заклад ресторанного господарства. Це обумовлює доцільність дослідження проблематики імплементації інновацій на вітчизняних підприємствах ресторанного господарства, отже, тема дослідження є вельми актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, наприклад, роботи Й. Шумпетера [9], Б. Санто, Д. Белла, К.В. Філіпової, Т.Й. Товта, М.В. Давідова [2], О.В. Марченко, Ж.А. Говорухи, Л.Г. Смоляр, М.І. Долішнього, І.В. Федулової, С.М. Ілляшенка [4], Ю.С. Шипуліної, В.В. Гейця, Ю.Д. Бажала, Д.К. Ворон-

кова, Ю.С. Погорелова, М.С. Рогози, К. Вергал, К.В. Ковтуненко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Модель економічного зростання закладів ресторанного господарства ґрунтується на інноваційному типі розвитку. З'явилися нові пріоритети, такі як, наприклад, інтелектуалізація виробничої діяльності, екологічність, використання природоохоронних технологій. Ця модель передбачає створення конкурентних переваг за рахунок розвитку науково-технічного потенціалу, впровадження нових технологій, стратегічне планування інноваційного розвитку підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних підходів імплементації інновацій в ресторанному бізнесі, їх місця та ролі в підвищенні ефективності виробничо-торгівельної діяльності підприємств, а також обґрунтуванні необхідності їх розвитку на сучасному етапі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні інноваційна активність, на жаль, дуже низька. У 2016 році, згідно з даними агентства «Bloomberg», Україна посіла 42 місце в рейтингу країн за індексом інноваційності економіки і опустилась на одну позицію нижче порівняно з 2015 роком [8]. Оцінка була проведена серед 200 країн світу з найбільш інноваційною економікою за семи критеріями: розвиток дослідної бази, виробництво товарів с високою доданою вартістю, частка дипломованих спеціалістів на ринку праці, продуктивність праці, ступінь використання hi-tech технологій, активність бізнесу в сфері патентування винаходів і концентрація дослідницьких центрів. За кількістю дипломованих спеціалістів Україна посіла четверте місце, однак мала найгірший рівень продуктивності праці. Отже, українська економіка характеризується низьким результативним показником інноваційної активності за значного наукового потенціалу.

Є багато причин, які гальмують розвиток інноваційної діяльності та венчурного підприєм-

ництва на сучасному етапі. Чинне законодавство України містить лише обмежену кількість пільг для інноваційних підприємств та організацій, що негативно відображається на масштабах і темпах науково-технічного прогресу. Гостра криза, у якій перебуває економіка України, бюджетний дефіцит, брак довгострокового фінансування і кредитування, нестача власних коштів та нерозвиненість ринкових механізмів стримують інноваційні процеси в національній економіці.

Підприємства ресторанного господарства виконують важливі соціальні завдання, пов'язані із задоволенням життєвих потреб населення у послугах з організації харчування і дозвілля. Під впливом різних факторів (передусім, економічного, політичного та соціально-демографічного характеру) кількість підприємств ресторанного господарства в Україні за останні п'ять років мала тенденцію до зменшення (табл. 1).

У 2015 році в країні функціонували 5 928 підприємств за видом «діяльність із забезпечення стравами і напоями» (за КВЕД-2010), що на 26,23% менше порівняно з аналогічним періодом 2010 року (8 036 од.). Протягом цього періоду найменшими темпами скорочувалася кількість закладів ресторанного господарства, що здійснювали свою діяльність за видом «діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування», адже зменшення становило 22,67%, а найбільше скорочення торкнулося закладів ресторанного господарства за видом діяльності «обслуговування напоями» (-41,66%).

Багато підприємств ресторанного господарства України протягом досліджуваного періоду, намагаючись зміцнити свої конкурентні позиції на ринку, вдавалися до різних інноваційних змін. Розвиток саме нецінової конкуренції особливо чітко простежувався у сегменті ресторанного обслуговування та надання послуг мобільного харчування. Інноваційні концепції діючих в Україні ресторанів забезпечили їм досить стійкі конкурентні переваги (завдяки унікальній продуктивній пропозиції) та, як наслі-

Таблиця 1
Динаміка кількості підприємств з організації харчування в Україні за 2010-2015 роки

Вид економічної діяльності за КВЕД-2010	Кількість підприємств, од.					
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	6 093	6 159	5 701	6 061	4 830	4 712
Постачання готових страв	654	687	605	589	472	464
Обслуговування напоями	1 289	1 249	1 053	1 017	798	752
Всього за видом «діяльність із забезпечення стравами та напоями»	8 036	8 095	7 359	7 667	6 100	5 928
	Базові темпи зміни кількості підприємств, од.					
Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	-	1,08	6,43	-0,53	-20,73	-22,67
Постачання готових страв	-	5,05	-7,49	-9,94	-27,83	-29,05
Обслуговування напоями	-	-3,10	-18,31	-21,10	-38,09	-41,66
Всього за видом «діяльність із забезпечення стравами та напоями»	-	0,73	-8,42	-4,59	-24,09	-26,23

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [7, с. 345]

док, змогу ефективно функціонувати на ринку навіть в умовах економічної кризи (особливо в тому випадку, якщо такі ресторани були орієнтовані на демократичну цінову політику, забезпечуючи споживачів якісним сервісом одночасно з оптимізацією своїх витрат). Саме цим, зокрема, можна пояснити те, що протягом 2011-2015 років середньорічні темпи зміни кількості підприємств за видом «діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування» були найбільш стабільними і становили 1,08; -6,43; -0,53; -20,73 та -22,67% відповідно.

Розвиток інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу обумовлений завданнями, що стоять перед рестораторами: збільшити кількість клієнтів, організувавши максимальний обсяг продажів, і завоювати відвідувачів, зробивши їх постійними клієнтами. Саме постійні відвідувачі забезпечують закладу стабільний прибуток. Згідно із законом Парето 20% постійних відвідувачів здатні забезпечити закладу ресторанного господарства 80% прибутку [3]. Вирішити поставлені завдання без інноваційних змін нереально.

Десятиріччя тому вдалою інновацією в ресторанному бізнесі вважався виклик таксі із кафе чи бронювання столиків по телефону. Пізніше популярними ставали ресторани, в яких можна було зробити замовлення із доставкою додому, а також заклади, в яких в різноманітних конкурсах можна було виграти знижку на обслуговування чи вечерю на двох. Розглянемо основні напрями імплементації інновацій у сфері ресторанного бізнесу нині [1; 5; 9].

1. Інноваційні формати або концепції розвитку закладів ресторанного господарства:

– формат «коворкінг-кафе» («анти-кафе», «smart-café»), або концепція коворкінга (вільного простору), – це робочий простір, де є всі необхідні умови для результативної діяльності, наприклад, Інтернет, Wi-Fi, комп'ютерна техніка, їжа, безкоштовні напої; її заклади працюють за системою «все включено» і є нерухомістю нового формату, де можна винайняти робоче місце на місяць, день або декілька годин (анти-кафе «Коллаж», смарт-кафе «Bibliotech» (м. Київ), ресторан «4City» (м. Одеса), коворкінг-центр «Tessera» (м. Черкаси));

– формат «кальєн-бар» – створення підприємства ресторанного господарства, в якому, крім організації харчування, як основна надається послуга з кальєнопаління (кальєн-бар «Слон» (м. Київ), кальєн-бар «ШиШа» (м. Одеса));

– формат «Street Food» (вулична їжа) або концепція «pop-up-ресторанів» – це «точки харчування на ходу», мобільні фургоони, які можуть бути відкриті де завгодно, наприклад, біля метро, на пляжі чи близько бізнес-центра, і, як правило, пропонують просте меню (піца, паста, салати, випічка); мобільний заклад харчування може переїжджати на нове місце в будь-який момент, для його організації не потрібні офіційні дозволи стосовно виділення

території, а місце зазвичай підшукують таке, щоб не сплачувати оренду (закусочна «Burger Farm», бургерна «Furgoneta», сендвіч-бар «Diner» (м. Київ), кафе «Пончик» (м. Одеса)); за допомогою вуличного формату також дуже зручно тестувати нове меню ресторану, така «фокус-група» надасть більш чим об'єктивну оцінку задумці шеф-повара, а у випадку помилкової ідеї зекономить на впровадженні в ресторані заздалегідь невдалого меню; за оцінками аналітиків, сегмент вуличних кафе в Україні зріс приблизно на 400% за останній рік, демонструючи при цьому стійку тенденцію подальшого розвитку;

– формат «фестиваль-ресторація», або розважальна концепція, передбачає створення підприємства ресторанного господарства з організацією яскравих розважальних заходів (наприклад, показів мод, естрадних шоу) або у поєднанні з наданням різних послуг, що створюють і підтримують творчий настрій у споживачів: музика, кіно, література, художні виставки тощо (ресторан «Марокана Fashion-Café», кафе «Худграф», фестиваль-ресторація «Диван» (м. Київ)); за кордоном з'являються заклади ресторанного господарства для книгоманів, в яких організуються тематичні вечери за мотивами відомих книг; прикладом є ресторан «The Bookish Banquet» в Амстердамі, що завойовує все більшу частку споживачів, пропонуючи вечерю, що описана на сторінках чи несе дух книги; усі бажаючі мають змогу підготуватися, адже попередження про такий захід з'являється за кілька місяців.

Перевагою підприємств наведених форматів є те, що вони займають відносно нову або абсолютно нову нішу на ринку ресторанного господарства України, що обумовлює перспективні можливості для зростання та подальшого ефективного розвитку завдяки стійкому попиту, а також підвищення якості обслуговування за рахунок вузької спеціалізації пропонуваної продукції та послуг.

2. Інновації в управлінні виробничо-торгівельною діяльністю підприємств ресторанного господарства:

– управління мережі ресторанів на основі франчайзингу – створення під єдиною торговельною маркою закладів ресторанного господарства із використанням бренда і системи франчайзера за певну винагороду (мережа італійських ресторанів «Mafia», мережа ресторанів швидкого харчування «Крила», «Піца Челентано» (понад 130 закладів по Україні), «Картопляна Хата» (близько 40 закладів), «Кафе Пункт» (м. Київ, м. Львів); такі заклади орієнтовані на середній клас споживачів, які хочуть купувати якісний продукт за розумною ціною; франчайзинг дає змогу підприємцям розвиватися більш швидко та ефективно, ніж будь-яка інша система; перевагою управління на основі франчайзингу є використання ефекту економії на масштабі, економії витрат на рекламу, пере-

ваг у процесі просування пропозиції до споживачів, перспективи зростання завдяки використанню успішного бренда;

– автоматизація системи управління підприємством ресторанного господарства – створення спеціальних програмних продуктів, що автоматизують виконання завдань різних підприємств ресторанного господарства (програма «Compras SQL» для калькуляції та складського обліку у ресторанах «Йокогама» (м. Одеса), ресторани «Старий ставок» (м. Бородянка), готелі-ресторани «Шотландія» (м. Хмельницький); автоматизовані системи управління «R-Keeper», «Z-Cash», «ALONA POS» (користувачами є понад 30 тис. ресторанів у 30 країнах світу, серед яких слід назвати кафе-морозиво «Baskin Robbins», мережу ресторанів «KFC»); програмні комплекси «1С: Підприємство 8.Ресторан» («Львівська Мануфактура кави», ресторан «ДеМанджаро» (м. Львів)); «Парус-Ресторан», АС «Рестарт», «B52 Ресторан» тощо; автоматизація системи управління дає змогу скоротити час виконання операцій, підвищити ефективність обліку і контролю операцій, а також якість обслуговування.

3. Продуктові інновації.

Вони передбачають впровадження товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за частиною їх властивостей або способів використання.

Продуктові інновації в ресторанному господарстві можуть бути представлені будь-яким новим продуктом чи послугою:

– нові фірмові страви, що додають унікальності пропозиції продукції і приваблюють бажаючих скуштувати щось новеньке;

– нові продукти лікувально-профілактичного призначення з метою вдосконалення дієтичного харчування;

– безкоштовний Wi-Fi у закладі; і туристи, і мешканці міста віддадуть перевагу ресторану, в якому є безкоштовний Wi-Fi, де в очікуванні замовлення можна попрацювати, перевірити пошту, почитати новини чи поспілкуватися з друзями і близькими; така послуга матиме і економічний, і соціальний ефект, сприятиме зміцненню позитивного іміджу підприємства, підвищенню ефективності рекламних заходів.

4. Інноваційні зміни, що пов'язані з просуванням продукції та послуг ресторанного господарства:

– система знижок – введення системи знижок (наприклад, за годинами реалізації продукції ресторанного господарства, для співробітників компанії залежно від того, що і скільки купує споживач тощо);

– теплан-шоу – приготування кухарем фірмових страв перед публікою (поряд з робочим місцем кухаря на кухні встановлюють камери, а по монітору за процесом приготування страв спостерігають ті відвідувачі, кому це цікаво);

– інтерактивне електронне меню – iPadи замінили собою старовинні звичні друковані

меню; електронне меню дає змогу клієнтам під час відвідування ресторану самостійно замовити страву чи напої за допомогою спеціальних сенсорних екранів;

– використання QR-коду – двомірного штрих-коду, в якому закодована інформація про ресторан, а саме історія, походження, вік, авторство унікальних деталей інтер'єра і картин, меню закладу з детальною інформацією про кожну страву (склад, походження інгредієнтів, етапи і способи обробки, поживність і калорійність); QR-код здатний вміщувати великий обсяг інформації у вигляді тексту, цифр, URL-адрес, календарів, схем, зображень; його можна сканувати мобільним телефоном чи відеокамерою ноутбука, після чого зберегти у закладках свого гаджета; швидкість розпізнавання QR-коду дуже висока, його можна розміщувати на будь-яких носіях, а саме касових чеках, меню, різних вивісках; завдяки розміщеній в QR-коді інформації збільшується кількість замовлень в офісі і додому; за допомогою QR-коду ресторан може сповіщати своїх постійних споживачів про акції, активізувати програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування і отримувати відгуки від клієнтів; використання QR-кодів відкриває необмежені можливості для online-взаємодії закладів зі своїми клієнтами;

– інтерактивний стіл, поверхнею якого є сенсорний монітор, що дає змогу не тільки робити замовлення (обрати страву, отримати про неї всю необхідну інформацію, одразу ж відправити замовлення на кухню), але й спостерігати за роботою кухарів, вибирати оформлення столу, музичний супровід, грати у комп'ютерні ігри під час очікування замовлення тощо; інтерактивні столи також є своєрідними посередниками між відвідувачами, адже можна знайомитися, обмінюватися цікавою інформацією, грати в шахи з відвідувачами за сусідніми столиками.

Інноваційним напрямом у цій сфері могло б стати ігнорування користування різноманітними гаджетами і заохочення живого спілкування. Наприклад, популярний ресторан «Abu Ghosh» досяг такого ефекту, запропонувавши знижки у 50% на все меню за умови не користування Інтернетом, комп'ютером чи мобільним телефоном. Результатом є жива атмосфера спілкування і збільшення оборотності місць.

Отже, підприємства ресторанного господарства загалом схильні до найрізноманітніших інноваційних змін, часом близьких до радикальних, абсолютно нових на ринку, таких як, наприклад, формат «коворкінг-кафе» чи «фестиваль-ресторація», а часом таких, які мали місце в минулому, але забуті з певних причин, тобто ретроінновацій, таких як, наприклад, організація дієтичного харчування.

Водночас слід відзначити, що не всі інновації можуть бути реалізовані в різних типах підприємств. Так, наприклад, на закритих підприємствах ресторанного господарства, що організовують харчування за місцем роботи

Таблиця 2

Основні напрями інноваційної діяльності в ресторанному господарстві

Види інновацій	Функції ресторанного господарства		
	Виробництво	Реалізація	Організація обслуговування
Радикальні	Використання під час виробництва інноваційної продукції нових видів сировини, що раніше не застосовувались (нові страви креативної кухні, нові продукти лікувально-профілактичного оздоровлення, розробка рецептур фірмових страв та технологій їх виробництва)	Поява нових споживачів і нових ринків збуту ресторанної продукції та послуг	Використання нових технологій під час обслуговування споживачів (кейтеринг; безпроводна система замовлень, що поступає від офіціанта на кухню)
Комбінаторні	Використання нової сировини та допоміжних матеріалів під час виробництва традиційної ресторанної продукції (розвиток продуктової лінії – незначне удосконалення або модифікація продукції)	Виявлення і використання нових ринків збуту ресторанної продукції та послуг, застосування для просування традиційних продуктів нових маркетингових заходів	Надання традиційних послуг ресторанної продукції та послуг з використанням нових для даних продуктів технологій обслуговування, розширення переліку додаткових послуг (супутні послуги, наприклад, консультації сомельє, метрдотеля; несупутні послуги, наприклад, організація різноманітних розваг, продаж квітів)
Удосконалюючі	Зміни в організації виробництва традиційної ресторанної продукції (варіації наявних страв)	Утримання і зміцнення ринкових позицій закладів ресторанного господарства	Покращення організації обслуговування під час пропозиції традиційних послуг ресторанної продукції (зміна інтер'єру ЗРГ, нова уніформа працівників, нова кольорова гамма столової білизни)

або навчання, недоцільно реалізовувати розважальну концепцію.

На думку Г.Т. П'ятницької, ефективні інноваційні зміни на підприємствах ресторанного господарства можуть мати як інтернальну (внутрішню), так і екстернальну (зовнішню) природу походження [6]. Прикладом екстернальних інновацій у сфері ресторанного господарства можуть бути нові концепції підприємств ресторанного господарств, нові технології виробництва, формати організації роботи тощо. Прикладом екстернальної інновації є поява молекулярної кухні, що є новим підходом до створення страв різноманітних смаків завдяки використанню сучасних технологічних, хімічних і фізичних розробок, коли знайомим стравам надаються нові, більш яскраві смакові відтінки, змінюються вигляд та текстура страви. Молекулярну кухню вперше застосували шеф-кухар Ферран Адрія ресторану «El Bulli» (узбережжя Коста-Брава, Іспанія) і Хестон Блюменталь, шеф-кухар ресторану «The fat duck» (неподалік від Лондона) у 2010 році. В Україні цим кулінарним напрямом зацікавилися у січні 2013 року, коли у Києві відкрився перший ресторан молекулярної кухні «ДК» («DK Restaurant»).

Інтернальні інновації на підприємствах ресторанного господарства умовно згруповані на чотири види: торговельно-технологічні, виробничо-технологічні, науково-технічні та організаційно-управлінські інновації.

Ми пропонуємо систематизувати основні напрями інноваційної діяльності залежно від того, до якої функції ресторанного господарства вони відносяться (табл. 2).

Отже, беручи до уваги наявні системи класифікації інновацій і враховуючи галузеву скла-

дову інноваційної діяльності, ми визначили основні напрями інноваційної діяльності в ресторанному бізнесі.

Висновки. Українська економіка характеризується низьким результативним показником інноваційної активності за значного наукового потенціалу. Є чимало причин, які гальмують розвиток інноваційної діяльності та венчурного підприємництва і знижують ефективність їхнього функціонування. Перешкоди до впровадження інноваційних технологій в закладах ресторанного господарства зазвичай такі: висока вартість інноваційних розробок, необхідність адаптації до них працівників підприємства, а також, нарешті, те, що управлінці, як правило, зосереджені на отриманні прибутку з поточної діяльності підприємства, незважаючи на те, що інноваційні рішення дадуть змогу отримати більший прибуток у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5-10.
2. Давідов М.В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М.В. Давідов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 130-134.
3. Закон Парето, або принцип 80/20 // Статті, поради, інструкції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megasite.in.ua/57594-zakon-pareto-abo-princip-80-20.html>
4. Ілляшенко С.М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: [монографія] / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.
5. Інновації в ресторанному бізнесі // ProHotelia: Гостиничний бізнес онлайн [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу: <http://prohotelia.com/category/technologies/newtec>
6. П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології основи теорії: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.Т. П'ятницька, Н.О. П'ятницька. – К.: Кондор, 2013. – 248 с.
 7. Діяльність суб'єктів господарювання за 2015 рік: статистичний збірник. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант»», 2016. – 455 с.
 8. Украина снизила позицию в ТОП-50 самых инновационных экономик мира по версии «Bloomberg» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-snizila-poziciyu-v-top-50-samyh-innovacionnyh-ekonomik-mira-po-versii-bloomberg-236161_.html
 9. Харченко А.В. Между офисом и домом: 7 коворкингов и креативных пространств Киева / А.В. Харченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2013/01/22/108929>
 10. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку / Й.А. Шумпетер. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 342 с.

УДК 658.5:330.46

Касьянова Н.В.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету***Дубель І.А.***студент
Національного авіаційного університету*

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ

MANAGEMENT POTENTIAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER IMBALANCES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання управління потенціалом розвитку підприємства шляхом проведення його реструктуризації, що є основною передумовою його життєздатності та розвитку в умовах нестабільного середовища. Завдання прийняття рішення про проведення реструктуризації промислового підприємства та вибору конкретного проекту повинно здійснюватися на основі оцінки рівня збалансованості потенціалу та мети функціонування підприємства. В роботі запропонована модель управління потенціалом розвитку промислового підприємства, яка дає змогу здійснити вибір найбільш ефективного варіанту проведення реструктуризації підприємства з метою побудови збалансованої структури потенціалу та буде сприяти прибутковій діяльності підприємства та його розвитку в умовах розбалансованого зовнішнього середовища.

Ключові слова: промислове підприємство, потенціал розвитку, реструктуризація, дисбаланс, розбалансованість, економіко-математична модель.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы управления потенциалом развития предприятия путем проведения его реструктуризации, что является основной предпосылкой его жизнеспособности и развития в условиях нестабильной среды. Задача принятия решения о проведении реструктуризации промышленного предприятия и выбора конкретного проекта должно осуществляться на основе оценки уровня сбалансированности потенциала и цели функционирования предприятия. В работе предложена модель управления потенциалом развития промышленного предприятия, которая позволяет осуществить выбор наиболее эффективного варианта проведения реструктуризации предприятия с целью построения сбалансированной структуры потенциала и будет способствовать прибыльной деятельности предприятия и его развития в условиях разбалансированной внешней среды.

Ключевые слова: промышленное предприятие, потенциал развития, реструктуризация, дисбаланс, разбалансированность, экономико-математическая модель.

ANNOTATION

In the article the questions of management potential development of the company through its restructuring, which is the main prerequisite for its sustainability and development in an unstable environment, are considered. The task of deciding on the restructuring of industrial enterprises and specific project selection should be based on the assessment of potential and balancing the goals of the enterprise. The paper presents a model of management potential development of industrial enterprises. This model allows select the most effective option for restructuring the enterprise to build a balanced structure of the building and will contribute to profitable enterprise and its unbalanced development in the context of the environment.

Keywords: industrial enterprise development potential, restructuring, imbalance, mathematical-economic model.

Постановка проблеми. В умовах зовнішньої нестабільності та дисбалансу соціальних, економічних та політичних процесів в країні розвиток промислових підприємств вимагає їх суттєвої реструктуризації. Управління цим процесом повинно супроводжуватися уточненням основних понять, формуванням науково обґрунтованої методології планування, обґрунтування та здійснення реструктуризації потенціалу розвитку підприємства. Управління структурними змінами потенціалу потребує аналізу та узагальнення наявних науково-методичних положень з точки зору системного підходу. З'являється необхідність комплексного підходу до визначення сутності та основ функціонування потенціалу розвитку підприємства в умовах розбалансованої економіки країни.

Управління потенціалом розвитку підприємства – це керований процес комплексної зміни функцій і структури господарської діяльності (активів, власності, фінансів, системи управління, кадрів тощо) з метою адаптації його внутрішнього середовища до мінливих умов зовнішнього середовища, зумовлених розбалансуванням економіки, а також досягнення стратегічної стійкості та життєздатності підприємства. Аналіз практики господарювання вітчизняних підприємств показав, що управління потенціалом розвитку доцільно здійснювати шляхом його реструктуризації, а вибір конкретного проекту є вельми складною задачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науково-економічній літературі представлені численні теорії, в яких відображені основні механізми та правила здійснення процесу реструктуризації підприємства. Більшість дослідників пов'язує її з вирішенням проблеми великих і неефективних підприємств, які для виживання в умовах дисбалансів повинні піддатися перетворенням. Вперше термін «реструктуризація» був використаний європейськими економістами та розглядався як системна трансформація. При цьому слід визнати, що нині задачі реструктуризації більше спрямовані на вирішення тактичних проблем, ніж на стратегічну перспективу.

Крім того, під час проведення реструктуризації не враховується проблема формування потенціалу розвитку підприємства.

Потенціалу як складній економічній системі присвячена досить обмежена кількість робіт. Серед них можна відзначити праці В. Авдєєнка [1], Т. Адімбаєва [2], М. Іванова [3], Є. Лапіна [4] та Є. Сущенко [5], в яких наведено понятійний апарат, структуру економічного потенціалу, оцінку його розміру. Окремі аспекти реструктуризації підприємств досліджуються у працях Б. Буркинського [6], В. Гриньова [7], Г. Єфімова [8], Ж. Крисько [9], А. Орлова [10], В. Парсяка [11] та інших вчених. Увага авторів концентрується передусім на обґрунтуванні організаційно-економічного механізму реструктуризації, діагностиці фінансового стану підприємств та вдосконаленні планування відповідних заходів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишається невирішеною така частина загальної проблеми, як питання використання потенційних можливостей підприємства шляхом проведення його реструктуризації, що є основною передумовою розвитку суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі.

Мета статті полягає у побудові моделі управління потенціалом розвитку промислового підприємства, яка дає змогу здійснити вибір найбільш ефективного варіанта проведення реструктуризації підприємства з метою побудови збалансованої структури потенціалу, а також буде сприяти прибутковій діяльності підприємства та його розвитку в умовах розбалансованого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал розвитку підприємства – це сукупність можливостей, наявних сил, запасів і засобів, які необхідні та можуть бути використані для розвитку та ефективного функціонування підприємства в умовах розбалансованого зовнішнього середовища. На наш погляд, найефективніше будувати процес управління розвитком підприємства шляхом вдосконалення функціональних складових його потенціалу, оскільки декомпозиція дає змогу гармонізувати складові потенціалу і визначити послідовність його формування та використання.

Стимулювання розвитку кожної складової потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі приводить до підвищення його загального рівня. Стратегія управління розвитком повинна формуватися на основі визначення співвідношення та відповідного розподілу зусиль між реструктуризацією потенціалу підприємства (пасивна фаза управління) і безпосередньо його використанням з метою досягнення встановлених цілей (активна фаза управління). Але необмежене зростання складових потенціалу підприємства може бути недоцільним та витратним процесом, якщо потенціал не відповідає цілям розвитку підприємства [12]. Для

того, щоб запобігти необґрунтованим витратам на розвиток підприємства, необхідно оцінити рівень збалансованості потенційних можливостей та потреб підприємства.

Реструктуризація потенціалу підприємства – це цілеспрямована зміна структури потенціалу у зв'язку з впливами, що надаються факторами зовнішнього або внутрішнього середовища. У процесі реструктуризації повинні відбуватися вдосконалення системи управління потенціалом підприємства, зміна фінансово-економічної політики, операційної діяльності, систем маркетингу, збуту, управління персоналом тощо.

Однак багато авторів основною метою реструктуризації вважають фінансове оздоровлення, відповідно, вони роблять наголос на вдосконаленні лише фінансового потенціалу підприємства. Фінансова реструктуризація приводить до виживання підприємства в найкоротші терміни та передбачає оперативне реструктурування шляхом поліпшення результатів діяльності та ліквідності. Водночас забезпечення довгострокової життєздатності та конкурентоспроможності можливе за рахунок стратегічного реструктурування, яке передбачає нову спрямованість, зміну потенціалу, формування детальних процесів і адаптацію до змін зовнішнього середовища.

Прийняття рішення про проведення реструктуризації потенціалу підприємства на практиці має бути пов'язане з комплексним розумінням її необхідності та доцільності. Накопичений в цьому напрямі досвід показує, що причинами реструктурування найчастіше є не тільки фінансові фактори, але й виробнича діяльність загалом, неефективність виробничих процесів, збільшення числа непрофільних видів діяльності, висока залежність від постачальників або споживачів, тобто неефективне використання його потенційних можливостей.

Крім того, ситуація ускладнюється розбалансованістю економіки країни загалом та потенціалу розвитку промислових підприємств зокрема. Так, дисбаланс функціонування і розвитку підприємства можна розглядати як «недостатній ступінь відповідності між характеристиками одних елементів підприємства як економічної і потребами інших елементів цієї системи, а також характеристиками системи та об'єктів зовнішнього середовища, що перешкоджає досягненню заданих цілей і критеріїв функціонування й розвитку системи» [13, с. 23].

Згідно з офіційною статистикою більше третини вітчизняних підприємств мають нині ознаки неспроможності (табл. 1). Можна бачити суттєвий дисбаланс у статистичних даних. Так, кількість збиткових підприємств у промисловості поступово зменшується, але збитки від господарської діяльності зростають. Це можна пояснити погіршенням економічної ситуації на окремих підприємствах, особливо крупного бізнесу, збитковість яких має суттєвий вплив на галузь загалом.

Але досвід функціонування промислових підприємств, які займають лідируюче положення в галузі, свідчить про те, що розбалансованість економічних процесів, що існує як на макро-, так і на мікрорівнях, може не тільки спричинити загрози, але й бути стимулюючим важелем для початку здійснення реструктуризаційних процесів. Основне завдання реструктуризації в контексті розвитку підприємства – це не лише вихід на беззбиткову діяльність, але й виживання підприємства у довгостроковій перспективі.

Негативним чинником на шляху розвитку промислових підприємств України є застарілі виробничі фонди III-IV технологічних укладів, утримання яких є досить витратним, а продукція, що виробляється, – неконкурентоздатною.

У Британії існує досвід одночасного закриття збиткових підприємств вугледобувної галузі та модернізації інших за рахунок держави з подальшим продажем за гарною ціною. Успішний німецький досвід полягає в поступовому та послідовному виведенні збиткових шахт з експлуатації та проведенні рекультивациі земель. Аналогічні процеси можуть бути застосовані і для підприємств інших галузей промисловості.

Визначення перспектив діяльності підприємства пов'язане з виділенням потенційних варіантів реструктуризації та багатокритеріальним відбором найкращого з них. Під оптимальним варіантом розуміється потенціал підприємства, який дасть змогу отримувати максимальний прибуток, забезпечувати ефективну взаємодію наявних у розпорядженні підприємства сукупних ресурсів (фінансових, кадрових, технічних, матеріальних тощо) та гарантувати його життєздатність у довгостроковій перспективі шляхом балансування складових потенціалу підприємства.

Таким чином, метою моделювання процесу реструктуризації потенціалу розвитку підприємства є розробка обґрунтованого алгоритму розподілу ресурсів підприємства та запозичених коштів з найбільшою віддачею. Модель повинна відповідати таким критеріям:

- загальний обсяг ресурсів є обмеженим і незмінним для кожного варіанта реструктуризації;

- раціональна структура потенціалу розвитку підприємства складається з безлічі варіантів реструктуризації;

- найкращим вважається варіант, що дає максимальний приріст прибутку у довгостроковому періоді та дає змогу отримати максимально збалансовану структуру потенціалу розвитку підприємства;

- розрахунок здійснюється з урахуванням незалежності варіантів реструктуризації між собою.

Математична постановка задачі робиться з урахуванням таких умов:

- 1) під час реструктуризації потенціалу підприємства, ліквідації чи вдосконалення його частин виникають різні витрати, які можна укрупнено розділити за кількома напрямками, такими як, наприклад, витрати на демонтаж обладнання, придбання та монтаж нового обладнання, навчання персоналу, вдосконалення збутової діяльності;

- 2) звітність про проведення робіт з реструктуризації потенціалу підприємства надається за певні періоди часу, отже, фінансування здійснюється через рівномірні періоди часу;

- 3) за рахунок того, що збиткове підприємство або його частина перестає працювати, виникає економія коштів, які можуть бути спрямовані на підтримку прибуткових виробництв та підрозділів;

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств [14]

	Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Промисловість	фінансовий результат, млн. грн.	31 221,1	58 662,3	21 353,4	13 698,3	-166 414,0	-181 360,9
	рентабельність, %	3,6	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9
	% підприємств, які одержали збиток	41,3	37,4	37,6	36,7	36,7	27,1
Добувна пром-ть	фінансовий результат, млн. грн.	24 265,9	30 260,7	15 698,3	15 838,1	-4 764,7	-21 973,8
	рентабельність, %	14,8	17,3	14,7	12,5	21,4	6,4
	% підприємств, які одержали збиток	52,2	49,1	50,7	46,3	47,8	38,9
Переробна пром-ть	фінансовий результат, млн. грн.	5 304,9	17 133,6	-1 842,4	5 526,9	-135 282,9	-121 774,3
	рентабельність, %	2,3	2,9	1,8	2,1	-0,6	0,7
	% підприємств, які одержали збиток	39,4	35,5	35,9	34,8	34,8	24,9
Машинобудування	фінансовий результат, млн. грн.	6 859,0	14 637,6	13 322,8	5 526,9	-20 501,5	-12 651,6
	рентабельність, %	7,0	9,3	9,9	6,6	-2,4	3,4
	% підприємств, які одержали збиток	39,8	32,7	33,0	34,8	35,3	25,9

4) витрати щодо реструктуризації складових потенціалів підприємства проектується на підставі кошторисної вартості проведення певних робіт, яка розраховується за наявними нормативними документами;

5) витрати за кожним напрямом реструктуризації потенціалів підприємства не повинні перевищувати сумарну вартість;

6) окремо необхідно врахувати забезпечення соціального захисту працівників підприємства, які можуть бути вивільнені в процесі реструктуризації.

Цільова функція моделі формується з урахуванням критерію економічної ефективності управління потенціалом розвитку підприємства і може бути сформульована таким чином:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \frac{x_{it} P_{it}}{(1+E)^{t-1} Q_i} \rightarrow \max,$$

де x_{it} – витрати на реструктуризацію;

i – складова потенціалу підприємства;

t – період здійснення витрат;

P_{it} – економія в результаті реструктуризації за рахунок відсутності або зменшення збитків;

$(1+E)^{t-1}$ – коефіцієнт дисконтування отриманої економії до моменту виникнення витрат;

Q_i – сумарна вартість проведення заходів з реструктуризації підприємства за певною складовою його потенціалу.

Як обмеження використовуються ліміт фінансування (K_i) та кошторисна вартість по кожній складовій потенціалу підприємства:

$$\begin{cases} x_i = \sum_{t=1}^T a_{it} x_{it} + y_i, i = \overline{1, m} \\ x_i = \sum_{t=1}^T a_{it} x_{it} - y_i, i = \overline{m+1, n} \\ \sum_{i=1}^n x_{it} \leq K_t \\ \sum_{i=1}^n x_{it} \leq Q_i \end{cases}$$

При цьому співвідношення потенціалу розвитку підприємства та цільових потреб знаходиться в постійній взаємодії. Якщо для досягнення мети необхідно мати a_{it} i -ї складової потенціалу в період часу t , то для досягнення конкретних результатів в момент t підприємству потрібно мати a_{it} -й обсяг i -го потенціалу. Незалежно від масштабу підприємства структура та розмір складових потенціалів повинні бути збалансованими. Рішення цієї задачі дає можливість визначити, скільки та для реструктуризації якої складової потенціалу підприємства необхідно коштів, а також як їх розподілити. Передбачається, що найбільшу вагу як обмеження повинні мати витрати на соціальні потреби. Вони ж будуть вступати в протиріччя з цільовою функцією задачі (скорочення витрат не повинне проводитися за рахунок соціальної сфери). Компроміс може бути знайдено шляхом зміни величини сумарної вартості кожної складової потенціалу підприємства.

Висновки. Відповідно до змін у зовнішньому бізнес-середовищі та поглиблення розбалансованості економіки для досягнення життєздатності та ефективної діяльності промислового підприємства необхідна побудова збалансованого потенціалу підприємства. Це вимагає економіко-математичного обґрунтування вибору варіантів реструктуризації підприємства, постійного удосконалення моделі, діагностування стану та загрози дисбалансу потенціалу підприємства, оцінки проектів реструктуризації потенціалу та розподілу ресурсів між окремими його складовими.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на чітке визначення складових потенціалів підприємства, які мають першочергове значення під час формування стратегії розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдеенко В. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Авдеенко, В. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т. Адимбаев. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Иванов Н. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н. Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.
4. Лапин Е. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
5. Сущенко Е. Формирование стратегического потенциала предприятия в условиях априорно агрессивной внешней среды / Е. Сущенко // Прометей: регион. зб. наук. пр. з економіки. – № 3 (9). – Донецьк: Юго-Восток, 2002. – С. 152-162.
6. Буркинський Б. Концептуальні засади реструктуризації суднобудування України / Б. Буркинський, Г. Єфімова // Економіст. – 2010. – № 7. – С. 39-42.
7. Гриньова В. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління: [монографія] / В. Гриньова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 240 с.
8. Єфімова Г. Передумови та концепція реструктуризації промислових підприємств / Г. Єфімова // Економічні інновації. – 2010. – № 41. – С. 97-103.
9. Крисько Ж. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
10. Орлов А. Организационно-экономическое моделирование при решении задач управления хозяйственными единицами / А. Орлов // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 87 (03). – С. 1-24.
11. Парсяк В. Аутсорсинг маркетингу: причини поширення та критерії доцільності застосування / В. Парсяк // Збірник наукових праць НУК. – 2011. – № 6. – С. 82-89.
12. Касьянова Н. Оцінка збалансованості потенціалу розвитку підприємства / Н. Касьянова // Моделі управління в ринковій економіці: зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУ, 2014. – С. 62-73.
13. Коверга С. Управління збалансованим розвитком промислових підприємств: концепції, методи та моделі: [моногр.] / С. Коверга. – Донецьк: Ноулідж, 2014. – 278 с.

14. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>
15. Єфімова Г. Оптимізаційне моделювання ефективності реструктуризації суднобудівного підприємства / Г. Єфімова. – Бізнесінформ. – 2014. – № 3. – С. 109-113.

УДК 336.743

Кахович Ю.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Університету митної справи та фінансів України***Рудняєва К.О.***студент
Університету митної справи та фінансів України***Тарасенко А.В.***студент
Університету митної справи та фінансів України*

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

CLASSIFICATION OF TOOLS FOR CURRENCY RISKS HEDGING IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено інструменти управління валютними ризиками. Метою статті є створення ефективної класифікації інструментів управління валютними ризиками, яка може бути використана департаментами ризик-менеджменту компаній, фінансовими установами та державними органами. У статті здійснено спробу визначити місце строкового ринку в загальній структурі фінансового ринку, виявити специфіку хеджування як методу управління валютними ризиками. Теоретичні та практичні результати, отримані авторами, можуть бути використані менеджерами підприємств, виробничо-господарська діяльність яких пов'язана з експортно-імпортними операціями, регулюючими органами.

Ключові слова: управління валютними ризиками, строковий ринок, хеджування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы инструменты управления валютными рисками. Целью статьи является создание эффективной классификации инструментов управления валютными рисками, которая может быть использована департаментами риск-менеджмента компаний, финансовыми учреждениями и государственными органами. В статье предпринята попытка определить место срочного рынка в общей структуре рынка, выявить специфику хеджирования как метода управления валютными рисками. Теоретические и практические результаты, полученные авторами, могут быть использованы менеджерами предприятий, производственно-хозяйственная деятельность которых связана с экспортно-импортными операциями, регулирующими органами.

Ключевые слова: управление валютными рисками, срочный рынок, хеджирование.

ANNOTATION

The paper studies the tools of currency risk management. The purpose of the paper is to create effective classification of currency risk management tools which can be used in risk management companies, financial institutions and public authorities. The authors attempts to define the place of derivatives market in the structure of financial market, reveals specific nature of hedging as a method of foreign exchange risk management. The theoretical and practical results obtained by the authors can be useful for business leaders who deal with export-import supplies and regulators.

Keywords: currency risks management, derivatives, hedging.

Постановка проблеми. Майже кожен економічний суб'єкт підпадає під вплив коливань валютного курсу на власні фінансові результати. Але найбільш гостро його вплив відчу-

вають на собі учасники зовнішньоекономічних відносин. Актуальним завданням нині є розрахунок та прогнозування валютних ризиків з метою подальшого управління ними та мінімізації втрат підприємств.

У зв'язку з нестабільністю на світовому і внутрішньому валютних ринках проблема хеджування валютних ризиків компаніями реального сектору економіки набула особливої значимості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класифікація методів управління валютними ризиками досліджена І.Б. Хмельовим, А.Н. Неппом, В.А. Денисовим, Р.В. Шинетковим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усі наведені дослідники висловлюють одноставні підходи до загальної класифікації інструментів управління валютними ризиками, але їхні думки щодо механізму проведення мінімізації ризиків досить сильно різняться.

Мета статті полягає у розгляді сутності інструментів хеджування, проведенні детального аналізу процесів їх ціноутворення і конкретних методів хеджування валютного ризику на строковому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних наукових публікаціях, присвячених проблемам ринку термінових фінансових інструментів, строковий ринок в структурі фінансового ринку є системою економічних відносин, пов'язаних з мобілізацією тимчасово незастосовних грошових ресурсів фізичних і юридичних осіб та їх перерозподілом на комерційній основі між різними секторами економіки (рис. 1).

Як видно з вищевказаної схеми, фінансовий ринок можна представити як сукупність ринку грошових коштів і ринку капіталів. Сутність першого полягає в тому, що грошові ресурси на цьому ринку надаються та позичаються на короткий термін, що формує сферу обігу. На

ринку капіталів вони використовуються в довгостроковій перспективі, що й визначає сферу підсистеми цього сегменту фінансового ринку – процес розширеного відтворення, під час якого капітал функціонує як самозростаюча вартість.

Ринок капіталів поділяється на ринок позикових капіталів та фондовий ринок. Перший використовує дрібні розрізнені суми і таким чином сприяє процесам концентрації та централізації виробництва і капіталів. Цей ринок функціонує у вигляді короткострокового та довгострокового кредитування. Другою частиною ринку капіталів є фондовий ринок, який накопичує в собі та мобілізує грошовий капітал у вигляді цінних паперів.

Строкові фінансові інструменти (або деривативи) є об'єктом обігу на строковому ринку. Основною ознакою відмінності цього набору інструментів від нестрокових є строк виконання умов контракту. Згідно із законами ділового обігу, законодавством розвинених країн часовий відрізок між укладенням та виконанням строкового контракту має бути більшим, ніж три робочі дні. Отже, строкові інстру-

менти фінансового ринку припускають наявність часової затримки (не менше трьох робочих днів) між датами укладення та виконання угоди. Тобто цей відрізок часу і є тим часовим періодом, протягом якого ринкова невизначеність здатна привести до настання несприятливих для підприємства подій. Фіксація ціни поставки (купівлі) активу, який є основою строкової операції, ліквідує цю невизначеність та дає змогу суб'єкту господарювання отримати гарантії щодо майбутньої ціни товару. Ліквідація ринкової невизначеності дає змогу нам розглядати такого суб'єкта, як хеджер, що страхується від несприятливої ринкової кон'юнктури.

Через той факт, що операції хеджування, як було сказано вище, проводяться за допомогою укладення угод на ринку деривативів, необхідно окремо зосередитися на аналізі інструментів хеджування валютного ризику. Нині існує низка їхніх класифікацій [1], однак найбільш вдалою, на наш погляд, є класифікація, подана в публікації І.Б. Хмельова. Усі інструменти хеджування автор поділяє на дві групи, а саме біржові та позабіржові. До біржових деривативів



Рис. 1. Структура фінансового ринку

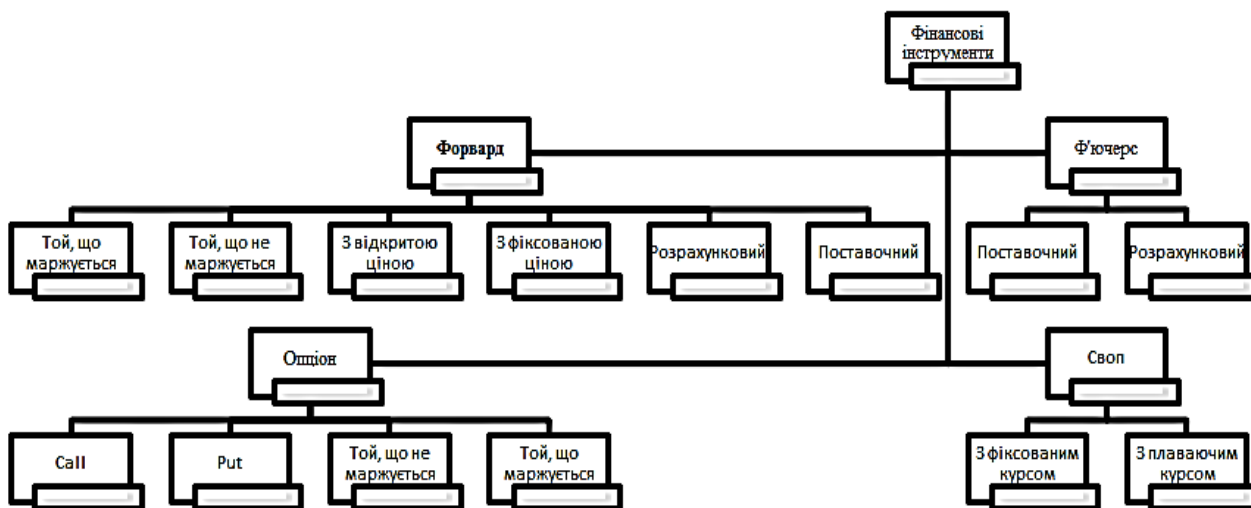


Рис. 2. Класифікація інструментів хеджування валютних ризиків під час здійснення ЗЕД

вативів належать ф'ючерси та опціони на них, до позабіржових – форварди і товарні свопи [2]. Ця класифікація має відчутну перевагу серед інших, адже вона відповідає типології інструментів хеджування, яка застосовується українською фіскальною службою під час віднесення тієї чи іншої операції з деривативами до групи спекулятивних або хеджерських угод з метою визначення сукупного фінансового результату юридичної особи. Треба відзначити, що у цій класифікації наявні деякі недоліки. По перше, вона охоплює всю сукупність фінансових ризиків підприємств реального сектору економіки, тоді як предметом даного дослідження виступають лише валютні ризики. По-друге, розвиток ринку строкових фінансових інструментів останніми роками привів до того, що деякі позабіржові інструменти почали потрапляти в обіг на біржах, в результаті чого ознака обіговості на біржі втратила актуальність. Зваживши переваги і недоліки цієї класифікації інструментів хеджування валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, ми пропонуємо розділити їх на такі групи: форварди, ф'ючерси, опціони та свопи (рис. 2).

Ключовими ознаками класифікації інструментів, за допомогою якої відбувається хеджування валютного ризику, є складність конструкції та особливості ціноутворення деривативів. Подібну класифікацію використовує Банк міжнародних розрахунків, і це істотно полегшує процеси збирання та аналізування статистичної інформації з цього питання.

Першими деривативами були форвардні контракти; вони виникли одночасно зі звичайними касовими угодами, а їх призначення полягало у фіксації ціни на продукцію сільськогосподарства. Сучасні науковці визначають форвардний контракт як фінансовий інструмент, який визначає права і обов'язки, відповідно до яких одна сторона зобов'язується через певний час поставити певну кількість товару обумовленої якості, а інша – оплатити дану партію товару за заздалегідь вказаною ціною. В сучасних економічних умовах як базовий актив форварда можуть виступати будь-які активи, зокрема зовнішньобіржові, наприклад, цінні папери, валюта, метали, нафта.

З рис. 2 видно, що в рамках кожної групи інструментів виділяють підгрупи. Отже, валютні форварди ми поділили на ті, що маржуються, та ті, які не маржуються (головною відмінністю між ними є наявність процедури нарахування та списання варіаційної маржі). Сутність першого виду форвардів полягає в поєднанні переваг ф'ючерсів, які перебувають в обігу на біржі, та позабіржових форвардів. Покупці і продавці цього виду інструментів, як і у випадку з біржовими ф'ючерсами, періодично перераховують і обмінюються варіаційною маржею.

В окрему підгрупу нами також виділено форварди з відкритою та закритою датою валютування. Форвард з відкритою датою валюту-

вання дає змогу покупцю самостійно обирати дату покупки або поставки валюти у межах заздалегідь визначеного тимчасового діапазону. Форвард із закритою датою валютування не дає контрагентам такого права.

У наступну підгрупу форвардів виділено поставкові та розрахункові інструменти. За поставковим форвардом можлива виключно реальна поставка валюти, яка, власне, і лежить в його основі, а за розрахунковим форвардом контрагенти обмінюються лише підсумковим фінансовим результатом повної угоди.

Форвардний контракт, базовим активом якого є іноземна валюта, – це найбільш часто використовуваний інструмент хеджування валютних ризиків. Покупець валютного форварду бере на себе обов'язок придбати певну кількість валюти за заздалегідь зафіксованим курсом в майбутньому, а продавець форварду – продати своєму контрагенту валюту за цим курсом. Таким чином, покупець форварду (або імпортер) є захищеним від зростання курсу іноземної валюти, а продавець (або експортер) – від його зниження [3].

Підвищена волатильність на внутрішньому валютному ринку України останніми роками змушує багатьох вітчизняних банків вимагати від своїх клієнтів-позичальників, чий бізнес пов'язаний з експортними та/або імпортними операціями, хеджувати валютні ризики. При цьому в ролі контрагента (позичальника, хеджера) за форвардними оборудками нерідко виступає сам банк-кредитор або партнер банку – професійний учасник ринку цінних паперів. Сам банк або інвестиційна компанія може прийняти на себе валютні ризики позичальника, продавши йому форвардний контракт за відповідною форвардною ціною. Різниця між курсом іноземної валюти на касовому ринку і ціною, за якою клієнту-позичальнику продається форвард, є винагородою банку за прийнятий на себе ризик.

Придбавши валютний форвард, позичальник-імпортер фактично звільняється від ризику подорожчання іноземної валюти в майбутньому, а саме на час дії форварда. Однак існує думка про те, що цей ризик взяв на себе продавець форварда, тому що рехеджує ризик від подорожчання іноземної валюти, купивши форвард з аналогічними параметрами у третьої особи.

Теоретично контрагенти, які уклали форвард, звільнені від необхідності внесення будь-якої долі вартості форвардного контракту як передоплати. Однак в умовах підвищеної невизначеності контрагенти все ж таки вимагають її внесення у вигляді гарантійного внеску, який, щоправда, рідко перевищує розмір аналогічної позиції на біржовому ринку ф'ючерсів та опціонів (3-10% від поточної вартості базового активу). Наприклад, хеджування відкритої валютної позиції на суму 1 млн. дол. США за курсом 30 грн. за 1 дол. зажадає від покупця форварда внесення як гарантійне забезпечення від 900 тис. до 3,0 млн. грн. (залежно від поточ-

ної волатильності на валютному ринку), що наочно демонструє переваги хеджування перед іншими методами управління валютними ризиками під час здійснення ЗЕД.

Крім того, якщо банк-кредитор продає своєму клієнту валютний форвард, то як гарантія може виступати і кредитний ліміт, наданий банком позичальнику. У цьому випадку покупець форварду (позичальник) не виймає з обігу кошти для оплати гарантійного забезпечення, що підвищує привабливість цього інструмента хеджування валютного ризику порівняно з іншими деривативами. В деяких випадках банк-продавець форварду може нараховувати його покупцю відсоток на перераховану як гарантійне забезпечення суму. Зазвичай в умовах стійкої ринкової рівноваги відсоток, який нараховується на гарантійне забезпечення, становить половину від поточної міжбанківської ставки.

Висновки. В результаті дослідження авторами складено детальну класифікацію інструментів хеджування валютних ризиків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Також виявлено, що найзручнішим у використанні є форвардний контракт завдяки його вигідним умовам для кожної зі сторін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2015. – 512 с.
2. Хмелев И.Б. Финансово-регуляторные режимы минимизации валютных рисков: введение в экономическую методологию: [монография] / И.Б. Хмелев, В.И. Ляшенко. – К.: НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, 2012. – 441 с.
3. Иванова Н.И. Валютные риски / Н.И. Иванова. – М.: Наука. – 2002.

УДК 658.15

Ковтуненко Ю.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету***Олексійчук А.Г.***магістр
Одеського національного політехнічного університету***ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ****FINANCIAL ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE
IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена фінансовому аналізу діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності, яка існує на території України. Були розглянуті та проаналізовані сутність, ціль, головні прийоми та методика проведення фінансового аналізу, що є необхідною складовою апарату управління задля підтримки фінансової незалежності підприємства в період кризи. Висвітлена дефініція досліджуваної економічної категорії, а також показані шляхи підвищення та закріплення фінансової стійкості підприємства на ринку.

Ключові слова: фінансовий аналіз, економічна нестабільність, фінансовий стан підприємства, методи фінансового аналізу.

АННОТАЦІЯ

Стаття посвящена фінансовому аналізу діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності, яка існує на території України. Были рассмотрены и проанализированы сущность, цель, главные приемы и методика проведения финансового анализа, что является необходимой составляющей аппарата управления для поддержки финансовой независимости предприятия в период кризиса. Освещена дефиниция исследуемой экономической категории, а также показаны пути повышения и закрепления финансовой устойчивости предприятия на рынке.

Ключевые слова: финансовый анализ, экономическая нестабильность, финансовое состояние предприятия, методы финансового анализа.

ANNOTATION

The article is devoted to the financial analysis of the enterprise activity in the conditions of economic instability that exists on the territory of Ukraine. The essence, purpose, main methods and methods of financial analysis were considered and analyzed; it is a necessary component of the management apparatus to support the financial independence of the enterprise in times of crisis. The definition of the economic category under study is highlighted, and ways of increasing and consolidating the company's financial stability in the market are shown.

Keywords: financial analysis, economic instability, financial condition of the enterprise, methods of financial analysis.

Постановка проблеми. Нині за ринкових умов господарювання головною метою, до якої прагнуть всі підприємства, є отримання максимального прибутку за мінімальних затрат. Проте нестабільність економічного сектору країни диктує свої правила. Невиправдані ризики, непередбачені витрати, збитки підприємства

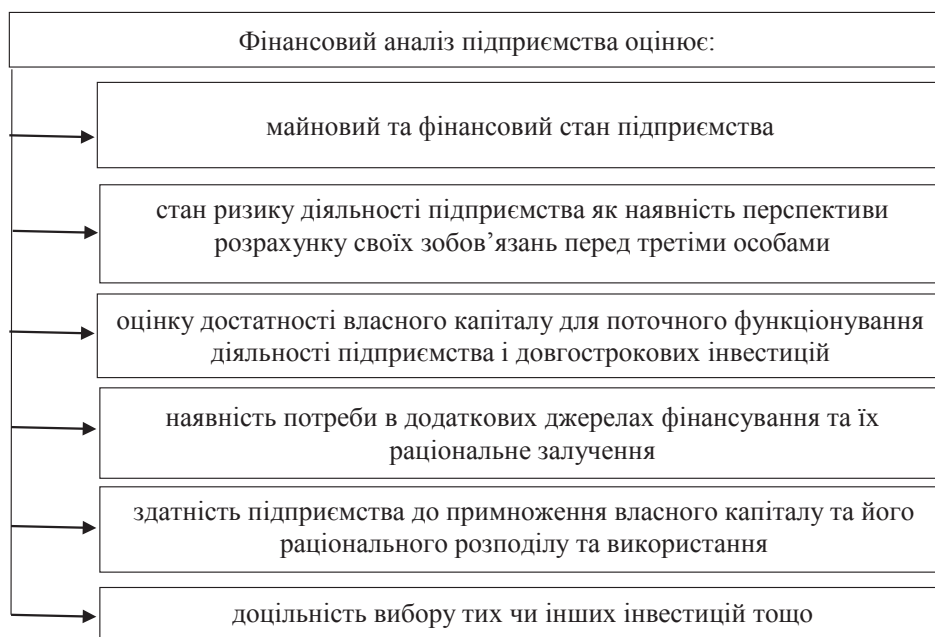


Рис. 1. Основні сфери оцінки фінансового аналізу діяльності підприємства

в сучасних економічних відносинах за умов розвинутої всесвітньої кризи – ці поняття стали звичними для нас.

Підприємство, щоб не зазнати краху та завоювати лідируючі позиції на ринку, постійно повинне аналізувати результати своєї минулої діяльності та прогнозувати майбутні зміни й шляхи їх вирішення. Для цього потрібно використовувати ефективні механізми управління фінансовим станом господарства, основним інструментом якого є фінансовий аналіз. Його метою є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, ототожнення коливання його фінансових результатів та результатів діяльності його основних конкурентів, визначення загроз банкрутства та інших ризи-

ків в діяльності підприємства, а також запобігання їм методом оцінки ретроспективного і перспективного аналізу для прийому правильних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовий аналіз є досить важливим для функціонування кожного підприємства. Саме тому досить багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвячують свої роботи цій темі, серед яких доцільно виділити праці О.М. Волкової, А.І. Ковальова, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, Г.В. Савицької, О.О. Терещенка, Л.А. Кириченка, М.Н. Крейніної, В.В. Сопка, О.В. Павловської та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вчені зробили великий

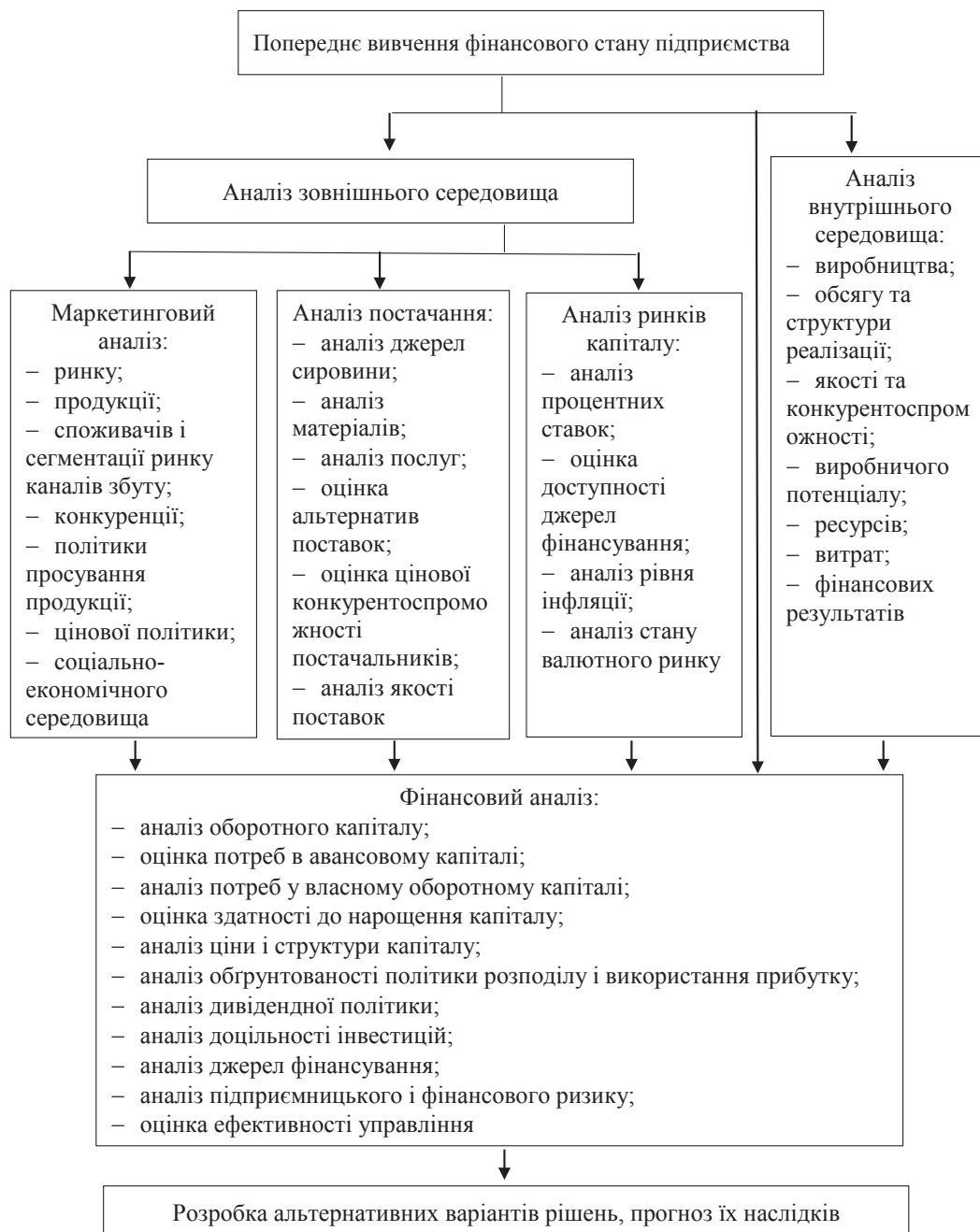


Рис. 2. Експрес-аналіз підприємства

внесок у вивчення сутності, предмета, завдання та основних видів і прийомів фінансового аналізу, причин та прогнозування банкрутства на підприємстві, проте недостатньо уваги було присвячено пошуку шляхів та методів для виходу з кризового стану та покращення фінансового стану підприємства. Зокрема, методика проведення фінансового аналізу діяльності підприємства та його інтегральної оцінки інвестиційної привабливості й фінансового результату загалом на основі окремих рекомендацій НБУ і ДПАУ з питань запобігання банкрутства формулюють систему розрахунку показників на базі форм річної звітності підприємства. Після розрахунку наявних показників порівнюються значення підприємства з критичними значеннями статистичних даних зарубіжних країн, що не є досить коректним. Адже ці показники не пристосовані до нинішніх умов господарювання нашої країни в умовах економічної нестабільності, що може привести до прийняття неправильних рішень апаратом управління підприємства, що не тільки не допоможе, але й навіть може погіршити фінансове становище підприємства.

Тому вітчизняним вченим необхідно розробити методику фінансового аналізу підприємства, яка буде відповідати специфіці ведення вітчизняного господарювання та умов економіки загалом.

Незважаючи на те, що перший погляд ця тема вважається добре висвітленою та проаналізованою, залишається досить багато невирішених проблем, які потрібно вирішувати на рівні окремих країн та галузей, враховуючи їх специфіку та економічний стан.

Мета статті полягає у розкритті сутності, значення, способів та послідовності проведення фінансового аналізу роботи підприємства, а також пропозиції способів покращення фінан-

сового становища підприємства за умов економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України як елемент всесвітньої системи є однією з її найслабших ланок та є сильно уразливою до кризових явищ. Це відзначається на становищі кожного підприємства та громадянина загалом. В цих умовах економічної нестабільності кожне підприємство повинно детальніше аналізувати свою діяльність задля швидкого виявлення загрози банкрутства та вияву шляхів стабілізації свого економічного становища. Для цього використовується фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Фінансовий аналіз – спосіб акумулювання, трансформації та використання зібраної інформації фінансового характеру, яка має на меті надання оцінки ретроспективному і перспективному фінансовому стану підприємства; розкриття ймовірних темпів розвитку господарства з позицій їх фінансового забезпечення; передбачення положення підприємства на ринку капіталу [1].

На рис. 1 визначенні основні сфери оцінки фінансового аналізу на підприємстві.

Інформаційною базою для розрахунку даних показників фінансового аналізу є дані річної фінансової звітності підприємства: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, дані статистичної звітності та інші оперативні дані підприємства.

Досить вагомим для будь-якого підприємства є його майновий стан, який виникає в процесі виробничо-господарської діяльності господарства. Він включає в себе аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та багато іншого, що допомагає підприємству побачити свої слабкі сторони, загрозу банкрутства та знайти шляхи вирішення цих проблем.



Рис. 3. Методи аналізу фінансової діяльності підприємства

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища господарства є основною структурною складовою фінансового аналізу. Однак такі важливі на перший погляд зовнішні економічні фактори, як потреба покупців в даній продукції, положення підприємства на ринку, ситуація на ринку капіталу та його діяльність на підприємстві, не беруть участь в розрахунку аналізу фінансової діяльності підприємства.

На рис. 2 показано черговість проведення фінансового аналізу, що називається «експрес-аналіз». З рис. 2 видно, що для визначення нинішнього фінансового стану підприємства мало розрахувати лише внутрішні показники його діяльності. Досить важливим фактором залишається зовнішнє середовище підприємства, в якому воно функціонує та від впливу якого безпосередньо залежить. Для його аналізу проводиться маркетинговий аналіз, аналіз постачання та аналіз ринків капіталу.

Проте є певні умови, без яких неможливе благополучне виконання задач, які виникають перед фінансовим аналізом.

Перша умова – це розуміння фінансової звітності підприємства, а також те, що вона є джерелом інформації для розрахунку всіх фінансових показників. Якщо використовувати не ті показники, то розрахунки втрачають свою економічну сутність та можуть призвести до помилкових рішень апарату управління підприємства.

Друга умова – уміння користуватись методами фінансового аналізу. Потрібно враховувати не тільки кількісні результати діяльності підприємства, але й якісні судження [3].

Ці методи аналізу фінансової діяльності господарства наведені на рис. 3.

Третьою умовою виступає конкретизація цілей фінансового аналізу, для вирішення яких необхідно скласти план дій, оскільки планування для розрахунку аналізу ліквідності підприємства відрізняється від даних аналізу платоспроможності.

Четвертою умовою є оперування великою кількістю аналітичних інструментів, виходячи з доцільності виду розрахунку та наявної інформаційної бази. Наприклад, для оцінки вартості капіталу в фінансовому аналізі є досить багато різних способів, які висококваліфікований менеджер чи управлінець повинен знати та серед яких має обрати найбільш підходящий за даної необхідності й за наявності відповідних інформаційних даних.

П'ята умова визначає саму сутність економічної категорії, тобто отримання найбільш точних результатів за використання мінімуму затрат, що дасть змогу підприємству збільшувати свій прибуток.

Шостою й останньою необхідною умовою є зацікавленість керівника підприємства, який після потрібних фінансових розрахунків повинен прийняти найбільш правильне управлінське рішення у галузі фінансової політики підприємства [4].

Якщо керівник підприємства не бере активної участі в діяльності підприємства, то за недостатньо ефективного апарату управління в умовах економічної нестабільності підприємство дуже швидко стане банкрутом.

На рівні управління господарством варто визначити основні проблеми, такі як:

- вибір суб'єктів аналізу;
- періодичність проведення цього аналізу;
- відбір головних аналітичних показників задля виконання їх моніторингу;
- практичні в роботі форми подання результатів аналізу;
- ступінь розуміння, значень та додатків аналізу [5].

Після розрахунку всіх необхідних фінансових показників керівник підприємства стикається з проблемою їх поліпшення для виявлення заходів щодо збільшення величини прибутку.

Основними заходами для покращення показників фінансової діяльності господарства є:

- зростання доходу за рахунок зростання обсягів реалізованої продукції; потрібно враховувати можливий приріст обсягів виробництва на підприємстві [6];

– зростання доходу за рахунок мінімізації витрат на виробництво; необхідні зіставлення витрат планового і звітного періодів та розрахунок витрат виробництва на 1 гривню проданого товару [7];

- зростання доходу за рахунок покращення якості продукції; дотримання технологій, якості сировини тощо для тих господарств, що піддаються сертифікації якості товару;

– технологічна модернізація виробництв; впровадження новітніх технологій для зростання продуктивності праці;

- розробка нових маркетингових стратегій, що збільшує попит на даний товар та підштовхує до випуску більшої кількості продукції [8-9];

– покращення кваліфікаційного рівня робітників; працівник повинен не тільки виконувати роботу, але й пропонувати шляхи покращення виробництва та підприємства загалом тощо.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що ця тема, яка на перший погляд здається добре проаналізованою і розвинутою різними науковцями, а також підкріпленою нормативними документами, постає як дуже важлива проблема. Вона полягає в тому, що після розрахунку наявних фінансових показників діяльності підприємства необхідно порівнювати дані значення з критичними значеннями зарубіжних країн, які не пристосовані до специфіки діяльності наших підприємств. Це може призвести до викривлення даних фінансового аналізу та прийняття неправильних економічних рішень апаратом управління. Цю проблему потрібно вирішити шляхом доопрацювання статистичних показників зарубіжних країн, які будуть відповідати специфіці діяльності вітчизняних підприємств. Зокрема, економічна нестабільність, яка присутня нині на території

України, зумовлює підприємство постійно аналізувати свою діяльність за допомогою важелів фінансового аналізу, щоб зуміти поєднати економічний розвиток підприємства та його стійкість за умов кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волошук Л.О. Финансовый анализ: [учебное пособие] / Л.А. Волошук, М.А. Юдин; под ред. С.В. Филипповой. – К.: КАФЕДРА, 2012. – 320 с.
2. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства / Ю.В. Ковтуненко / Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8/2. – С. 40-41.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М., 1999. – 512 с.
4. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ предприятий / М.Я. Коробов. – К., 2000. – 378 с.
5. Ползова В.М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В.М. Ползова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 78-83.
6. Олійник О.В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних запитів / О.В. Олійник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (16). – С. 158-169.
7. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська, С.І. Асєєв // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 163-169.
8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [моногр.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
9. Ковтуненко К.В. Економічне оцінювання інноваційної діяльності промислового підприємства: своєчасність процесу та достовірність результату: [моногр.] / К.В. Ковтуненко, Л.П. Шацкова. – О.: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 254 с.

УДК 330.341.1

Кондратюк О.І.

кандидат економічних наук, доцент

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**THE ROLE OF INNOVATIONS
IN DEVELOPMENT PROVIDING OF THE COMPANY****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто роль інновацій у ринковому середовищі. Визначено місце України в інноваційному розвитку. Проаналізовано проблеми впровадження інноваційного розвитку на підприємствах. Аналізуються інноваційні процеси, розглядається їх вплив на розвиток підприємств та країни. Виділено основні перспективні напрями розвитку інновацій.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, інноваційна діяльність, державне регулювання, нововведення, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль инноваций в рыночной среде. Определено место Украины в инновационном развитии. Проанализированы проблемы внедрения инновационного развития на предприятиях. Анализируются инновационные процессы, рассматривается их влияние на развитие предприятий и страны. Выделены основные перспективные направления развития инноваций.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, инновационная деятельность, государственное регулирование, нововведения, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article considers the role of innovations in a market environment. The place of Ukraine in innovative development is determined. Problems of introduction of innovative development at enterprises are analyzed. Innovative processes are analyzed, their influence on the development of enterprises and the country is considered. The main perspective directions of innovation development are highlighted.

Keywords: innovation, innovation process, innovation activity, state regulation, innovations, competitiveness.

Постановка проблеми. За останні десятиріччя значно збільшився інтерес серед науковців-економістів до інновацій. Що є закономірним, так те, як саме інновації стали одним з головних чинників економічного зростання. Інновації є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості та збільшення кількості продукції, появи нових товарів і послуг, а в умовах ринкової економіки вони є рушійною силою конкуренції, завдяки ним вдається використовувати сучасну технологію і організацію виробництва, забезпечувати успіх і ефективність діяльності підприємства. Сьогодні інновації застосовуються не тільки в секторі передових технологій, але й у більш традиційних галузях, що виявляється у використанні оригінального способу реалізації продукції, створенні нової цінності для споживачів або ефективному управлінні. Інновації позитивно впливають на розвиток підприємств та економіки країни, тому необхідно сприяти ефективному здійсненню інноваційного процесу, систе-

матичному створенню і поширенню наукових досліджень і розробок, від впровадження яких буде залежати конкурентоспроможність українських підприємств та країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання інновацій та інноваційної діяльності знайшли своє відображення в роботах О.С. Кириченко [1], Б.Д. Гаврилишина [2], Л.І. Федулової, Д.К. Воронкова, М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак та інших вчених, які у своїх працях розглядали питання значення та необхідності активізації інноваційних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на численні дослідження у цьому напрямі, багато питань залишаються невирішеними та дискусійними. Незважаючи на те, що інновації стають невід'ємною складовою діяльності підприємств, це не сприяє інноваційному розвитку вітчизняних підприємств, а тому проблеми впровадження наукових розробок в практичну діяльність залишаються досить актуальними.

Зважаючи на вищесказане, можемо зазначити, що необхідність впровадження інноваційних змін підкріплюється формуванням стійких конкурентних переваг на довгострокову перспективу та створенням потенціалу для майбутнього розвитку, тому саме ці питання потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає у висвітленні ролі інновацій та їх впливу на розвиток підприємств, виокремленні головних перешкод та перспектив на шляху їх впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни як на підприємстві, так і в країні пов'язані з розвитком, який є основною характеристикою будь-якої економічної системи чи підприємства. В сучасних умовах міжнародне становище окремих країн і підприємств визначається інтенсивністю застосування досягнень науки і техніки, тому завдяки інноваційним змінам можна отримувати прибуток, створювати робочі місця і підвищувати престиж на міжнародній арені.

Вказуючи на зміни, які відбуваються у світі, Едуард Мальцев [3] характеризує їх як лавиноподібне зростання кількості інновацій і різке скорочення циклу їх впровадження. Ми погоджуємось з ним, адже сьогодні, щоб вижити

у сучасному конкурентному середовищі, необхідно швидко реагувати на зміни, якщо раніше наявність інновацій давала можливість підприємству протягом досить тривалого часу почувати себе впевнено, то зараз приходиться набагато частіше запроваджувати різного роду інновації у діяльність підприємства. Про взаємозв'язок між інноваціями та розвитком говорить Ю.І. Капінус [4], який зазначає, що зростання рівня добробуту будь-якої держави пов'язано із новітніми технологіями, проектами, винаходами, тому незаперечним є факт наявності зв'язку між цими економічними категоріями, де пріоритетною є категорія «інновація» – рушійна сила зростання. На необхідність інноваційних змін вказує і Б.Д. Гаврилишин [2, с. 20, с. 245], зазначаючи, що економічний розвиток переважно забезпечується людиною, тому необхідно змінювати структуру економіки на наукоємну, збільшити темп інновацій через кращу співпрацю наукових інституцій, університетів із підприємствами.

Отже, сучасний економічний розвиток характеризується провідним значенням нау-

ково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних факторів виробництва. Необхідно зазначити і те, що інноваційність безпосередньо впливає на ВВП, що доводить рейтинг «Innovation Index» від «Bloomberg», який враховує інтенсивність досліджень і розробок, додану вартість продукції, що випускається, продуктивність економіки, ефективність «третьої» індустрії (інтелектуальні та інші галузі). Так, О.А. Іванова вказує на те, що на частку нових знань, втілюваних в технологіях, обладнанні, освіті кадрів, організації виробництва, в розвинених країнах припадає від 80% до 95% приросту ВВП [5]. Г.В. Семенихин, приводячи дані щодо економічної політики британського уряду стосовно інноваційної діяльності, визначає її як пріоритетну, підтвердженням цього є те, що в країні публікуються більше 9% від світового обсягу наукових робіт, щорічно 29% компаній освоюють випуск нових продуктів, 19% впроваджують нові технологічні процеси, а 66% залучено в інноваційну діяльність [6, с. 224]. Велику увагу значенню наукоємної технологічної продукції приділяють США, де

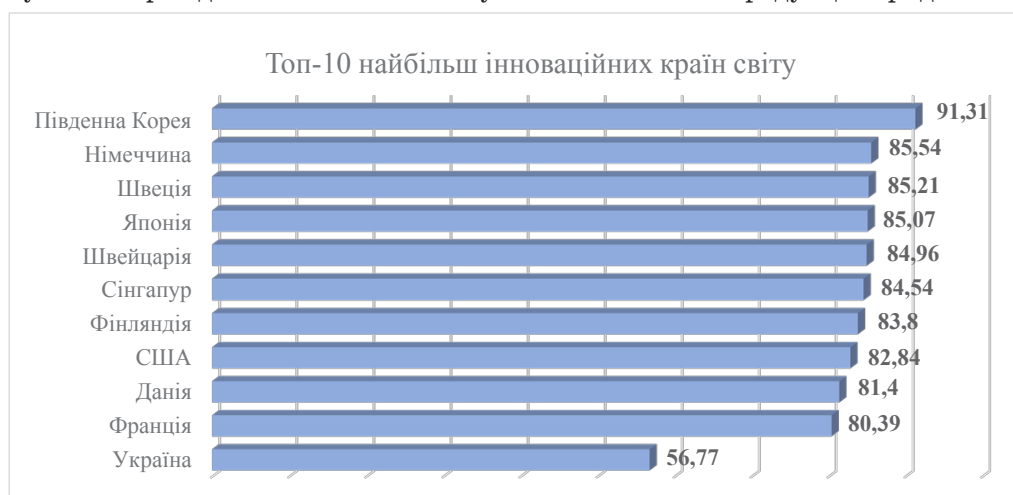


Рис. 1. Інноваційні країни світу згідно з даними «Bloomberg Innovation Index» [7]

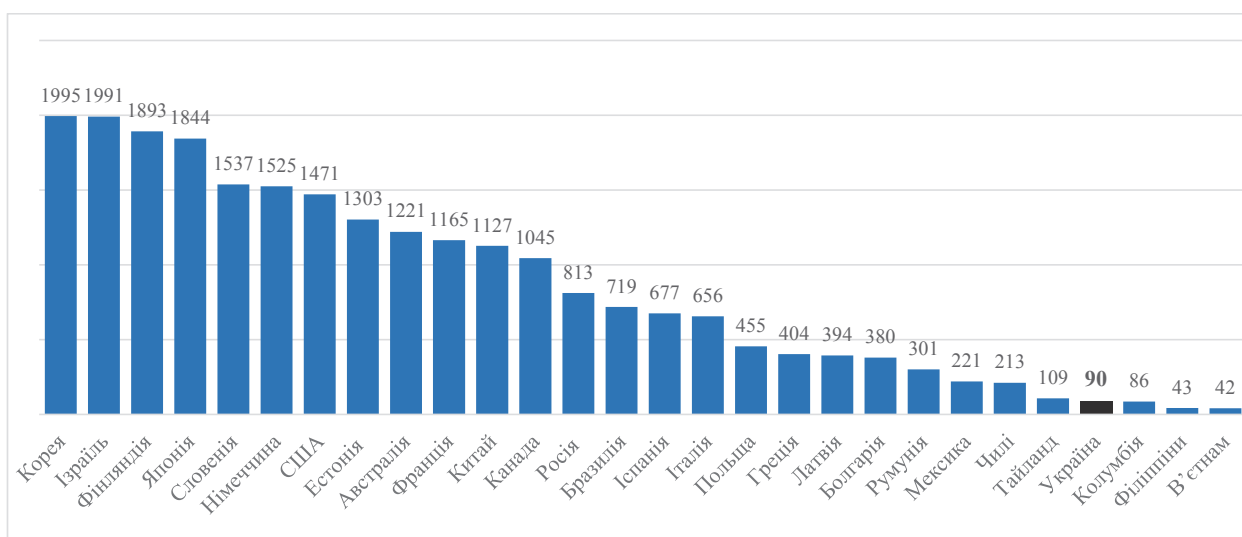


Рис. 2. Рейтинг країн за фінансуванням досліджень, дол. США на людину [9]

від експорту цієї продукції отримують близько 700 млрд. дол., а також Німеччина, де частка експорту складає 530 млрд. дол., та Японія (400 млрд. дол.). За даними журналу «Forbes» [7], зробленими за «Innovation Index» (рис. 1), у першу десятку на початок 2016 року входили Південна Корея, Німеччина, Швеція, Японія, Швейцарія, Сінгапур, Фінляндія, США, Данія і Франція. К.В. Передерий зазначає, що країни з розвинутою економікою традиційно мають величезний промисловий потенціал і за рахунок цього досягають відповідних показників. Так, в Німеччині була створена компанія «SAP», яка розробляє і впроваджує найбільш складне і прогресивне програмне забезпечення для управління підприємствами [8].

У розвинутих країнах витрачаються значні кошти на фінансування інноваційних розробок, про що свідчать дані рис. 2, де представлено рейтинг країн за фінансуванням досліджень (дол. США на людину). З наведених на рис. 2 даних ми бачимо, що Україна сьогодні має невтішну статистику, про це свідчить низький рівень фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, який складає 90 доларів на людину, а це у 17 разів менше, ніж у Словенії, де на технологічні дослідження витрачається понад 1,5 тисячі доларів на людину.

Нині Україна для створення та впровадження інновацій пристосована набагато гірше, незважаючи на те, що Україна в цьому році піднялася на 33 місце (з 49 в минулому році) в щорічному рейтингу 50 найбільш інноваційних країн світу «The Global Innovation Index», складеному виданням «Bloomberg» на основі загальної здатності країн до інновацій, загальний індекс України в рейтингу склав 64,68 зі 100 можливих балів. Під час визначення цього показника використовувалися шість показників. Так, за часткою ВВП країни, що спрямовується на дослідження і розробку, Україна посіла 42 місце; за розміром доданої вартості на душу населення – 50 місце; за кількістю високотехнологічних підприємств в загальній кількості підприємств – 35 місце; за часткою випускників середніх шкіл, що поступають до вищих навчальних закладів, – 5 місце; за кількістю наукових співробітників на 1 млн. жителів – 41 місце; за патентною активністю – 10 місце [10]. Основними сильними сторонами України з точки зору інноваційності є кількість населення, що має вищу освіту, патентна активність, технологічні можливості промисловості та інтенсивність НДДКР.

Про кризовий стан інноваційної діяльності в Україні говорить більшість експертів-науковців [11], вказуючи на те, що сучасний рівень інноваційних процесів не відповідає потребам інноваційного розвитку. Підтвердженнями цього є дані про валове нагромадження основного капіталу в Україні, яке в 2015 році зменшилося до 20%, зростання імпорту засобів

виробництва, що сягнуло понад 60% валового накопичення основного капіталу, що вдвічі вище, ніж в розвинених країнах. Б.І. Чижевський та Н.М. Шевченко наводять такі дані щодо інноваційної діяльності в Україні: частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП за підсумками 2015 року знизилася до 14%, що відповідає показнику Республіки Корея шістдесятих років минулого століття. Тільки 17,3% 824 промислових підприємств у 2015 році займалися інноваційною діяльністю. В цей же період на інновації було витрачено 13,8 млрд. гривень, що майже удвічі більше, ніж у 2014 році, коли на впровадження інновацій було витрачено 7,7 млрд. гривень. Реалізовано інноваційної продукції на суму 23,1 млрд. гривень у 2015 році, що на 1,6 млрд. грн. менше, ніж у 2014 році [12]. Таким чином, в 2014 році на кожну вкладену в інновації гривню отримано 3 гривні від реалізації продукції, а у 2015 році – майже 2 гривні. У 2015 році наукоємність ВВП становила 0,62%, зокрема за рахунок коштів державного бюджету 0,21%. У 2016 році бюджетні витрати на наукові дослідження зменшені до рівня 0,18% ВВП, що майже в десять разів нижче показника, передбаченого Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Згідно з даними журналу «Forbes» [7] кількість дослідників за роки незалежності в галузі технічних наук в Україні знизилася в 3,5 рази. Освоєння нових видів техніки скоротилося в 14,3 рази, а частка інноваційно-активних промислових підприємств – в п'ять разів. При цьому загальний приріст ВВП за рахунок введення нових технологій у нас становить 0,7%, тоді як в розвинених країнах – 60-90%. Для порівняння, Гонконг у 2015 році посів друге місце після США за обсягом ПІІ і отримав 163 млрд. дол., материковий Китай (третє місце) – 136 млрд. дол., Сінгапур (шосте місце) – \$65 млрд. дол., Індія (сьоме місце) – 59 млрд. дол. ПІІ. Цей список є своєрідним підтвердженням того, що інвестори готові освоювати нові перспективні з точки зору технології та новації економіки. От і маємо замкнуте коло, з якого випливає, що українські підприємства не є фінансово успішними, тому що в них немає грошей на інновації.

Серед основних проблем, що пов'язані з впровадженням інновацій і на які вказують вчені [13] України, слід назвати такі:

- в науковій сфері спостерігаються труднощі з впровадженням результатів наукових досліджень на національному та глобальному рівнях, а скорочення фінансування прикладних досліджень, їх координації та впровадження призводять до відсутності у дослідників необхідних компетенцій для успішного просування інноваційних розробок на внутрішній і міжнародний ринки;

- в освітній сфері існує консервативність вищої школи, що в результаті виявляється в сповільненій реакції на потреби ринку праці

в інноваційній, науковій та виробничій сферах;

– у виробничій сфері маємо недостатню інформацію про наукові розробки та про інноваційні проекти, що здійснюються в дослідницьких організаціях і вишах, а обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів робить неможливим впровадження прогресивних технологій з модернізації виробництва;

– у фінансовій сфері існують нерозвинений ринок послуг для фінансування інноваційних проектів з певним рівнем ризиків та відсутність об'єктивних стимулів, що забезпечують привабливість інвестування в інноваційні проекти;

– у сфері державного регулювання наукової та інноваційної діяльності маємо невідповідність вітчизняної нормативно-правової бази з інноваційної діяльності міжнародним стандартам, а дефіцит необхідних ресурсів позбавляє практичного сенсу передбачених чинним законодавством положень, що спрямовані на формування сприятливих умов для створення і впровадження нових наукових розробок (преференції, пільги з оподаткування, митні пільги тощо).

Незважаючи на наявність в Україні кваліфікованих кадрів, патентної активності населення, освітньої та наукової інфраструктури, залучення підприємств до інноваційних процесів, конкурентоспроможність на внутрішньому ринку не сприяють перетворенню інновацій у масове використання, таким чином, значний інноваційний та інтелектуальний потенціал не має суттєвого впливу на економіку, а економічний розвиток відбувається за екстенсивним напрямом.

Але, незважаючи на негативні сторони, в Україні є підприємства, які активно використовують у своїй діяльності інновації. Так, найбільш високу комплексну оцінку масштабу продуктових, маркетингових та управлінських інновацій з урахуванням рівня конкурентної переваги, згідно з даними «Forbes Україна» [7], отримали «ПриватБанк», «Південмаш» і «Нова Пошта». Також можемо говорити і про значні здобутки у галузі авіа- та ракетобудування, що користуються попитом у всьому світі, мають всесвітньо визнані досягнення у сфері медицини, електрозварювання, атомної енергетики, але залишаються гострі проблеми, пов'язані зі практичним використанням інновацій в Україні. На цю проблему вказує Олег Чернобрицев [7], генеральний директор компанії «Adelina Call Center», який зазначає, що одна справа – винайти, а інша – впровадити і отримати ефект. А ось з цим у нас поки проблеми. Борис Чижевський [12] акцентує увагу на тому, що інноваційна активність вітчизняних підприємств в два-три рази нижче, ніж в країнах Європейського Союзу, Україна практично перетворюється на постачальника на зовнішні ринки сировинних ресурсів і виробів з незалежною доданою вартістю, втрачаючи свої позиції у виробництві наукоємної продукції.

Сьогодні для отримання конкурентних переваг мало обмежитися інноваційним про-

дуктом або процесом, нові технології, розмиті межі галузей, мінливі ринки, нові конкурентні гравці призводять до швидкого старіння продуктів і процесів, що створює необхідність діяти на всіх напрямках. Саме тому сьогодні йдеться про проникнення інновацій на всі рівні та сфери діяльності, укріплення інноваційних зв'язків між різними секторами промисловості. Е.В. Мальцев [3] зазначає, що сучасні інновації в бізнесі неможливі без нових технологій і продуктових інновацій, однак ними не обмежуються. Здатність бізнесу як конкурувати, так і взаємодіяти з клієнтами і партнерами все більше визначається тим, наскільки інноваційними є бізнес-моделі та організаційні моделі, а не тільки продукти. Інновації в бізнесі все частіше стають комплексними, об'єднуючи продукт, бізнес-модель (як спосіб створення продукту), а також організаційну модель (як спосіб реалізації бізнес-моделі співробітниками).

Отже, рівень та інтенсивність інноваційної поведінки може бути різним і залежить від потенціалу, який підприємство має в своєму розпорядженні. Короткий аналіз структури експорту України дає нам такі результати: основна частка припадає на металургію, складову 18,2 відсотків експорту, далі в першій п'ятірці йдуть аграрна (8,7%) і мінеральна продукція (7,6%), транспортні засоби (6%) і продукти хімічної промисловості (5%) [8]. Виходячи з зазначених результатів, можемо визначити пріоритети напрямки розвитку для підприємств та економіки України. Через те, що структура експорту України не змінюється вже довгі роки, саме промисловість (металургія, машинобудування, мінеральна продукція, хімічна промисловість, АПК) може стати основним джерелом інновацій і головним інвестором у технологічні розробки.

Гліб Рижов [14], засновник компанії «Eco-Energorgom», говорить про необхідність будувати сучасні заводи з сортування, утилізації, перероблення вторинної сировини й отримання з неї альтернативної енергії, про те, що науковий і людський потенціал в Україні є. Однак потрібен не тільки потенціал, але й гроші (для запуску сміттєспалювального заводу знадобиться близько \$200 млн. інвестицій), а також державна підтримка. Також він наводить приклад розвитку екологічних проектів Польщі, де на екологічні проекти у 2007-2013 роках польський бюджет спрямував майже 28 млрд. євро. Сьогодні, на жаль, не маючи підтримки з боку держави, українські компанії реалізують свої проекти за межами країни.

Ще один пріоритетний напрям розвитку, якому сьогодні приділяють увагу, – це військова сфера. Так, за участю військових-ентузіастів та за підтримки українських інвесторів і науковців створено сучасну систему керування артилерійським вогнем. Автоматизовані системи ведення бою дають армії суттєву перевагу над противником, даючи змогу в декілька разів збільшити мобільну готовність військ, суттєво зменшити час

на ідентифікацію об'єктів ураження, унеможливити ухвалення помилкових рішень.

Все більшої популярності набирає і сонячна енергетика. Ринок сонячної енергетики України зростає на 30-40% на рік, але, незважаючи на зростання, підприємства також стикаються з певними труднощами. Так, представники [14] компанії «Квазар», говорячи про труднощі ведення «сонячного» бізнесу, зазначають, що боротися доводиться не тільки з державною машиною, але й з китайськими виробниками, які активно виходять на український ринок. Але загалом про перспективи сонячної енергетики вони говорять з оптимізмом.

Говорячи про перспективи розвитку інноваційної діяльності, необхідно ставку робити на промисловість. Хоча донедавна серед експертів була дуже популярною думка про те, що якщо виробництво застаріло, то його можна позбутися, а ставку зробити на ІТ та економіку знань. А сьогодні, говорячи про економіку знань, необхідно її сприймати у нерозривному зв'язку з розвитком промисловості, інакше знання деградує, а економіку знань не побудуєш, навіть за умови, якщо інвестори масово будуть відкривати в нас виробництво, вони не зможуть знайти достатню кількість кваліфікованого персоналу. Тому для розвитку інноваційного виробництва потрібна не просто технічна грамотність під час використання чужих технологій, але й інженерна думка для їх створення. Так, Б.Д. Гаврилишин [2] акцентує увагу на тому, що каталізатором винаходу чогось нового є не багаторічне накопичення знань, яке в підсумку якимось реалізується, а почуття необхідності чогось. Характеризуючи умови інноваційного розвитку в Україні, Г.В. Семеніхін зазначає, що наука і новатори відірвані від виробництва інноваційної продукції [6, с. 222]. За таких умов необхідно брати курс на реіндустріалізацію і переходити до довгострокового планування. А також зробити пріоритетними ті види діяльності, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю. А для того, щоб інновації принесли плоди, на думку Курта Бока [15], потрібні три передумови: досвідчена і кваліфікована робоча сила, передова інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура і сприятливе ділове середовище. Іншими словами, для успіху інновацій потрібні стабільна і зростаюча економіка, свіжі ідеї та відсутність непотрібного регулювання.

Висновки. Отже, в період економічних коливань підприємства працюють під сильним економічним тиском, що змушує їх постійно підвищувати ефективність всіх процесів, що здійснюються на підприємстві, за одночасного зниження експлуатаційних витрат. Саме тому інновації відіграють важливу роль в процесі управління підприємством, є основою для підтримки їх на ринку, поліпшення конкурентоспроможності. Інновації є одними з найбільш важливих факторів, що визначають розвиток

економіки окремих країн і підприємств. Інновація вимагає від підприємств зобов'язання адекватного фінансування, відповідного персоналу, знань, правильних навичок та культури, творчості та відкритості до нових ідей. Саме інновації є рушійною силою конкуренції, яка створює переваги, забезпечує зростання, є стратегічним ресурсом та основним елементом прогресу підприємства. Інновації дають змогу знизити витрати виробництва, підвищити його якість, розширити асортимент продукції для більш повного задоволення потреб споживачів, більш оперативно реагувати на зміни, скоротити споживання сировини і енергії, знизити шкідливий вплив на навколишнє виробництво, підвищити безпеку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириченко О.С. Забезпечення економічної безпеки підприємств на основі проактивного інноваційного розвитку / О.С. Кириченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. – № 15. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – С. 132-142.
2. Гаврилишин Б.Д. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. Римському Клубу / Б.Д. Гаврилишин; упоряд. В.І. Рубцов. – 3-тє вид., допов. – К.: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2009. – 248 с.
3. Мальцев Е.В. Адаптація до реальності: чому інновації в бізнесі повинні бути комплексними / Е.В. Мальцев // Forbes. – 2016. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416418-adaptaciya-do-realnosti-chomu-innovaciyi-v-biznesi-povinni-buti-kompleksnimi>
4. Капінус Ю.І. Роль інновацій у соціально-економічному розвитку України / Ю.І. Капінус // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_17.
5. Иванова Е.А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / Е.А. Иванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/innovatsii-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatij.pdf>
6. Семенихин Г.В. Инновационная деятельность в Украине, проблемы и пути их преодоления / Г.В. Семенихин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. – Вип. 1 (10). – Т. 1. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2014. – С. 221-227. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///F:/%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B0/Traeiv_2014_1\(1\)_39.pdf](file:///F:/%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B0/Traeiv_2014_1(1)_39.pdf)
7. Спасти будущее: первый рейтинг инновационных компаний Украины / [Р.В. Корнилюк, П.М. Харламов, Е.А. Шишацкий] // Forbes. – 2016. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovacionnyh-kompanij-ukrainy>
8. Передерий К.В. Как построить в Украине экономику инноваций / К.В. Передерий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/tech/kak-postroit-v-ukraine-ekonomiku-innovacij-295863>
9. Рейтинг з інновацій. Чому Україна на задвірках // Корреспондент.biz. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3647258-reitynh-z-innovatsii-chomu-ukraina-na-zadvirkakh>
10. Украина поднялась на 33-е место в рейтинге самых инновационных стран мира // УНИАН Telegram. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/finance/1040623-ukraina-podnyalas-na-33-e-mesto-v-reytinge-samyih-innovatsionnyih-stran-mira.html>
 11. Инновации в Украине и мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://angio-veritas.com/ru/yinnovatsyy/yinnovatsyy-v-ukraupe-y-myre>
 12. Чижевский Б.И. Инновационное развитие: почему отсутствует политическая воля и вводятся исполнительная и финансовая блокады? / Б.И. Чижевский, Н.М. Шевченко // Голос Украины. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.golos.com.ua/rus/article/272892>
 13. Ученые НАН Украины – о ключевых проблемах инновационного развития экономики и путях интенсификации взаимодействия между наукой и производством в Украине [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15096.2.036.pdf
 14. Кравченко Д.І. На сторожі стабільності: як інновації допомагають вистояти під час кризи і війни / Д.І. Кравченко, П.М. Харламов // Forbes. – 2016. – № 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416355-na-storozhi-stabilnosti-yak-innovaciyi-dopomagayut-vistoyati-pid-chas-krizi-i-vijni>
 15. Бок К. Наважитися на прорив / К. Бок // Forbes. – 2014. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1365838-navazhitisya-na-proriv>

УДК 657.631.115

Крюкова І.О.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВАРТОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

THEORETICAL PRINCIPLES OF ADMINISTRATIVE COST CONTROL AGRARIAN BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто причини відсутності практики оцінки вартості вітчизняного аграрного бізнесу серед більшості аграрних формувань. Визначено основні елементи управлінського контролю вартості аграрного бізнесу. Обґрунтовано перелік та зміст ключових функцій контролю управління вартістю агробізнесу. Досліджено професійні стандарти оцінки вартості бізнесу. Деталізовано об'єкти управлінського контролю вартості аграрного бізнесу залежно від методичних підходів агроменеджменту. Проаналізовано окремі аспекти діючої практики контролю в аграрних формуваннях Одеської області.

Ключові слова: вартість аграрного бізнесу, управлінський контроль, концепції управління, агроменеджмент, активи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены причины отсутствия практики оценки стоимости отечественного аграрного бизнеса среди большинства аграрных формирований. Определены основные элементы управленческого контроля стоимости аграрного бизнеса. Обоснованы перечень и содержание ключевых функций контроля управления стоимостью агробизнеса. Исследованы профессиональные стандарты оценки стоимости бизнеса. Детализованы объекты управленческого контроля стоимости аграрного бизнеса в зависимости от методических подходов агроменеджмента. Проанализированы отдельные аспекты действующей практики контроля в аграрных формированиях Одесской области.

Ключевые слова: стоимость аграрного бизнеса, управленческий контроль, концепции управления, агроменеджмент, активы.

ANNOTATION

The reasons for the lack of practice of estimating the value of domestic agrarian business among the majority of agrarian formations are considered in the article. The main elements of management control of the value of agricultural business have been identified. The list and content of key functions of controlling the management of the cost of agribusiness are justified. The professional standards of business valuation have been investigated. The main objects of management control of the agrarian business cost across agrarian management methodological approaches are detailed. Some aspects of the real practice of control in the agricultural formations of the Odessa region have been analyzed.

Keywords: cost of agricultural business, management control, management concepts, agrarian management, assets.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання аграрних бізнес-структур визначаються високим рівнем динамічності та нестабільності елементів зовнішнього та внутрішнього середовища, що зумовлює необхідність імплементації у практику агроменеджменту нових концепцій, здатних своєчасно реагувати на їх зміни і виклики. В аграрній сфері поряд із традиційними системами виміру результатів діяльності набувають поширення прогресивні

підходи та концепції управління, в яких центральне місце посідає вартість бізнесу, її кількісна і якісна оцінка, що має перебувати у спектрі постійного управлінського контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових розробок і публікацій, присвячених вибраній проблематиці, показує, що питання оцінки вартості бізнесу постає в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Значний вклад в розвиток теорії та методології зазначених наукових аспектів зробили такі вчені-економісти, як, зокрема, І.О. Бланк, А.О. Єпіфанов, М.В. Корягін, А.П. Ковальов, В.Р. Кучеренко, В.В. Копилова, З.В. Котик, П.В. Круш, Р.В. Сімонова, Дж. Фридман, Т. Коупленд, І. Фішер, С. Перез, Г. Браун, П. Еванс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових розробок та потужний науково-теоретичний базис з питань теорії і практики вартісного контролю, сучасний менеджмент більшості аграрних бізнес-структур значно відстає від прогресивного досвіду, що зумовлює необхідність подальших наукових розробок у спектрі вартісного управління і контролю з урахування специфіки розвитку аграрної сфери національного виробництва.

Мета статті полягає у розгляді причин відсутності практики оцінки вартості вітчизняного аграрного бізнесу серед більшості аграрних формувань, визначенні основних елементів управлінського контролю вартості аграрного бізнесу, обґрунтуванні переліку та змісту ключових функцій контролю управління вартістю агробізнесу, дослідженні професійних стандартів оцінки вартості бізнесу, деталізації об'єктів управлінського контролю вартості аграрного бізнесу залежно від методичних підходів агроменеджменту, аналізі окремих аспектів діючої практики контролю в аграрних формуваннях Одеської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор визнаний пріоритетною базовою галуззю національної економіки. Сільське господарство сьогодні є практично єдиною галуззю, яка, незважаючи на перманентні кризові явища, демонструє стабільну дина-

міку покращення економічних показників діяльності. Водночас оцінка результативності діяльності аграрних бізнес-структур сьогодні обмежується рамками традиційної системи економічних показників, тоді як в усьому світі сукупність фінансових і нефінансових показників господарювання доповнюється оцінкою ринкової вартості бізнесу.

Як зазначає М.В. Корягін, показник вартості підприємства відіграє значну роль в управлінні, оскільки саме він характеризує комплексний стан підприємства, відображає його фінансово-економічні параметри та перспективи розвитку, формує передумови для реалізації інтересів власників, персоналу, інвесторів та інших зацікавлених сторін [4, с. 7].

Сьогодні в аграрній сфері національної економіки практично відсутня практика оцінки вартості аграрного бізнесу. Дослідження показали, що основними причинами такого становища є:

- непопулярність вартісно-орієнтованих концепцій агроменеджменту серед керівництва і персоналу більшості сільськогосподарських бізнес-суб'єктів;
- обмежений характер використання у практиці аналізу системи нефінансових показників діяльності агроструктур;
- недосконала структура капіталу і активів більшості агропідприємств, яка на сучасному

етапі характеризується практичною відсутністю нематеріальних активів, що володіють потужним потенціалом нарощування ринкової вартості бізнесу;

– значні методичні і методологічні складнощі в процесі оцінки основних активів агроформувань, зокрема під час оцінки земель сільськогосподарського призначення;

– відсутність організованого і прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення, що унеможливує формування справедливої вартості сільгоспугідь та аграрного бізнесу загалом;

– традиційно занижена вартість трудового потенціалу аграрних формувань, яка реально не відображає вартісної оцінки цього ресурсу як основної складової вартості аграрного бізнесу.

Водночас крупні агрохолдинги України вже сьогодні використовують вартісну оцінку бізнесу як головний показник власної інвестиційної привабливості та результативності довгострокового розвитку. Так, згідно з даними інвестиційної компанії «Eavex Capital», станом на 2016 р. найвищим рейтингом вартості українських агрокомпаній визначались такі: агрохолдинг «Кернел» (виробництво та експорт соняшникової олії, зерна) – 1 211 млн. дол.; МХП (Миронівський хлібопродукт) – 993 млн. дол., «Астарта» (вирощування та переробка цукрових буряків, зерна, насіння соняшнику) –



Рис. 1. Складові управлінського контролю вартості аграрного бізнесу

329 млн. дол.; «Овостар» (виробництво курячих яєць) – 141 млн. дол.; «ІМК» (виробництво та зберігання зернових і технічних культур, виробництво молока) – 57 млн. грн. [10].

Організація контролю ринкової вартості аграрного формування методично ґрунтується на науково-теоретичній площині визначення сутності вартості бізнесу. За такого підходу контроль вартості аграрного бізнесу можна представити в розрізі певних складових (рис. 1).

В системі об'єктів управлінського контролю вартості аграрного бізнесу одним з найбільш дискусійних та проблематичних з методичної точки зору є контроль вартості майнового комплексу (скупних активів) підприємства. При цьому методичні аспекти контролю ускладнюються розбіжностями, які мають порядок оцінки активів за балансовою та ринковою (справедливою) вартістю. Інформаційно-аналітичну базу для вартісної оцінки сукупних активів надає річна фінансова звітність агропідприємств, де активи відображаються за однією з величин: за чистою реалізаційною вартістю, за справедливою вартістю, за залишковою вартістю. Водночас досить часто вартісна оцінка активу у балансі підприємства значно відрізняється від ринкової вартості, що перешкоджає точному визначенню ринкової вартості аграрного бізнесу.

Крім того, аграрна сфера сьогодні є єдиною галуззю, в якій не є товаром (а отже, не має справедливої вартісної оцінки) головний актив виробничого процесу – сільськогосподарські угіддя. Сьогодні практично відсутній механізм визначення справедливої вартості сільгоспугідь. Як база для розрахунків у сільському господарстві (під час визначення розміру орендної плати або розміру єдиного податку) використовується нормативна грошова оцінка землі. Водночас величина грошової оцінки реально не відображає вартості землі як головного активу аграрної сфери та, згідно з оцінками експертів, є значно меншою, ніж її потенційна справедлива (ринкова) вартість.

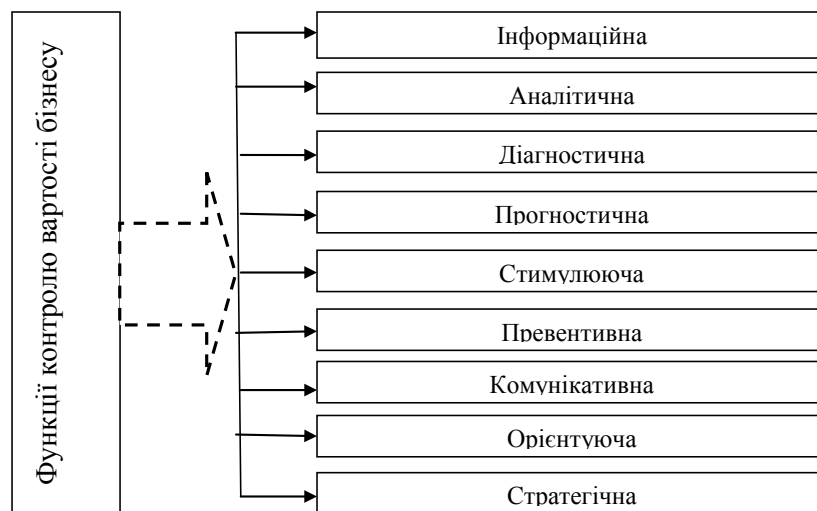


Рис. 2. Функції контролю управління вартістю аграрного бізнесу

Вітчизняні науковці, досліджуючи теоретично-методичну сутність управлінського контролю, виділяють такі його функції, як діагностична, орієнтуюча, зворотного зв'язку, стимулююча, педагогічна [11, с. 94; 9, с. 129].

Потужних функцій управлінський контроль вартості аграрного бізнесу набуває за умов формування цивілізованого і прозорого аграрного ринку. В умовах, за яких аграрний бізнес виступатиме повноцінним об'єктом купівлі-продажу на ринку діючих бізнес-проектів, управлінський контроль вартості аграрного бізнесу буде спроможний виконувати такі функції (рис. 2).

Отже, охарактеризуємо кожен з названих функцій:

1) інформаційна – збір, систематизація та накопичення інформації стосовно вартісної оцінки аграрного бізнес-суб'єкта на конкретну дату, тенденцій її зміни залежно від сукупності факторів ринкового середовища, оцінка вартості підприємств-конкурентів, своєчасне забезпечення інформаційними даними менеджменту для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень;

2) аналітична – визначення, перевірка й оцінка системи елементів, умов та факторів, які формують вартість аграрного бізнесу;

3) діагностична – оцінка фактичної величини вартості бізнесу та його аналогів, виявлення потенціалу нарощування ринкової вартості;

4) прогностична – виявлення перспектив нарощування та визначення майбутньої вартості аграрного бізнесу;

5) стимулююча – розробка комплексу заходів, орієнтованих на нарощування ринкової вартості бізнесу;

6) превентивна – виявлення фактичних і латентних ризиків та загроз нарощування ринкової вартості аграрного бізнесу, а також використання інструментів з їх своєчасного нівелювання;

7) комунікативна – формування системи оберненого зв'язку із стейкхолдерами та зацікавленими сторонами аграрного бізнесу;

8) орієнтуюча – обґрунтування напрямів і характеру дій, спрямованих на нарощування ринкової вартості аграрного бізнесу;

9) стратегічна – максимізація вартості аграрного бізнесу за реальних та потенційних ринкових умов в довгостроковій перспективі.

Як суб'єкти управлінського контролю вартості аграрного бізнесу можуть виступати власники бізнесу, управлінський персонал, інвестори, держава (у випадку управління вартістю державного аграрного підприємства). Користувачами інформації про вартість аграрного бізнесу можуть бути

кредитори, аудитори, учасники фондових ринків, стейкхолдери, конкуренти, фінансові аналітики, соціальні групи тощо [1, с. 70].

Обґрунтування порядку і методики контролю вартості аграрного бізнесу потребує чіткого визначення виду вартості, величина якого цікавить агроменеджмент та є метою її збільшення.

У теорії та практиці оцінки вартості бізнесу існує декілька видів оцінки. В зарубіжній практиці вони визначаються стандартами оцінки майна й активів, на яких ґрунтується оцінка бізнесу загалом [3, с. 204].

Згідно з методикою Європейських стандартів (асоціацій професійних оцінників-експертів) видами оцінки вартості бізнесу можуть бути: 1) ринкова вартість (яка визначається конкретними умовами купівлі-продажу готового бізнесу на ринку); 2) валова і залишкова вартість заміщення; 3) валова вартість; 4) вартість відтворення (грошовий еквівалент витрат на створення бізнесу, що підлягає оцінці) [5, с. 261; 12, с. 307; 13, с. 314].

В межах національних законодавств додатково до перерахованих формуються власні професійні стандарти практики оцінки бізнесу, на основі яких можливе визначення таких видів вартості: 1) балансова вартість (величина якої ґрунтується на величині балансової вартості активів, майна та зобов'язань бізнес-структури); 2) справедлива вартість (яка визначається розміром відповідного грошового еквівалента за умовами продажу між зацікавленими, неупередженими та обізнаними сторонами комерційної угоди); 3) ліквідаційна вартість (вартість продажу бізнесу за термінів, які не сприяють визначенню його адекватної оцінки (упорядкована або примусова); 4) інвестиційна вартість (еквівалент вартості майбутніх фінансових потоків, що ґрунтується на конкретних умовах інвестиційного проекту); 5) вартість застави (ринкова вартісна величина з урахуванням можливостей використання бізнесу як застави) тощо. Окремі науковці виділяють страхову вартість, чисту вартість реалізації, вартість у використанні, переоцінену вартість бізнесу [3, с. 204].

З огляду на принцип безперервності діяльності вже сформованих діючих аграрних бізнес-структур як цілісний об'єкт управлінського контролю найбільше значення має ринкова вартість аграрного бізнесу, яка з методичних позицій факторів і підходів до її розрахунку є практично тотожною справедливій вартості.

Деталізація об'єкта управлінського контролю вартості аграрного бізнесу визначатиметься методичним підходом до її оцінки. Більшість вчених сукупність методичних підходів до оцінки вартості бізнесу поділяє на: 1) дохідний; 2) витратний; 3) ринковий (порівняльний). В межах кожного підходу сформувалась певна сукупність методів оцінки вартості бізнесу [7, с. 57; 6, с. 225].

У зв'язку з обраним підходом конкретними об'єктами постійного контролю вартості агро-

бізнесу з боку його суб'єктів (переважно менеджерів і власників) можуть бути: 1) ринкова і балансова вартість сукупних активів, майна і зобов'язань підприємства, їх динаміка, склад і структура, а також загальна величина і порівняння з аналогічними видами агробізнесу; 2) нематеріальні активи бізнес-структури (які є потужним каталізатором грошового еквівалента ринкової вартості бізнесу); 3) продукція, яка виробляється (обсяги, вартість, якість); 4) система нефінансових показників діяльності агробізнес-структури; 5) грошовий еквівалент вартості кадрового ресурсу підприємства; 6) вартість земель сільськогосподарського призначення (справедлива ціна на прозорому земельному ринку за умов його формування у найближчій перспективі); 7) вартість аналогічних (за ключовими параметрами) бізнес-компаній, які функціонують в аграрній сфері виробництва.

Однією з головних методичних і управлінських проблем в процесі оцінки і контролю вартості аграрного бізнесу сьогодні є розрахунок адекватного грошового еквівалента сільгоспугідь. В умовах діючого мораторію на купівлю-продаж сільгоспземель експерти аграрної галузі пропонують використовувати метод капіталізації земельної ренти, відповідно до якого вартість земель визначатиметься з урахуванням розміру прибутку, ставки капіталізації та розрахункового періоду [8].

Незважаючи на методичні підходи та методи оцінки аграрного бізнесу, сьогодні вчені і практики-експерти погоджуються з тим, що земля сільськогосподарського призначення є головним об'єктом управлінського контролю, якому за умов імплементації вартісно-орієнтованих підходів в агроменеджменті має приділятися підвищена увага з боку суб'єктів управлінського контролю.

Проведені польові дослідження свідчать про те, що сьогодні в агроформуваннях система заходів управлінського контролю є досить обмеженою як суб'єктами, так і сукупністю інструментів і механізмів такого контролю. Так, дослідження системи внутрішнього управлінського контролю у 60 агропідприємствах Одеської області показали, що практично єдиним спеціалізованим органом управлінського контролю є ревізійні комісії, які створені у 82% всіх бізнес-суб'єктів. Водночас періодичність засідань таких комісій становить в середньому 1-2 рази на рік та формально зводиться до підведення підсумків роботи агроформувань за рік. Питання поліпшення та удосконалення контрольних заходів на таких засіданнях практично не розглядаються.

Позитивним прикладом є крупні аграрні підприємства (переважно агрохолдинги та деякі ПАТ), в яких створені та функціонують служби внутрішнього контролю. Водночас, як показало проведене анкетування, аспекти контролю вартості активів зводяться до інвентаризаційних

перевірок, а контроль вартості агробізнесу загалом сьогодні не є в системі пріоритетів служб внутрішнього контролю агропідприємств. Опитування керівників та провідних менеджерів агрокомпаній показали, що 58% керівників крупних агрохолдингів знайомі із вартісно-орієнтованими концепціями у менеджменті, проте ніколи не використовували їх на практиці. Керівники і менеджери середніх та малих агроформвань показали, що пріоритетом управлінського контролю сьогодні бачать: 1) максимізацію розміру прибутку (61% респондентів); 2) розвиток сільських територій та вирішення соціально-економічних проблем свого села (24%); 3) розвиток персоналу (9,5%). Водночас практично всі керівники-респонденти в анкетах відмітили пункт «нестабільність зовнішнього правового і економічного середовища, що пов'язано із формуванням вільного ринку земель сільськогосподарського призначення як об'єкта управлінського контролю». Такі результати ще раз підтверджують необхідність відокремлення сільгоспугідь як об'єкта підвищеного контролю під час переходу на вартісно-орієнтовані підходи до агроменеджменту загалом та контролю вартості аграрного бізнесу зокрема.

Висновки. Незважаючи на цілу низку методичних та практичних проблем оцінки вартості сучасних агропідприємств, вітчизняне аграрне виробництво має значний потенціал нарощування вартісних показників діяльності та величини бізнесу загалом. Для цього необхідною є поступова зміна ціннісних орієнтирів та цільових завдань розвитку аграрних бізнес-суб'єктів, наприклад, імплементація вартісно-орієнтованих концепцій у практику вітчизняного агроменеджменту та організація ефективного контролю за величиною та тенденціями зміни ринкової вартості агробізнесу. Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі є обґрунтування дієвих інструментів, методів і форм контролю вартості аграрного бізнесу, які даватимуть змогу нарощувати його величину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнат'єва Т.М. Внутрішній контроль в системі управління підприємствами АПВ / Т.М. Гнат'єва, І.О. Крюкова // Аграрний Вісник Причорномор'я. – 2014. – № 75. – С. 65-72.
2. Вартість банківського бізнесу: [монографія] / [А.О. Єпіфанов, С.В. Леонов, Й. Хабер]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 295 с.
3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
4. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 262 с.
5. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 554 с.
6. Куцик П.О. Контролінг в управлінні вартістю підприємства: сучасна диспозиція і можливості впровадження в Україні / П.О. Куцик // Вісник Університету банківської справи України Національного банку України. – 2013. – № 3 (18). – С. 222-227.
7. Оцінка бізнесу та нерухомості: [навч. посіб.] / [В.Р. Кучеренко, Я.П. Квач, Н.В. Сментина та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.
8. Лапа В.В. Дослідження «Оцінка ринкової вартості земель сільськогосподарського призначення» – економічний погляд на ринок землі / В.В. Лапа // Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream>
9. Контролінг для менеджерів: [навч. посіб.] / [І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
10. Осінній поштовх: рейтинг вартості агрохолдингів / Інвестиційна компанія «Eavex Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/osinnij-postovh-rejting-vartosti-agroholdingiv>
11. Рудьєв В.А. Менеджмент: [навч. посіб.] / В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 315 с.
12. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Орудей. – М.: Дело Ltd, 1995. – 480 с.
13. Fisher I. The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It / I. Fisher. – N.Y.: MacMillan, 1930. – 566 p.

УДК 330.341.1:330.47

Легомінова С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та соціальних технологій
Державного університету телекомунікацій

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL BASES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано формування концептуальних засад стратегічного управління підприємства в умовах VUCA-світу, а також запропоновано використовувати Форсайт-метод з метою окреслення майбутніх горизонтів розгорнення подій та формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств на основі побудованих сценаріїв та визначення орієнтирів подальшого розвитку з застосуванням певного інструментарію та залученням високваліфікованих спеціалістів.

Ключові слова: VUCA-світ, конкурентні переваги, Форсайт-метод, інновації, VUCA-відповідь.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано формирование концептуальных основ стратегического управления предприятия в условиях VUCA-мира, а также предложено использовать Форсайт-метод с целью определения будущих горизонтов развития событий и формирования стратегии достижения конкурентных преимуществ предприятий на основе построенных сценариев и определения ориентиров дальнейшего развития с применением определенного инструментария и привлечением высококвалифицированных специалистов.

Ключевые слова: VUCA-мир, конкурентные преимущества, Форсайт-метод, инновации, VUCA-ответ.

ANNOTATION

The article substantiates the formation of the conceptual foundations of the strategic management of the enterprise in the conditions of the VUCA-world and proposes to use the Foresight-method to determine future horizons for the development of events and to formulate strategies for achieving competitive advantages of enterprises based on the constructed scenarios and to determine the benchmarks for further development using specific tools and attracting highly qualified specialists.

Keywords: VUCA-world, competitive advantages, Foresight-method, innovation, VUCA-response.

Постановка проблеми. Виклики прискороного процесу глобалізації та транснаціоналізації, непередбачений перебіг подій в світовій економіці, обтяжений пролонгованою світовою кризою та політичними гібридними катагенезами, які вимагають від бізнес-середовища значних зусиль щодо вагомих змін економічного, організаційного, технологічного, інноваційного та векторного напрямів розвитку, вимагають перегляду стратегічного управління конкурентними перевагами підприємства. Особливої уваги заслуговують напрям в розвитку та організація застосування результатів впровадження в дію інноваційних методів дослідження, які спираються на сучасні інтелектуально-інформаційні системи з безперервним моніторингом зовнішніх та внутрішніх умов швидких трансформаційних процесів в економічній світовій та національних системах

та вимагають вчасних змін в стратегіях розвитку підприємств для координації зусиль на лідерство в економічному середовищі. Застосування стратегічного Форсайту стає необхідною реальністю як нового елементу архітектури управління в умовах турбулентності бізнес-простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі західні та вітчизняні фахівці в сфері управління, як І. Ансофф, Т. Вульф, П. Мейсснер, С. Стабнер, Х. Мінцберг, М. Портер, О. Гудзь, О. Гусева, П. Стецюк. Висвітлення Форсайту знайшло в роботах М. Згуровського, А. Березного, Р. Бекк'ято, Р. Поппера, Р. Роухбека.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сутність теоретичних аспектів та можливостей забезпечення конкурентоспроможності потребує подальших досліджень, що висуває принципово нові вимоги до механізму управління на підприємстві та окреслює простір для та подальшого розгортання наукових пошуків.

Мета статті полягає в узагальненні теоретично-методологічних підходів до становлення стратегічного управління та врахування сучасних викликів економічної трансформації світу, які впливають на інструментарій досліджень, вимагають високопрофесійних компетенцій та швидкого реагування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція VUCA вперше була використана на початку 90-х років військовим коледжем армії США, щоб звернутися до багатостороннього світу, який з'явився після закінчення «холодної війни» і характеризувався як більш нестійкий, невизначений, складний і неоднозначний, ніж будь-коли раніше, в бізнес-контексті концепція VUCA знайшла силу після глобальної фінансової кризи 2008 і 2009 років. Відтоді вона брала активну участь у розвитку лідерських навичок в різних організаціях [1].

Дослідження показують, що ми звикли вибудовувати певну класифікацію подій, для якої характерні скорочення і спрощення інформації, VUCA-світ вимагає створити нові шаблони сприйняття та збору інформації та розробляти численні стратегії і плани на майбутнє.

VUCA – це акронім англійських слів «volatility» (мінливість), «uncertainty» (невизначеність), «complexity» (складність) і «ambiguity» (неоднозначність). Світ VUCA – це світ, в якому завдання прогнозування важко реалізувати [2; 3; 4].

Бізнес-середовище в контексті VUCA-світу характеризується такими ознаками.

Volatility (мінливість, нестабільність, нестійкість, волатильність) – ситуація змінюється швидко і непередбачувано, хаотично, на основі даних змін не можна передбачати майбутню ситуацію або планувати дії.

Жорстоке збільшення чотирьох вимірів змін: тип, швидкість, обсяг і масштаб [1].

Uncertainty (невизначеність) – те «місце», де основні руйнівні зміни трапляються. І минуле в даному місці не є провісником майбутнього, адже визначення того, що гряде, є вкрай скрутним.

Complexity (складність) – те «місце», де безліч складних для розуміння фактів, причин і чинників формують проблеми. Складність «без чіткого зв'язку між причиною і наслідком зачіпає всі організації» [1].

Ambiguity (неоднозначність, неясність, двозначність, невизначеність) – те «місце», де складно відповісти на питання «хто, що, коли і чому» [2; 3; 5; 6].

Це недолік точності й існування множинних значень в оточуючих нас умовах [1].

SPOD-світ змінився VUCA-світом. SPOD-світ був стійким, передбачуваним, простим і певним. SPOD – це акронім за першими літерами таких слів: «Steady» (стійкий), «Predictable» (передбачуваний), «Ordinary» (простий), «Definite» (визначений). Це світ, що існував до VUCA-світу [2]. SPOD-стратегії використовувались переважно в економічній сфері, за допомогою ефективного вибору стратегії з арсеналу досягалась максимально правильна мета з високим рівнем ефективності у визначених умовах.

Стратегічне управління підприємством вперше знайшло своє місце в академічній науці в 50-х роках, американські та європейські компанії почали розробку стратегій та моніторингу. Процес та інструментарій стратегічного планування [7; 8] орієнтувались на головні цілі стратегічного управління з максимальним висвітленням можливих змін зовнішнього середовища і забезпеченням контролю в ситуації наростаючої складності та нестабільності [8].

Теоретичні дослідження стали поштовхом для виникнення двох шкіл стратегічного менеджменту, які визначили різні підходи до невизначеності бізнес-середовища (планова школа та адаптаційна школа). Тривалий час в тренді була планова школа, яка спиралась на систематичний аналіз та інтеграційне планування (І. Ансофф, М. Портер). Вони наполягали на необхідності детального моніторингу трендів, розробки прогнозів і стратегічних альтернатив, раціональної оцінки отриманої інформації та врахування її в поточній діяльності компаній

[9; 10]. Водночас була визнана обмеженість прогнозування (екстраполяція поточних трендів), інші вважались гіршими.

Гіпотезою-патерном була висока кореляція між інструментами стратегічного планування та конкурентоспроможністю підприємства в умовах невизначеності. Шанси на перемогу у конкурентній боротьбі зростали у підприємств, які впроваджували ефективну систему аналізу та прогнозування. Точки зору, які основані на емпіричних дослідженнях, розподілились за й проти [11; 12; 13; 14; 15].

Генрі Мінцберг, представник адаптаційної школи стратегічного менеджменту, розподілив поняття «стратегічне планування» та «стратегічне мислення». Стратегічне планування – це не стратегічне мислення. Один з них є аналізом, а інший – синтезом. Стратегічне мислення, навпаки, пов'язано з синтезом. Це пов'язано з інтуїцією і творчістю. Результатом стратегічного мислення є інтегрована перспектива підприємства, не дуже чітко сформульовано бачення напряму.

Розробка стратегії повинна функціонувати за рамками, щоб заохочувати неформальне навчання, яке створює нові перспективи і нові комбінації. Розробка стратегії – надзвичайно складний процес, який включає в себе найскладніші, тонкі і часом підсвідомі елементи людського мислення [16].

Науковці адаптаційної школи запропонували новий вектор розвитку стратегічного управління, який зосереджений на адаптації підприємств до флуктуації факторів зовнішнього середовища, попереджуючи появу точок біфуркації. Основними компонентами стратегічного мислення основи формування унікальних стратегій визначали інтуїцію, застосування резервуарів підсвідомості, творчість, креативність та безперервне навчання.

Концепція управління на основі гнучких екстрених рішень (стратегічне управління) характеризується стрімкою появою багатьох завдань та вимагає негайного реагування з метою нівелювання негативних наслідків. В межах концепції акцент ставився на інтеграцію управлінських дій, демократизацію, розгляд підприємства як суб'єкта впливу на зовнішнє середовище.

Система стратегічного управління підприємства вирішує проблеми, які відбуваються в реальному часі, вимагають негайного реагування, з урахуванням стану ринку та зовнішнього середовища, а також з використанням інтуїтивно-творчого, креативного підходу в умовах високого ризику невизначеності розвитку подій та наслідків із застосуванням інструментарію сценарного планування.

Прихильники сценарного планування відзначали такі його принципи переваги, як облік декількох варіантів майбутнього стану зовнішнього середовища і можливих відповідних стратегій, систематичний характер планування і значний інструментарій аналізу і розробки стратегічних альтернатив [17; 18].

Таким чином, концептуальним напрямом стратегічного управління підприємства є цілеспрямоване формування нових ніш на основі інноваційних технологічних бізнес-моделей із застосуванням сучасного інструментарію дослідження зовнішнього середовища з поєднанням впливу самих підприємств на його векторальний розвиток та побудовою сценаріїв.

Відповіддю на сучасні виклики стало формування нової концепції стратегічного управління – формування школи стратегічного Форсайту як системи методів і організаційних механізмів, що забезпечують [19]:

- ефективну ідентифікацію та всебічний експертний аналіз чинників, які зумовлюють значні для компанії, особливо радикальні, зміни бізнес-середовища в середньо- і довгостроковій перспективах;

- планування узгоджених дій у вищого керівництва компанії, що передбачають передбачувані зміни і спрямовані як на підготовку до них, так і на формування сприятливих майбутніх умов ведення бізнесу.

Концептуальним посилом Форсайту слугує варіативність розвитку майбутнього, що перед-

бачає полівекторальний стратегічний розвиток, а також необхідність цілеспрямованого впливу на майбутні зміни або часткового контролю бізнес-середовища.

Форсайт дає змогу сканувати бізнес-середовище (безперервний моніторинг), аналізувати отримані дані і формувати стратегічні й технологічні пріоритети в рамках моделі проактивного реагування на довгострокові виклики і передбачити можливості для підприємства його потенціалу, оцінку потенційних, перспективних продуктів, вибір заходів, які підвищують ефективність і результативність прийняття стратегічних рішень і формують конкурентні переваги підприємства.

Р. Поппером був сформований «ромб Форсайту» (Foresight Diamond), який сконцентрований на ключових чинниках, які впливають на успіх проведення Форсайту: креативність (creativity), експертне знання (expertise), взаємодія (interaction) і доказовість (evidence) (рис. 1) [20].

Методи креативності вимагають поєднання оригінального і творчого мислення за допомогою геніального прогнозування, ретроспекції або есе.

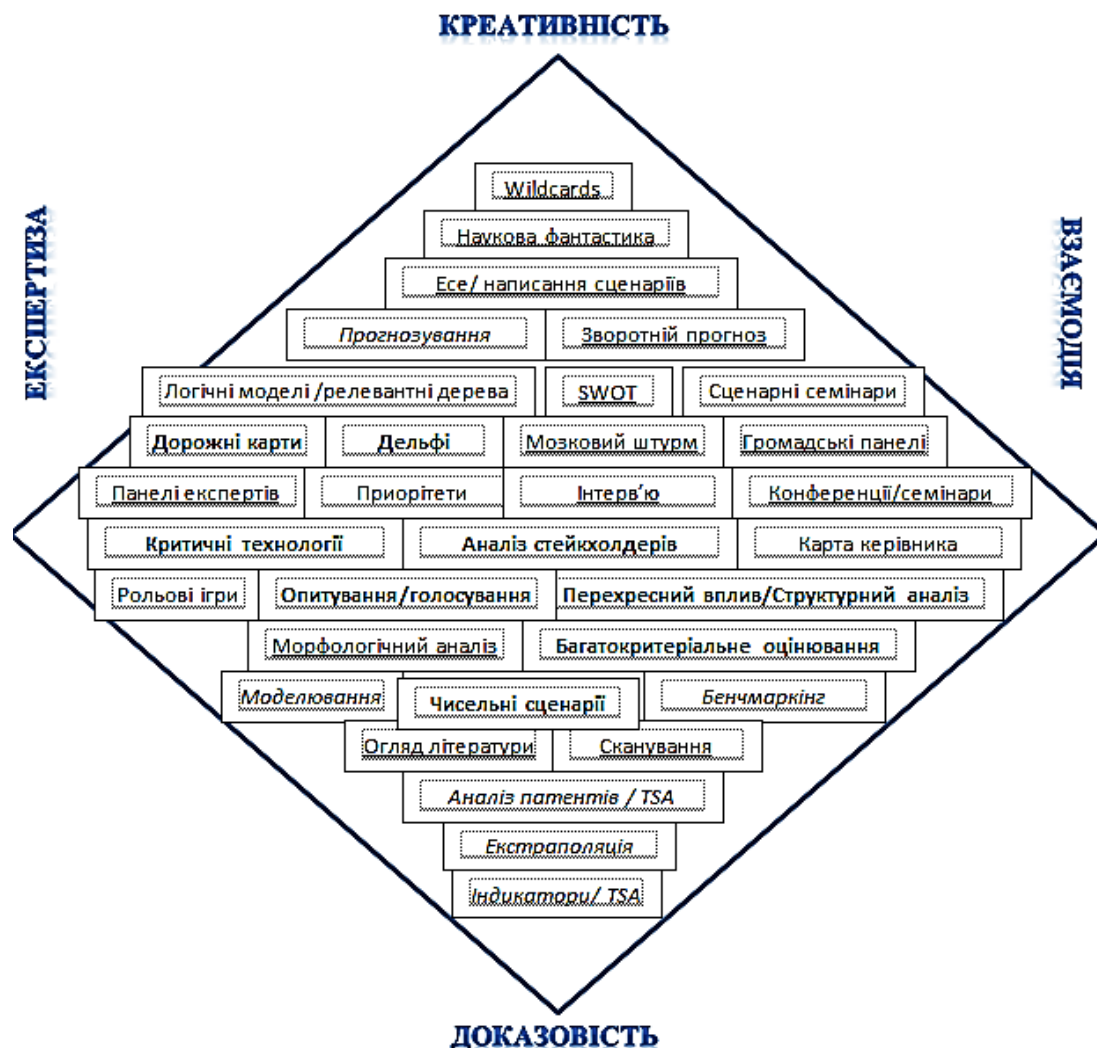


Рис. 1. Ромб Форсайту [20]

Методи експертизи засновані на навичках і знаннях людей в певній галузі або суб'єкта (панелі експертів і «Delphi», дорожня карта, дерева релевантності, логічні схеми, морфологічний аналіз, ключові/критичні технології).

Методи взаємодії (семінари за сценаріями, голосування та опитування, панелі громадян і аналіз зацікавлених сторін).

Методи доказовості намагаються пояснити або передбачити конкретне явище за підтримки надійної документації і засобів аналізу. Ці дії особливо корисні для розуміння фактичного стану розвитку проблеми дослідження. З цієї причини кількісні методи (наприклад, бенчмаркінг, бібліометрія, інтелектуальний аналіз даних та індикатори) стали популярними, оскільки вони підтримуються статистичними даними або іншими типами індикаторів.

Комбінація таких методів, як сценарії, мозкові штурми, огляди літератури, аналіз результативності витрат, патентний аналіз, ідентифікація і аналіз трендів, дорожні карти, дерева відповідностей, аналіз стейкхолдерів, бібліометрія, методи Дельфі й історичних аналогій [19; 21], бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз наукової літератури, аналіз інформаційних потоків, методика фокус-груп або панелей експертів, моніторинг, конференції, дає змогу провести ґрунтовне дослідження з вагомими результатами, які корисні під час

управління та формування конкурентоспроможності підприємства. Дотримання основних принципів, а саме принципів етапності, систематичності, узгодженості всіх зацікавлених учасників, підвищує ефективність Форсайту.

Патерн проведення Форсайту має чітко визначену етапність (рис. 2).

VUCA-світ вимагає від Форсайту нівелювання комунікаційного розриву між рівнями взаємодії між ієрархічними структурами підприємства та об'єднання в процесі розроблення стратегії, що забезпечить незалежну оцінку тенденцій та знаходження консенсусу в пошуках детермінант та реалізації довгострокових планів зі своєчасною адаптацією до викликів.

Інформаційно-телекомунікаційна галузь (телекомунікаційні підприємства) характеризується високим динамізмом розвитку та мультиспектром надання послуг, що під час застосування механізму Форсайту вимагає багатовимірності дослідження (соціальних, технологічних, економічних, екологічних, політичних та індивідуально-ціннісних чинників) (табл. 1).

Проведення Форсайту вимагає залучення високопрофесійних спеціалістів, фінансових витрат та часу. Компетенції спеціалістів повинні бути мультидисциплінарними, гнучкими та креативними. К. Робертс [24] об'єднав їх і визначив як VUCA-відповідь на VUCA-виклики. VUCA-відповідь є акронімом: «Vision»

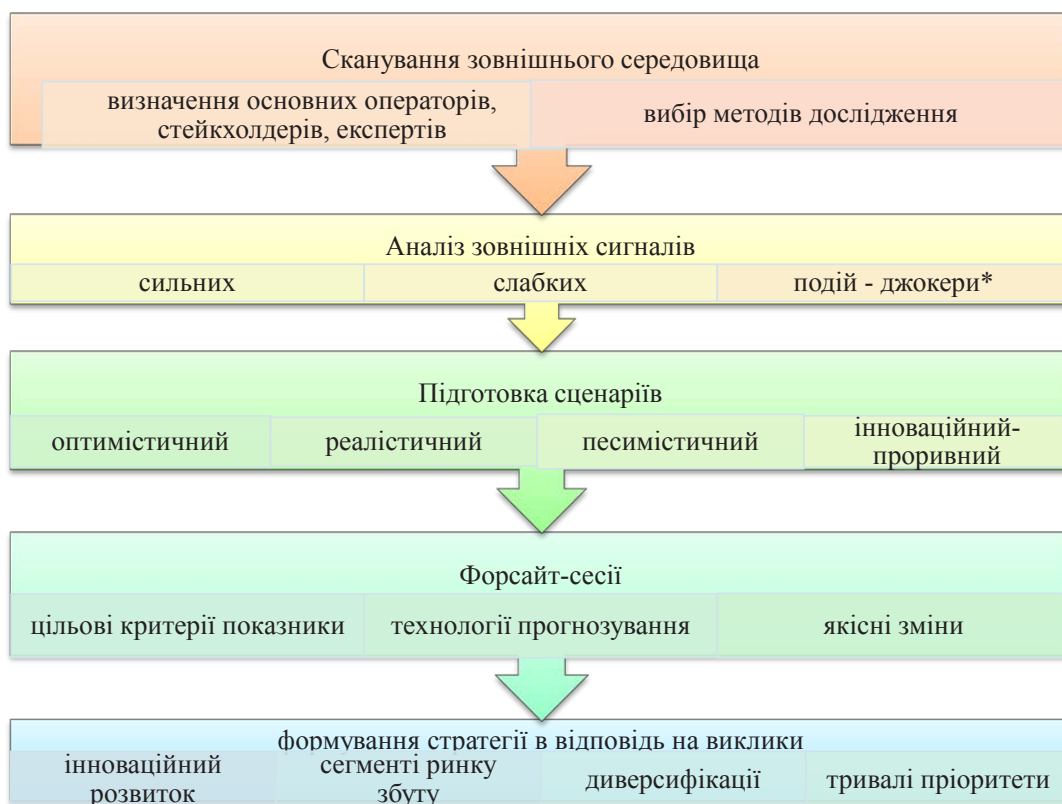


Рис. 2. Етапи проведення Форсайту

* «джокери» – це події, яким притаманні низька ймовірність, несподіванка, раптовість настання і надзвичайно серйозні наслідки

Джерело: розроблено автором на основі [19; 21]

Таблиця 1

Особливі характеристики Форсайту

Галузь	Області прояву			
	Драйвери змін	Організація процесу Форсайту	Методичний інструментарій	Використання результатів під час прийняття стратегічних рішень
Телекомунікаційна	4G, 5G, LTE, пост-NGN	Гнучкий і оперативний процес, що забезпечує своєчасні (попереджувальні) дії підприємства у відповідь на динамічні зміни зовнішнього середовища	Фокус на виявленні драйверів радикальних змін, здатних швидко трансформувати конкурентний ландшафт галузі; широке використання технологічних дорожніх карт для ув'язки прогнозованих змін з відкритими ринковими можливостями щодо випуску продукції з високим ринковим потенціалом; часовий горизонт сценаріїв та технологічних дорожніх карт зазвичай не перевищує 5-10 років	Використовується для виявлення нових ринкових можливостей або обґрунтування серйозних організаційних, якісних змін

Джерело: складено автором на основі [22; 23]

(бачення), «Understanding» (розуміння), «Creativity/Clarity» (креативність/ясність), «Agility» (спритність, гнучкість, рішучість).

Vision передбачає чіткість (комунікацію) поставленої мети; віру, яка підкріплена фактами та доказами; узгодженість (фокус) та зосередженість на ключових завданнях зусиль (щодо знаходження взаємозв'язків, трендів та закономірностей впливу чинників); застосування інтуїтивного мислення, що дає змогу гнучко та швидко реагувати на складні невизначеності певної галузі всіх залучених розробників стратегії. Особливої уваги з боку учасників процесу набувають компетенції: бажання вчитися, безперервне самовдосконалення, здатність до навчання, прояв зацікавленості.

Understanding – постійний моніторинг (цікавість – коучинг, емпатія – розуміння) очікувань отримувачів послуг; відкритий розум (дослідження нових ідей, відображення в діях); здатність до співпраці (уміння формувати бізнес-спільноти, експертні співтовариства, креативні альянси; реагування на конструктивну критику (вміння слухати, зберігати емоційний баланс), володіти новими ІТ-технологіями (технологічними тригерами).

Clarity – спрощення (відкидання зайвого, залишення сутності проблеми), використання інтуїції (як дару знань, досвіду); застосування міждисциплінарних знань (креативність, оригінальність, візуальність мислення, нестандартні, множинні рішення, ризиковість); системне мислення (динамічність, виявлення взаємозалежностей та вірогідних взаємодій, критичність сприйняття подій, уникнення хаосу у великому обсязі інформації, гнучкість впровадження змін). Націленість на інновації в будь-якій галузі та готовність втілювати в життя.

Agility передбачає рішучість (адаптація до змін, впевненість, низький рівень ситуативної тривожності, гнучкість, сміливість, стресостійкість, толерантність, адекватність) в прийнятті рішень; інноваційність, формування мережевих зв'язків (співробітництво, творчість, наділення повноваженнями); постійне вдосконалення (інтелектуалізація, розвиток інструментів

навчання та комунікацій, формування конкурентних переваг).

Головна проблема сучасності полягає у сподіванні на сталий стан фінансового успіху без урахування впливу реальної складності VUCA-світу, що призводить до фатальних наслідків. Інертність розвитку сьогодні неможлива, тільки спрямування на інноваційний розвиток, безперервні пошуки нового дадуть змогу підприємствам утримувати позиції лідерства та конкурентоспроможності.

Основними пріоритетами формування конкурентних переваг повинні стати зростання частки нематеріальних активів, створення додаткової цінності, яка формує інноваційну ренту, швидкість комерціалізації та реалізації інновацій, розуміння скорочення життєвих циклів товарів та послуг, зростання вимогливості споживачів.

Висновки. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств повинні ґрунтуватись з урахуванням характерних рис VUCA-світу, непередбаченості майбутнього, обумовленого стрімким розвитком подій, з використанням Форсайту як інноваційного інструмента дослідження зовнішнього середовища та формування адекватної відповіді з боку підприємства як адаптивного реагування на зміни та застосування концепції VUCA-відповіді, яка сфокусована на компетенції спеціалістів, які спроможні вирішити будь-які проблеми. Головні акценти слід поставити на скануванні та гнучкому ситуативному прийнятті рішень у формуванні стратегії конкурентних переваг із залученням всіх зацікавлених акторів, що підвищує вірогідність прийняття ефективних управлінських рішень. Надлишок інформації створює труднощі про уявлення перспектив, тому важливим є коректне, правильне їх трактування в правильному форматі та в потрібний час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Leadership Agility in a VUCA World: Update – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agilityconsulting.com/wp-content/uploads/2015/01/LeadershipAgility-in->

- a-VUCAWorld-1-12-15.pdf<http://leadership-agility.net/wp-content/uploads/2015/01/Leadership-Agility-in-a-VUCA-World-1-12-15.pdf>
2. Мир VUCA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://becmology.blogspot.com/2016/03/vuca.html>
 3. Berger R. How to Survive in the VUCA World / R. Berger. – Hamburg: Roland Berger, 2013.
 4. Bennett N. What VUCA Really Means for You? / N. Bennett, G.J. Lemoine // Harvard Business Review. – 2014. – Vol. 92. – № 1/2. – P. 27-35.
 5. Гросул В. Сутність та особливості формування антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу / В. Гросул, О. Жилиякова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 393-399.
 6. Салливан Дж. VUCA: новая среда управления талантами и планирования персонала / Дж. Салливан; пер. Э. Бабушкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrm.ru/vucanovaja-sreda-upravlenija-talantami-i-planirovanija-personala>
 7. Business Policy: Text and Cases [E.P. Learned, C.R. Christensen, K.R. Andrews, W.D. Guth]. – Irvin: Homewood, 1965.
 8. Ansoff I. Corporate Strategy / I. Ansoff. – New York: McGraw-Hill, 1965.
 9. Ansoff I. Strategic Management / I. Ansoff. – London: Macmillan, 1979.
 10. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M.E. Porter. – New York: Free Press, 1980.
 11. Goll I. Rational Decision-Making and Firm Performance: The Moderating Role of Environment / I. Goll, A.M. Rasheed // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – № 7. – P. 583-591.
 12. Brews P.J. Learning to Plan and Planning to Learn: Resolving the Planning School / P.J. Brews, M.R. Hunt / Learning School Debate // Strategic Management Journal. – 1999. – Vol. 20. – № 10. – P. 889-913.
 13. Linking the Formal Strategic Planning Process, Planning Flexibility, and Innovativeness to Firm Performance [C. Dibrell, J.B. Craig, D.O. Neubaum] // Journal of Business Research. – 2013. – Vol. 67. – № 9. – P. 2000-2007.
 14. The Tenuous Link between Formal Strategic Planning and Performance / [J.A. Pearce, E.B. Freeman, R.B. Robinson] // Academy of Management Review. – 1987. – Vol. 12. – № 4. – P. 658-675.
 15. Boyd D.K. Strategic Planning and Financial Performance: A Meta-Analytic Review / D.K. Boyd // Journal of Management Studies. – 1991. – Vol. 28. – № 4. – P. 353-374.
 16. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning: Reconceiving Roles for Planning, Plans, Planners / H. Mintzberg. – New York: Free Press, 1994 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/1994/01/the-fall-and-rise-of-strategic-planning>
 17. A Scenario-Based Approach to Strategic Planning – Integrating Planning and Process Perspective of Strategy / [T. Wulf, P. Meissner, S. Stubner]. – Leipzig: Leipzig Graduate School of Management, 2010.
 18. Bodwell W. Organizational Ambidexterity: Integrating Deliberate and Emergent Strategy with Scenario Planning / W. Bodwell, T. Chermack // Technological Forecasting & Social Change. – 2010. – Vol. 77. – P. 193-202. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/236625602_Organizational_Ambidexterity_Integrating_Deliberate_and_Emergent_Strategy_with_Scenario_Planning
 19. Bereznoy A. Corporate Foresight in Multinational Business Strategies / A. Bereznoy // Foresight and STI Governance. – 2017. – Vol. 11. – № 1. – P. 9-22.
 20. Popper R. Foresight Methodology / P. Popper // The Handbook of Technology Foresight / [L. Georghiou, J. Cassingena, M. Keenan, I. Miles, R. Popper (eds.)]. – Edward Elgar, Cheltenham, 2008. – P. 44-88.
 21. Rohrbeck R. Trend Analysis and Corporate Foresight / R. Rohrbeck. – Aarhus: European Innovation Academy, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tut.ee/public/e/en/SummerSchool/EIA_Day4_Rohrbeck.pdf
 22. Vecchiato R. Environmental Uncertainty, Foresight and Strategic Decision Making / R. Vecchiato // Technological Forecasting & Social Change. – 2012. – Vol. 79. – № 3. – P. 436-447.
 23. Rohrbeck R. Strategic Foresight at Deutsche Telekom AG / R. Rohrbeck, N. Thom. – Aarhus: Aarhus University, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/251861048_Strategic_Foresight_at_Deutsche_Telekom_AG
 24. Kevin Roberts on the VUCA-world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=mMzGuavTL_o
 25. Leadership challenges in the V.U.C.A world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxfordleadership.com/leadership-challenges-v-u-c-world>
 26. Эволюция модели компетенций персонала в условиях неопределенности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wardhowell.com/teinstitute/vuca__modeli_kompetencij

УДК 338

Майборода О.Є.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Косарева І.П.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Лесняк А.О.***студентка**Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

THE SOLVENCY OF THE COMPANY AND THE FORMATION OF SYSTEM TO ENSURE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано основні складові формування ефективної системи платоспроможності промислового підприємства, які включають визначення змісту та об'єкта забезпечення платоспроможності, формування мети й основних завдань управління платоспроможністю. Крім того, обґрунтовується функціональна сутність платоспроможності, визначаються вимоги до управління цим процесом.

Ключові слова: платоспроможність, підприємство, забезпечення платоспроможності, управління платоспроможністю, ефективна система.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы основные составляющие формирования эффективной системы платежеспособности промышленного предприятия, которые включают определение содержания и объекта обеспечения платежеспособности, формирование цели и основных задач управления платежеспособностью. Кроме того, обосновывается функциональная сущность платежеспособности, определяются требования к управлению этим процессом.

Ключевые слова: платежеспособность, предприятие, обеспечение платежеспособности, управление платежеспособностью, эффективная система.

ANNOTATION

The article substantiates the basic components of forming an effective system of solvency of industrial enterprises, which include the definition of the content and object of ensuring the solvency, the formation of the purpose and main objectives of solvency management. In addition, it substantiates the functional essence of solvency, determined requirements for managing this process.

Keywords: solvency, enterprise, ensure the solvency, solvency management, effective system.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування і розвитку суб'єктів господарювання України все частіше підприємства стикаються з проблемою втрати платоспроможності. Формування ефективних шляхів відновлення платоспроможності потребує більш ґрунтовного аналізу причин її втрати. Хоча нині якість менеджменту на підприємствах значно зросла, дуже часто виникають певні проблеми,

пов'язані зі зниженням рівня чи втратою платоспроможності, вирішити які однозначно неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню сутності платоспроможності підприємства та причин її втрати внаслідок дії різноманітних деструктивних факторів було присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, дослідженням ролі платоспроможності у фінансовій безпеці та визначенням наслідків її втрати займалися такі вітчизняні науковці, як А.А. Горбатенко [4], В.С. Сирота [7], О.С. Харченко [10]. Розробці заходів підвищення платоспроможності присвячено праці Н.О. Власової [3], Н.Б. Теницької [8] та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються невирішеними питання визначення ефективних шляхів усунення неплатоспроможності підприємства та формування універсальної системи її забезпечення на перспективу відповідно до нових викликів сучасності, а саме тих умов, у яких опинилися суб'єкти господарювання України під впливом кризових факторів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні окремих концептуальних засад забезпечення платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через сучасні виклики та кризовий стан економіки України підприємствам стає все важче підтримувати стабільне функціонування і розвиток, вчасно і якісно виконувати взяті на себе економічні та фінансові зобов'язання, що обов'язково призводить до банкрутства. Визнання підприємства банкрутом пов'язано з втратою мінімального рівня платоспроможності, необхідного для подальшого його функціонування. У зв'язку

з цим професійне вивчення та оцінка платоспроможності, а також розробка заходів її забезпечення стають першочерговими цілями підприємства задля забезпечення його виживання.

В умовах фінансової кризи питанню платоспроможності суб'єктів господарської діяльності приділяється особлива увага, оскільки платоспроможність підприємства є найважливішим показником, що характеризує фінансовий стан підприємства. Існує безліч трактувань поняття «платоспроможність» різними науковими діячами, тому розглянемо декілька з них (табл. 1).

Отже, високий рівень платоспроможності – необхідна складова характеристики будь-якого стабільно функціонуючого суб'єкта господарювання. Саме тому зацікавленими в грамотній оцінці його стану платоспроможності будуть як керівники даного підприємства, так і його потенційні партнери.

Але, на жаль, більша частина підприємств характеризується низькою платоспроможністю, основними причинами якої є помилкове визначення плану виробництва; втрата ефективних каналів збуту; неефективне використання трудових і матеріальних ресурсів; низька забезпеченість підприємства власними оборотними активами; інфляційні процеси; податкова політика.

Тому для забезпечення високого рівня платоспроможності та ліквідності підприємства потрібно постійно здійснювати аналіз господарської діяльності, який полягає у вивченні балансу підприємства за активом та пасивом, оцінці фінансових результатів і напрямів використання прибутку, а також виконанні таких завдань, як забезпечення підприємства необхідною кількістю оборотних активів, вибір оптимальної структури капіталу та ефективних і раціональних напрямів його використання, розробка поточних і перспективних планів розвитку підприємства та здійснення контролю за їх виконанням з урахуванням всіх можливих ризиків в нинішніх ринкових умовах.

Так, згідно з баченням О.С. Харченко, саме платоспроможність є тією необхідною

складовою, яка дає змогу зберігати рівноважний, конкурентоспроможний стан сьогодні та в перспективі, постійно реагуючи на екзогенні та ендогенні чинники в актуальних ринкових умовах та адаптуючись до них [10, с. 27].

Під час здійснення оцінки стану платоспроможності вкрай важливо визначити, який саме її різновид ми аналізуємо. Згідно з Ю.М. Тютюнником, за періодом оцінки в науковій літературі прийнято виділяти поточну (фактичну) та перспективну платоспроможність [9, с. 276]:

1) поточна (фактична) платоспроможність визначає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів для виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату або впродовж періоду оцінювання;

2) перспективна платоспроможність характеризує здатність підприємства здійснювати виконання платіжних зобов'язань у майбутньому періоді.

Відповідно, для подальшої розробки заходів щодо відновлення та забезпечення того чи іншого різновиду платоспроможності необхідно визначити причини, наслідком яких стала втрата суб'єктом платоспроможності. Так, О.О. Непочатенко вважає, що головними причинами настання неплатоспроможності підприємства можуть бути [6, с. 366]:

1) помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості;

2) невиконання замовлень;

3) неконтрольоване зростання собівартості продукції;

4) втрата каналів реалізації та постійних замовників;

5) неплатоспроможність покупців і замовників;

6) брак власних джерел фінансування;

7) інфляційні процеси;

8) значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси;

9) низька якість фінансового планування на підприємстві;

10) низька оборотність оборотних коштів.

Таблиця 1

Розкриття поняття «платоспроможність» різними науковими діячами

Автор	Поняття	Ключові слова
М.М. Бердар [2, с. 274]	трактує платоспроможність підприємства як його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання	здатність виконувати свої платіжні зобов'язання
Г.І. Базецька [1, с. 187]	платоспроможність – це спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності	спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами
Сирота В.С. [7, с. 96]	визначає платоспроможність як можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку	можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями
О.О. Непочатенко [6, с. 365]	платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання	можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання
Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність		

Крім вищезазначених причин, слід назвати такі, які можуть аналогічно тягнути за собою втрату платоспроможності, а саме:

- 1) високий податковий тягар;
- 2) зростання залежності від кредиторів та потрапляння в боргову пастку;
- 3) невіправдані, високоризикові рішення керівництва, які призводять до настання кризового стану на підприємстві.

Важливість для підприємства підтримувати платоспроможний стан у будь-який момент часу для задоволення вимог кредиторів, інвесторів, державних контролюючих установ вимагає обґрунтування концептуальних засад забезпечення платоспроможності, що передбачає вирішення певних основних питань (рис. 1) [5, с. 5].

Основними вимогами (принципами) до забезпечення платоспроможного стану підприємства



Рис. 1. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства

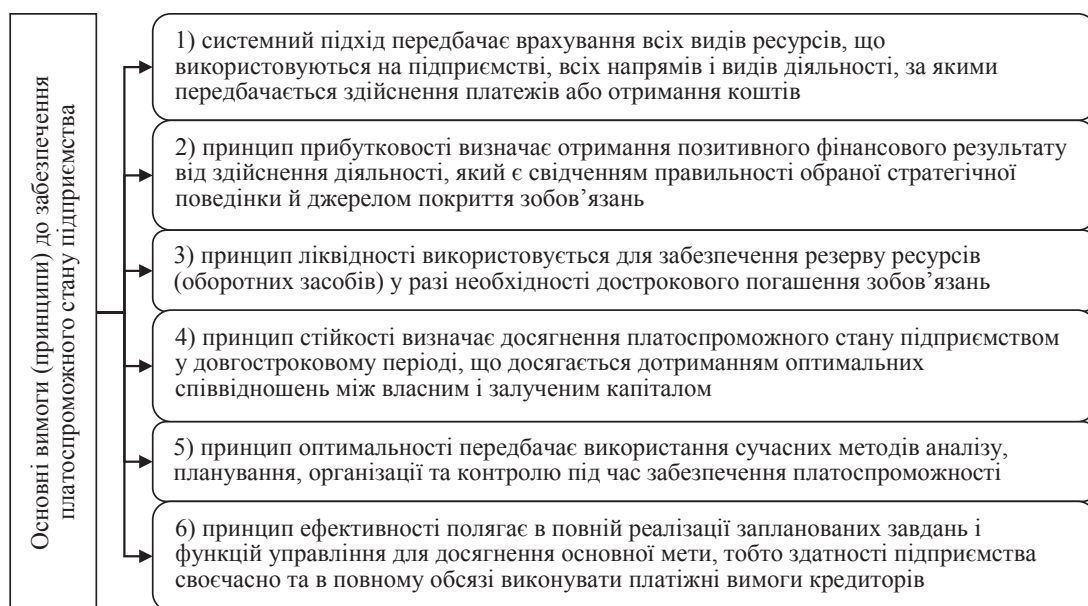


Рис. 2. Основні вимоги (принципи) до забезпечення платоспроможного стану підприємства [5, с. 7]

визначено системний підхід, прибутковість, ліквідність, стійкість, оптимальність й ефективність (рис. 2).

Підприємства, які не змогли стабілізувати ситуацію за ранніх ознак погіршення власної платоспроможності, в найгіршому випадку призупиняють свою діяльність й проводять ліквідаційну процедуру. Щоб не допустити такого варіанта розвитку подій, перш за все потрібно стежити за змінами стану платоспроможності підприємства щодо того, чи відповідає він ознакам, що характеризують його як платоспроможний. Такими ознаками, на думку А.А. Горбатенко [4, с. 32], є наявність достатніх коштів на розрахунковому рахунку підприємства та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. За невідповідності вказаним ознакам платоспроможності рекомендовано здійснити заходи для повернення до нормативних значень.

Так, на думку Н.Б. Теницької, серед багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримувannya ефективної господарської діяльності, можна виділити такі [8, с. 367]:

- 1) зміна складу керівників підприємства та стилю управління;
- 2) інвентаризація активів підприємства;
- 3) оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;
- 4) продаж незавершеного будівництва;
- 5) обґрунтування необхідної кількості персоналу;
- 6) продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;
- 7) реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості на довгострокові позики або іпотеки;
- 8) запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- 9) удосконалення організації праці;
- 10) проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Запропоновані концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства можуть стати основою для розробки й реалізації заходів щодо підвищення ефективності управління його платоспроможним станом у короткостроковому й довгостроковому періодах.

Щоб визначити, чи достатньо в суб'єкта господарювання грошей для погашення його зобов'язань, необхідно проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, а також виплати дивідендів.

Аналіз платоспроможності потребує також ретельного аналізу структури кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Він здійснюється на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань із наявністю ліквідних коштів.

Висновки. Таким чином, ми дійшли висновку, що вирішення будь-якої проблеми починається з визначення причин її настання, в цьому випадку визначення причин настання неплатоспроможності підприємства. За результатами аналізу можна зазначити, що характерними причинами, які тягнуть за собою втрату платоспроможності, можна вважати неприйнятно високі витрати підприємства, повну втрату попиту на продукцію даного підприємства, надмірний податковий тягар, зростання залежності від кредиторів, не виправдані, високоризикові рішення керівництва.

Як показало дослідження, для забезпечення оптимального стану платоспроможності та підвищення її рівня на перспективу необхідним є здійснення керівництвом низки дій на випередження. З цією метою нами було розроблено систему забезпечення платоспроможності, яка передбачає певний порядок послідовних кроків: пошук та обробку інформації про стан платоспроможності підприємства, вибір методу оцінки, характеристику рівня платоспроможності й результатів оцінки, вибір заходів покращення рівня платоспроможності, відновлення втраченої платоспроможності та подальший моніторинг стану платоспроможності. Адже саме ці кроки є потенційними можливостями для забезпечення стабільно високого рівня платоспроможності.

Проте слід пам'ятати, що ідеальних шляхів забезпечення платоспроможності не існує, завжди існують недоліки, що не були враховані, а з часом з'являються нові виклики і загрози, які потребують свіжого погляду на їх вирішення.

Специфічні причини втрати платоспроможності окремого підприємства потребують розробки заходів стабілізації, створених саме для конкретного випадку. Внаслідок цього виникає необхідність врахування як вітчизняного, так й іноземного досвіду потенційних заходів забезпечення високого рівня платоспроможності та вироблення нових шляхів щодо вирішення зазначеного завдання у відповідних актуальних умовах, що є перспективою подальших досліджень з цієї тематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: [навч. посіб.] / [Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, Ю.В. Ткаченко]. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] / М.М. Бердар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі: [монографія] / [Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смирнова]. – Х.: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 222 с.
4. Горбатенко А.А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А.А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. – 2009. – № 1 (26). – С. 31-40.
5. Іванов В.О. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства / В.О. Іванов // Схід. – 2009. – № 9 (100). – С. 4-8.

6. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: Центр учбової літ., 2013. – 504 с.
7. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук / В.С. Сирота. – К., 2016. – 217 с.
8. Теницька Н.Б. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 366-369.
9. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] / Ю.М. Тютюнник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
10. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.

УДК 334.012.61-022.51(477)

Михальчук Л.В.
старший викладач кафедри підприємництва
та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів

Лінник А.О.
студентка
Університету митної справи та фінансів

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

THE FUNCTIONALITY OF THE ENTERPRISES OF A SMALL BUSINESS IN UKRAINE: PROBLEMS AND THEIR SOLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан малого бізнесу в Україні з урахуванням змін в законодавчій сфері й специфіки економічної, соціальної та політичної ситуації. Також було проаналізовано основні економічні показники, що супроводжують діяльність малих підприємств, які показали необхідність впровадження термінових заходів щодо покращення ефективності стану та подальшого функціонування підприємств малого бізнесу.

Ключові слова: малі підприємства, бізнес, підприємницька діяльність, економічна система, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние малого бизнеса в Украине с учетом изменений в законодательной сфере и специфики экономической, социальной и политической ситуации. Также были проанализированы основные экономические показатели, которые сопровождают деятельность малых предприятий, которые показали необходимость внедрения срочных мер по повышению эффективности состояния и дальнейшего функционирования предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: малые предприятия, бизнес, предпринимательская деятельность, экономическая система, эффективность.

ANNOTATION

In the article was explored the current state of small business in Ukraine, taking into account changes in the legislative sphere and the specific economic, social and political situation. Also were analyzed the major economic indicators which accompany the activity of small enterprises. As a result of research were offered the ways of overcoming these problems, which will improve the work of small business.

Keywords: small enterprises, business, entrepreneurial activity, economic system, efficiency.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання мале підприємництво відіграє структуроутворюючу роль, що дає змогу підвищувати соціально-економічний стан як окремих регіонів, так і держави загалом. Розвиток малого підприємництва дає змогу вирішувати перш за все соціальні питання, забезпечуючи робочими місцями самих засновників власної справи, а також додаючи робочі місця для населення. Зростання ВВП країни за рахунок підвищення ефективності діяльності малого підприємництва вирішує економічні питання, наприклад, через надходження грошових коштів до державного бюджету, шляхом сплати податків.

Недостатня увага до питань формування сприятливих ринкових умов розвитку малого

бізнесу з боку держави та громадських організацій заважає суб'єктам малого підприємництва в нашій країні функціонувати так ефективно, як це відбувається в західних країнах. Звернення до проблем розвитку малого підприємництва обумовлено його великим значенням в соціально-економічному житті країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку сфери малого та середнього бізнесу займалися такі вчені, як, зокрема, О.П. Кавтиш, Л.В. Кузнецова, С.А. Терещенко, О.М. Піщуліна, О.П. Продан, В.В. Турчак, О.І. Другов. Вони відзначають, що малий бізнес є основою для створення середнього бізнесу, з якого формуються великі підприємства та фірми, які у подальшому стають основою економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні дуже важливо дослідити й зрозуміти, як відбувається адаптація сучасних підприємців, які фактори мають вирішальний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні, який характер цього впливу.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану малого бізнесу в Україні з урахуванням змін в законодавчій сфері й специфіки економічної, соціальної та політичної ситуації, а також у визначенні факторів, що мають вирішальний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні і характер цього впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах господарювання мале підприємництво відіграє структуроутворюючу роль, що пов'язано перш за все з вирішенням соціальних та економічних проблем суспільства.

Значення малого підприємництва розкривається у принципах, що наведені на рис. 1.

Рішення соціальних проблем може бути забезпечено внаслідок самозайнятості підприємців та створення нових робочих місць. Рішення економічних проблем суспільства можливо в умовах формування конкурентного середовища та надання гнучкості економіці.

В Україні відбувається швидке зростання недержавного сектору економіки, однією з форм

якого є малий бізнес. Так, суб'єктами малого підприємництва виступають фізичні особи-підприємці та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб, а обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро. Суб'єкти господарювання – юридичні особи, що мають середню кількість працівників за рік більше 250 осіб та обсяг річного доходу яких перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро, відносяться до великого бізнесу, інші суб'єкти господарювання відносяться до середнього бізнесу [4].

Сьогодні економіка розвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Зокрема, їх частка у ВВП багатьох європейських країн перевищує 80% (Німеччина – 80%, Великобританія – 95%, Фінляндія – 93%, Франція – 99,8%) [5].

Малий та середній бізнес (SME) в ЄС розглядається як єдиний конгломерат, в якому високу концентрацію робочої сили забезпечує малий бізнес, а значну частку ВВП країни – середній бізнес [6, с. 124].

В Україні частка малих підприємств (до 50 осіб) у зайнятості становить, згідно з офіційними даними, близько 95,5%, однак, попри такий високий показник, все одно потребує підтримки, тому що їх частка у ВВП становить лише 12-14% [7, с. 40].

Малий бізнес – це створення нових робочих місць, а також альтернатива найманій праці. Розвиток малого бізнесу є дуже необхідним для формування середнього класу суспільства. Але на даному етапі розвитку малого бізнесу

та підприємництва є значні проблеми, а одним зі шляхів становлення та розвитку малого підприємництва є кредитування цієї сфери. Проте внаслідок кризи в банків виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок. Високі відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємництва, які започатковують свою справу [8].

У структурі обласного підприємництва, згідно з даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2016 року, кількість малих підприємств становила 327 814 одиниць, тобто 95,5% від загальної кількості, середніх – 15 203 одиниць, або 4,4%, великих – 423 (0,1%) (рис. 2).

Далі на основі вищезазначених даних розглянемо також, як розвивався малий бізнес в Україні впродовж 2012-2015 років (табл. 1).

З табл. 1 видно, що загалом показники мають як негативну, так і позитивну характеристику. Значимість малого підприємництва для України доповнюється динамікою показника кількості малих підприємств. Аналізуючи вищезазначений пункт, ми бачимо, що найбільша кількість малих підприємств спостерігається у 2013 році, а найменша – у 2015 році, тобто впродовж 2012-2015 років динаміка була негативною, отже, можна спостерігати зменшення кількості малих підприємств протягом останніх трьох років. За аналізований період аналогічну тенденцію мають й показники кількості зайнятих працівників, кількості найманих праців-

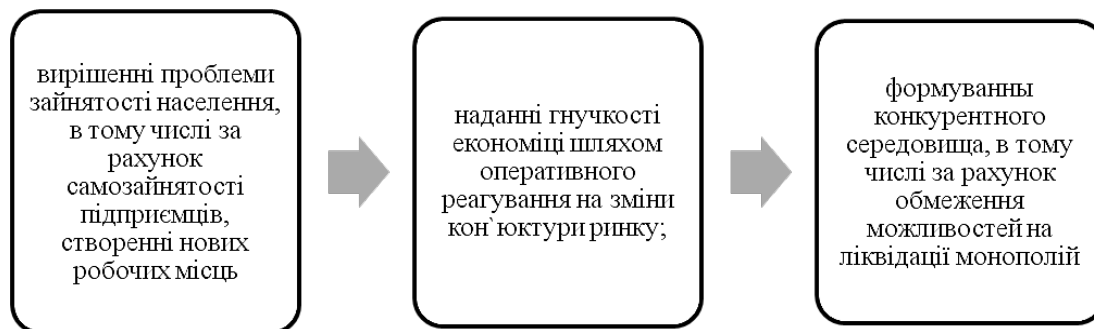


Рис. 1. Принципи функціонування малого підприємництва [3, с. 175]

Таблиця 1

Основні показники діяльності малих підприємств України за 2012-2015 роки

Показники	Рік			
	2012	2013	2014	2015
Кількість малих підприємств	344 048	373 809	324 598	327 814
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2 051,3	2 010,7	1 686,9	1 576,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	1 951,6	1 891,8	1 583,0	1 466,3
Частка найманих працівників у кількості зайнятих працівників, %	95,14	94,09	93,84	93,02
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	672 653,4	670 258,5	705 000,5	937 112,8
Темпи зростання обсягу реалізованої продукції, %	-	-0,36	5,18	32,92
Індекс споживчих цін, %	99,80	100,50	124,90	143,30
Середня місячна заробітна плата, грн.	2 752	2 979	3 149	3 661
Темпи зростання середньомісячної заробітної плати, %	-	74,31	11,38	9,65

ників, при цьому спостерігається й скорочення частки найманих працівників у загальній кількості зайнятих працівників.

Кількість підприємств станом на 01.01.2016 [9]

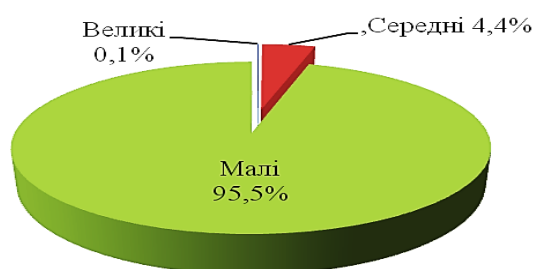


Рис. 2. Структура підприємств України у 2015 році

Якщо взяти до уваги зміни індексу цін за цей же час, то можна побачити, що протягом 2013 року індекс споживчих цін мав тенденцію до постійного підвищення за винятком липня (99,0%), серпня (99,2%) та жовтня (98,7%), загалом індекс споживчих цін за 2012 рік становив 99,8%, за 2013 рік – 100,5%, а за 2014 та 2015 роки – 124,9% та 143,3% відповідно [10, с. 113].

Позитивним є зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств станом на 1 січня 2016 року на 232 112 млн. грн., або 32,92%, тобто він сягнув 937 112,8 млн. грн. Аналіз показників 2014 року показав, що в даному періоді спостерігалось збільшення обсягу реалізованої продукції малих підприємств на 347 428 млн. грн., або 5,18%, але в 2012 році відбулося зменшення на 0,36%. Враховуючи

індекс споживчих цін (їх зростання становило у 2014 році 124%, у 2015 році – 143%), можна стверджувати, що зростання обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) відбулося виключно внаслідок росту споживчих цін.

В абсолютній сумі покращення можна спостерігати й по заробітній платі. Станом на 1 січня 2016 року середня заробітна плата по малим підприємствам становить 3 661 грн., порівняно з попереднім роком показники зросли на 13,98% (2014 рік – 3 149 грн.), при цьому індекс споживчих цін збільшився на 43%, аналогічна ситуація спостерігається й у 2014 році [9].

Далі пропонуємо розглянути статистику кількості суб'єктів господарювання станом на 1 січня 2017 року за видами діяльності на основі даних Держстату України (рис. 3).

Як бачимо, найбільш вигідною та актуальною сферою господарювання станом на 1 січня 2016 року є оптова та роздрібна торгівля – 29%. Значно меншими сферами є такі: сільське, лісове та рибне господарство – 14%, промисловість та будівництво – 12% та 8% відповідно. Найменш привабливими є такі сфери, як фінансова та страхова діяльність, охорона здоров'я, надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 1%.

Приведене групування підприємств малого бізнесу свідчить про те, що підприємці вкладають кошти у галузі зі швидким обігом коштів (тобто торгівля), а найменш привабливими є ті галузі, що мають тривалий термін окупності інвестицій.

Основними причинами слабкого розвитку підприємства в Україні (рис. 4) можна вважати відсутність досвіду здійснення підприємниць-



Кількість суб'єктів господарювання станом на 1 січня 2016 року [9]

Рис. 3. Класифікація суб'єктів господарювання в Україні за видами діяльності станом на 1 січня 2016 року



Рис. 4. Причини слабого розвитку підприємства в Україні

кої діяльності, організаційно-правові труднощі, обмеження матеріальних та фінансових ресурсів.

Сьогодні в Україні формування державної політики підтримки малого бізнесу та визначення шляхів її реалізації мають стати невід'ємними частинами загальнодержавної політики у галузі соціально-економічних перебудов, що сприятиме формуванню чисельного середнього класу суспільства, який є основою ринкових змін та гарантом незворотності економічних процесів [12, с. 95].

Формування ринкової економіки в Україні пов'язано зі зростанням підприємницької активності в усіх галузях. Розвиток саме малого бізнесу є одним із найперспективніших засобів створення конкурентної ринкової системи. Таким чином, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок:

1) організації фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу:

– створення спеціальних установ для кредитування малих підприємств;

– віднесення на собівартість витрат, що пов'язані з формуванням страхового фонду в процесі кредитування;

– надання малим підприємствам державних гарантій у вигляді державних боргових зобов'язань;

2) організаційного забезпечення малого бізнесу:

– впровадження регіональних програм підтримки і розвитку малих підприємств;

– організація роботи окремої ланки виконавчої влади, яка б займалася виключно питаннями малого бізнесу;

3) створення забезпеченості інформацією та кадрами:

– створення спеціалізованих консультативних центрів по наданню інформації підприємцям;

– покращення освітніх програм напрямів підприємництва і бізнесу [12, с. 17].

Вжиття вищезазначених заходів дасть можливість підвищити соціально-економічний стан як окремих регіонів, так і держави загалом, а також допоможе вирішити соціальні питання, тим самим додаючи робочі місця для населення та створюючи середній прошарок суспільства, а головне, забезпечить зростання ВВП країни,

що дасть змогу сформувати платоспроможний попит населення.

Висновки. Розглянувши сучасний стан та тенденції розвитку підприємств малого бізнесу в Україні, можна зазначити, що їх функціонування потребує змін в законодавчій сфері для покращення економічної, соціальної і політичної ситуації, а також вжиття заходів покращення механізму фінансування й ефективності стану та подальшого функціонування підприємств малого бізнесу. Для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавтиш О.П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості / О.П. Кавтиш, Т.О. Колісна // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – С. 88-89.
2. Кузнецова Л.В. Вплив банківської системи України на розвиток малого та середнього бізнесу / Л.В. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2 (45). – С. 249-250.
3. Терещенко С.А. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання / С.А. Терещенко // Економіка і організація управління. – 2013. – № 1. – С. 175.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 55. – Ч. 3.
5. Малий бізнес: закордонний досвід / Національний інститут системних досліджень проблем підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html
6. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / [Д.В. Ляпін, В.І. Дубровський, О.М. Піщуліна, О.П. Продан] // Інститут власності і свободи, 2012. – № 3. – С. 124-126.
7. Турчак В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.В. Турчак // Молодий вчений. – 2013. – № 1 (01). – С. 39-44.
8. Анацька І.Ю. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / І.Ю. Анацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60
9. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Прожитковий мінімум як базовий соціальний стандарт в Україні: реалії та проблеми вдосконалення / [А.Л. Бикова,

- А.В. Лобза, Л.Ю. Семенова] // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 17 (24). – С. 113-114.
11. Саух К.С. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні / К.С. Саух // Збірник наукових праць УкрДУЗТ. – 2015. – № 2. – С. 95.
12. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 16-18.
13. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – С. 107.

УДК 338.45

Навольська Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF PROVIDING ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність понять «результат діяльності», «економічний ефект», «економічна ефективність» і «критерій економічної ефективності»; виокремлено традиційний і реформаторський напрями дослідження економічної ефективності; надано характеристику основних підходів до оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств; досліджено зв'язок між ресурсами і результатами виробництва; запропоновано для оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств використовувати як результуючі показники обсяг прибутку і рентабельність.

Ключові слова: результат діяльності, економічний ефект, економічна ефективність, критерій економічної ефективності, витрати, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятий «результат деятельности», «экономический эффект», «экономическая эффективность» и «критерий экономической эффективности»; выделены традиционный и реформаторский направления исследования экономической эффективности; дана характеристика основных подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятий; исследована связь между ресурсами и результатами производства; предложено для оценки экономической эффективности деятельности предприятий использовать как результирующие показатели объем прибыли и рентабельность.

Ключевые слова: результат деятельности, экономический эффект, экономическая эффективность, критерий экономической эффективности, расходы, прибыль.

ANNOTATION

The article deals with the concept «result of activity», «economic effect», «economic efficiency» and «criterion of economic efficiency»; the traditional and reformatory directions of research of economic efficiency are singled out; the main approaches of assessing the economic efficiency of enterprises are characterized; the connection between resources and production results is investigated; it is suggested to use profit and profitability indicators as the resulting indicators for estimating the economic efficiency of enterprises.

Keywords: result of activity, economic effect, economic efficiency, criterion of economic efficiency, expenses, profit.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання особлива увага приділяється проблемі економічної ефективності діяльності підприємств як з позиції самих господарюючих суб'єктів на всіх рівнях економіки (підприємство, галузь, регіон) з метою коригування управління і планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта аналізу інститутів (інвестиційних і регулюючих) для визначення економічного становища даного підприємства в економічній системі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблеми забезпе-

чення економічної ефективності діяльності підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти, такі як, зокрема, Л.І. Абалкін, М.І. Баканов, Л.А. Белаков, С.Л. Брю, Б. Голд, З.П. Двудіт, М. Долішній, С. Ейлон, Л.Л. Єрмолович, Д.Г. Заруба, І.Я. Кац, О.Є. Кузьмін, К.Б. Лейкіна, К.Р. Макконнелл, Б.М. Мізюк, С.В. Мочерний, В.К. Мухопадов, Я.Д. Плоткін, Р.Ю. Покровський, С.Ф. Покропивний, М.Д. Путілова, В.М. Рибін, Ю. Сезан, В.К. Черник, І.Б. Швець, А.Д. В опублікованих працях висвітлено погляди авторів на сутність поняття «економічна ефективність»; досліджено фактори формування основних економічних показників, підходи до оцінювання економічної ефективності, запропоновано методи вимірювання економічної ефективності діяльності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно поглиблювати та розвивати вже відомі та обґрунтовувати низки нових теоретичних і методичних положень, які в комплексі визначають напрями оцінювання та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних положень з оцінювання та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність як одне із загальних і головних понять в економіці формується під впливом усього спектра факторів і відносин у суспільстві. В умовах ринкової економіки, яка характерна для розвинутих капіталістичних країні і яка загалом формулася в нашій країні, основними принципами й інститутами, що створюють передумови для раціоналізації витрат і результату, є приватна власність, свобода підприємництва і вибору, конкуренція, система ринкових цін, а також державне регулювання.

Економічний зміст економічної ефективності полягає у збільшенні позитивного результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності і кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

Економічну ефективність характеризують вартісні показники, які є кінцевим або проміжним результатом діяльності підприємства, а саме обсяг товарної, чистої, реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва, продуктивність праці, економія матеріальних і трудових ресурсів тощо.

Для кращого розуміння сутності економічної ефективності діяльності підприємства І.В. Ковальчук чітко розмежує такі поняття, як «результат діяльності», «економічний ефект», «економічна ефективність» і «критерій економічної ефективності».

Результат діяльності підприємства визначається характером його діяльності. Результатом може бути обсяг виробленої продукції, виконаних робіт або послуг. Проте не завжди результат діяльності вимірюється кількістю якісної продукції. Можлива ситуація, коли результатом діяльності підприємства є неякісна продукція (брак). Брак – це негативний, але все ж таки результат.

Критерій ефективності – категорія, яка вказує на підставу для оцінки ефективності і є її мірилом.

В економічній літературі поняття «економічний ефект» і «економічна ефективність» не завжди розмежовуються. Ми схильні вважати, що це різні поняття, які відображають різні аспекти економічної діяльності підприємства. Зокрема, Л.Г. Мельник, І.П. Скобелєва, С.О. Нікітін, Р.М. Петухов, М.І. Бухалков, І.В. Ковальчук слушно зауважують, що ефект характеризує результат діяльності [6; 8; 9], а М.Д. Путілова вважає, що ефективність означає співвідношення результату й витрат для його отримання. Сутність підвищення економічної ефективності полягає в досягненні найвищого ефекту або результату за найменших витрат.

Подібні думки висловлюють автори «Економічної енциклопедії», які економічний ефект трактують як «корисний результат економічної діяльності, що вимірюється як різниця між грошовими доходами від такої діяльності та грошовими витратами на її здійснення», а економічну ефективність – як «досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці» [2, с. 462, 508].

У сучасній вітчизняній науці можна виділити два напрями дослідження економічної ефективності:

- традиційний, що пов'язаний з розвитком класичної політекономії, особливо марксової економічної доктрини, і тривав до кінця 90-х рр. ХХ ст.; дослідниками цього напрямку є Л.І. Абалкін, Л.Л. Єрмолович, І.Я. Кац, К.Б. Лейкіна;

- реформаторський, що розпочався з процесами активної трансформації вітчизняної економіки на початку 90-х рр. ХХ ст.; найбільш відомими представниками цього напрямку є такі вчені-реформатори, як Д.Г. Заруба, С.Ф. Покропивний, С.В. Мочерний, В.К. Черняк.

Прихильник «витратного» підходу І.Я. Кац вважає, що економічну ефективність можна визначити як «співвідношення результатів діяльності і витрат» [11, с. 13]. Деякі ж науковці, які застосовують згаданий підхід, наприклад, Р.Ю. Покловський і В.К. Мухопадов, поняття економічної ефективності трактують як «ступінь результативності витрат і рівень економічного прогресу суспільства» [10, с. 9].

Другий підхід у межах традиційного напрямку до поняття економічної ефективності – це «ресурсний». Один з відомих економістів В.М. Рибін економічну ефективність розглядає як «досягнення виробничої мети з найменшими витратами засобів». Водночас провідний вчений Л.І. Абалкін стверджує, що економічна ефективність – це «ні що інше, як отримання певного результату на одиницю використовуваних ресурсів» [1, с. 66].

Під час порівняння «витратного» і «ресурсного» підходів за їхнім результативним використанням варто віддати перевагу другому, тобто «ресурсному». Це зумовлено низкою причин:

- ресурси використовуються в різних сферах діяльності підприємства, і застосування методик ресурсного підходу дає змогу більш об'єктивно оцінювати ефективність роботи господарського суб'єкта в різних сферах, тоді як «витратний» підхід більше орієнтований на виробництво;

- ресурси ми розуміємо як фактори виробництва, які будуть використані в майбутньому виробництві; вони статичні за своєю суттю; водночас витрати існують в динамічній формі, їх значною мірою характеризують змінність, триваліст, плінність; статика більш прийнятна для пізнання, ніж динаміка, тому категорія ресурсів є більш зрозумілою для людського сприйняття, ніж категорія витрат;

- категорія ресурсів має перевагу над категорією витрат за рівнем узагальнення, оскільки є основою функціонування мікро- і макроекономічних утворень, а саме підприємств, організацій, галузей, ринків, фінансово-економічних систем окремих країн та світового господарства.

Водночас потрібно зауважити, що і «витратний», і «ресурсний» підходи не можуть використовуватися в нових умовах господарювання через те, що головні їхні постулати значною мірою суперечать економічним реаліям сьогодення.

Варто зазначити, що на всіх рівнях господарювання ефективність відображає зв'язок між ресурсами і результатами виробництва, у чому і полягає її сутність. Ефективність – багатовимірна системна категорія, яка відображає співвідношення між ресурсами (витратами) і результатами виробництва.

Процес виробництва є процесом взаємодії ресурсів, які змінюють свою вартісну і фізичну форму. Для класифікації ресурсів підприємства використовують низку підходів. Проаналізуємо два найбільш загальні підходи.

Перший підхід виділяє виробничі і трудові ресурси. Виробничі ресурси виступають у вигляді засобів праці (обладнання, машини і механізми, будинки і споруди, транспортні засоби, мережа збуту тощо) та у вигляді предметів праці (паливо, сировина, комплектуючі виробів тощо). Крім цього, у розпорядженні підприємства є кошти для поточної діяльності і розвитку виробництва. Трудові ресурси – це працівники, які володіють сукупністю фізичних і духовних здібностей та професійними знаннями і беруть участь у процесі виробництва.

Виробничі ресурси, необхідні для виробничого процесу, утворюють виробничі фонди підприємства. Частина фондів, що функціонує як засоби праці і обслуговує виробництво протягом тривалого часу, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносячи на вартість готової продукції поступово, відповідно до зношення, утворює основні фонди підприємства (верстати, устаткування, транспортні засоби, виробничі споруди тощо).

Елементи фондів, що цілком використовуються у кожному виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на новостворений продукт, належать до оборотних фондів (запаси сировини, матеріалів, палива, незавершене виробництво, витрати на підготовку виробництва, освоєння нових видів продукції, тобто витрати майбутніх періодів, тощо).

Для завершення процесу виробництва необхідно, щоб продукт був доставлений споживачу, тобто пройшов процес обігу. Сукупність засобів обігу у сфері обігу, є фондами обігу (готова продукція на складах або на шляху до реалізації). Оборотні виробничі фонди і фонди обігу в сукупності утворюють оборотні кошти (поточні активи) підприємства. Схему цього підходу до класифікації виробничих ресурсів наведено на рис. 1.

Другий підхід до класифікації виробничих ресурсів розглядає продукцію, валовий національний продукт (загальна ринкова вартість усіх готових товарів і послуг, вироблених у країні протягом року [7, с. 384]) як результат використання сукупного ресурсу факторів виробництва, що приводяться у взаємодію інтересами їхніх власників [5, с. 56]. Цими факторами є такі (рис. 2):

- навчена, перевірена на сумісність і об'єднана у робочий колектив робоча сила вільних людей;
- засоби праці;
- предмети праці.

Обидва розглянуті підходи до класифікації дають уявлення про види виробничих ресурсів, але якщо перший підхід насамперед відображає структуру засобів, що перебувають у розпорядженні підприємства, то другий підхід (групування ресурсів за факторами виробництва) не тільки розподіляє ресурси за видами, але й демонструє інтереси власників ресурсів (їхній внесок у «готовий продукт» і одержання відповідного доходу), що відображає комплексний підхід до проблеми, більше того, відповідає цілям вимірювання ефективності (рис. 3).

Об'єктивно існують дві форми оцінювання участі економічних ресурсів у виробництві, а саме їхнє застосування і використання. Застосовувані ресурси – це авансовані витрати для здійснення процесу виробництва. Вони є основними фондами підприємства («капітал»), його

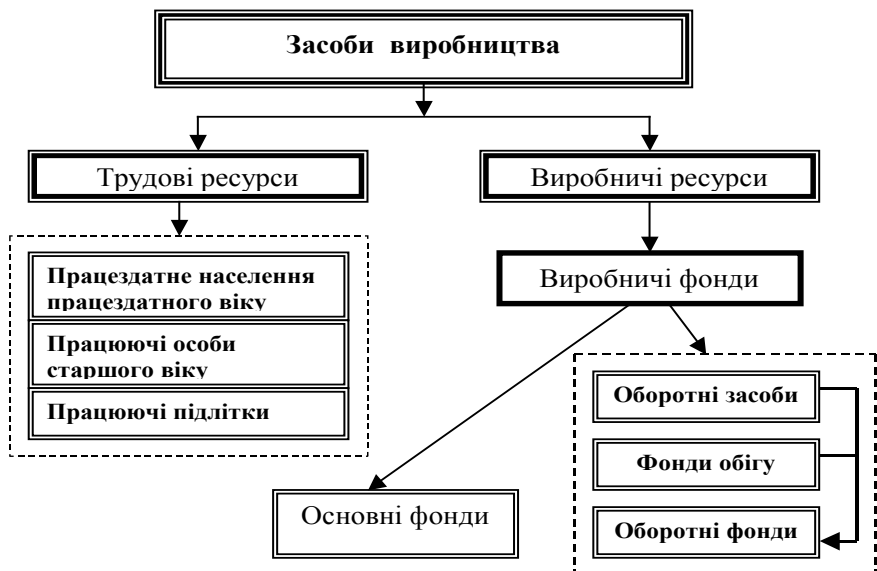


Рис. 1. Класифікація виробничих ресурсів підприємства

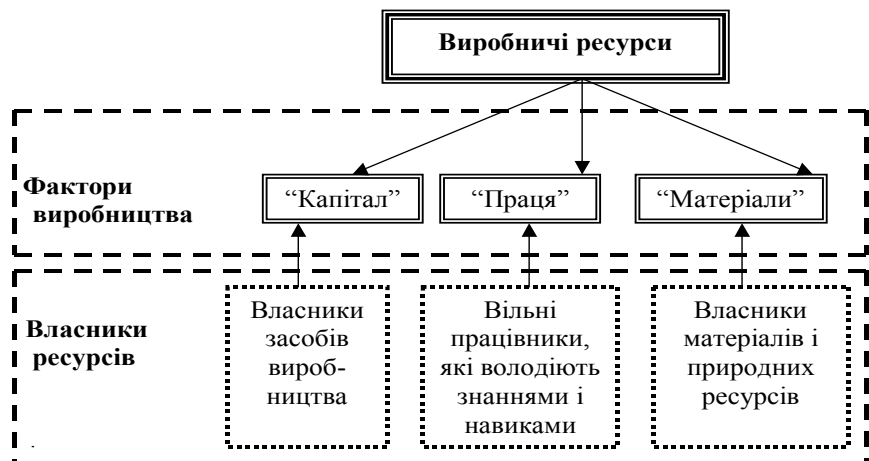


Рис. 2. Факторний підхід до класифікації ресурсів підприємства

оборотними коштами («матеріали») і робочою силою («жива праця»). Використані ресурси формують загальні поточні витрати на виробництво продукції, які є окремими елементами цих витрат. Відповідно, використанням «живої праці» характеризуються витрати підприємства на заробітну плату, основного капіталу – витрати на амортизацію, матеріальних ресурсів – матеріальні витрати. Крім цього, іноді окремою групою виділяють загальнофірмові накладні витрати.

Узагальнюючим показником ефективності використаних ресурсів є показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості).

Економічна ефективність діяльності підприємства залежить від ефективності використання кожного виду ресурсів (диференційної або часткової ефективності) та їхньої структури, яка визначається співвідношенням задіяних ресурсів різних факторів виробництва. Ці пропорції головним чином обумовлені специфікою виробництва, рівнем застосовуваної на підпри-

ємстві техніки, технології, організації виробництва і праці, співвідношенням екстенсивних та інтенсивних факторів розвитку виробництва.

Зміна часткової ефективності різних ресурсів може бути суперечливою. Так, ефективність живої праці зумовлюється структурними зрушеннями, що супроводжуються збільшенням частки основного капіталу (основних фондів) і навіть зниженням його віддачі, особливо в короткостроковому періоді.

На структуру і часткову ефективність використання ресурсів підприємства значний вплив мають зовнішні фактори, ринки ресурсів, пропозиція і попит на окремі види ресурсів та урівноважені на них ціни. Так, зі зростанням цін на паливно-енергетичні ресурси в нашій країні істотно змінюються структура витрат підприємства і рівень ефективності, збільшується частка витрат на паливно-енергетичні ресурси, знижується ефективність їхнього використання. Для збереження необхідного рівня сукупної економічної ефективності потрібні ресурсозберігальна техніка і технології, при цьому зростання витрат основного капіталу буде супроводжуватися економією витрат на паливо й енергію.

Таким чином, будь-яке підприємство функціонує в умовах обмежених ресурсів, а тому в ринкових умовах воно завжди стоїть перед проблемою вибору найефективнішого поєднання будь-яких ресурсів (факторів виробництва), можливістю заміни певної кількості одного ресурсу необхідною за даних умов кількістю інших ресурсів (наприклад, заміни ручної праці механізованою).

Найбільш раціонально в умовах обмежених ресурсів підприємство може діяти за ефективного використання кожного виду ресурсів. Дослідження часткової ефективності використання окремих видів ресурсів і витрат, раціональних меж взаємозамінності ресурсів – важливий фактор теорії і практики ефективності. З урахуванням цього фактору пропонуємо схему формування ефективності використання ресурсів підприємства, яка може бути подана таким чином (рис. 4).

Дискусія про те, що можна вважати результатом діяльності підприємства і, відповідно, співвідносити з витратами під час визначення показників ефективності,



Рис. 3. Формування ефективності використаних і спожитих ресурсів

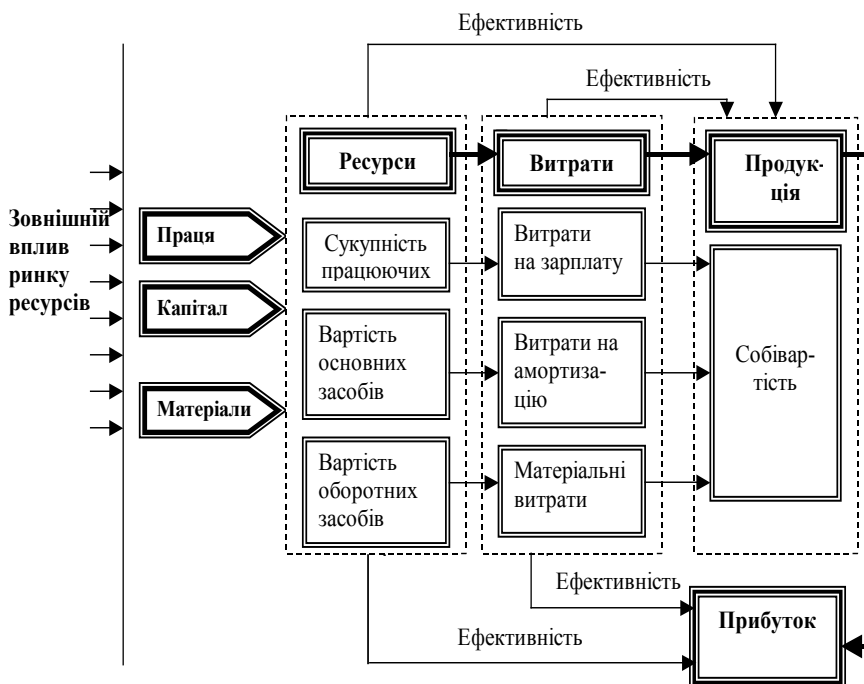


Рис. 4. Забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств з урахуванням впливу ринку ресурсів

ведеться протягом тривалого часу. Здебільшого підприємство як комерційна організація вважає, що одна з важливих цілей діяльності підприємства – досягнення прибутку. Необхідний рівень прибутку дає змогу вирішувати цілий комплекс завдань, що зумовлюють як стабільність, так і ефективність даного бізнесу (забезпечуючи йому засоби для розвитку, задоволення інтересів власників, необхідні резерви), а також створення матеріальної основи для реалізації економічних функцій держави (шляхом відрахування податків). Якщо зіставити прибуток і витрачені на його одержання ресурси, то можна дискутувати про ефективність діяльності підприємства. Недостатній рівень прибутку, який не відповідає вимогам ринку (як на мікро-, так і на макрорівнях), приводить до динамічного перерозподілу ресурсів в економіці.

Таким чином, прибуток – важлива характеристика результату діяльності підприємства. Більше того, деякі економісти вважають його основним. Так, Д. Ріск бере прибуток за інвестований капітал як відправний пункт аналізу [3, с. 28]. Водночас С. Ейлон, Б. Голл, і Ю. Сезан вважають, що «відповідно до загальноприйнятої практики <...> головним показником для адміністрації, що характеризує підсумкові результати діяльності, є відношення прибутку до інвестицій» [3, с. 48].

Водночас використання показника прибутку для оцінювання результату діяльності підприємства вважаємо явно недостатнім. Отриманий підприємством прибуток – результат випуску певної кількості продукції, яка потрібна споживачу. Випуск продукції, з одного боку, є передумовою одержання необхідного прибутку і забезпечення існування підприємства, а з іншого боку, через продукцію (послуги) і попит виробнику надходить інформація про ефективність (неефективність) його діяльності. Більше того, в моделі рівноваги макроекономіки, запропонованій свого часу Дж.М. Кейнсом, заробітна плата і ціни в короткостроковому аспекті змінювалися повільно. Оскільки ж ціни малорухомі, а обсяги продажу і запасів продукції є змінними, то підприємство отримує інформацію про те, що хочуть придбати покупці [4, с. 114] або, інакше кажучи, яку продукцію і в якій кількості має випускати підприємство, щоб його діяльність була економічно ефективною.

Таким чином, витрати ресурсів на підприємстві є не самоціллю, а засобом виробництва і реалізації продукції, які водночас є способом одержання прибутку. Співвідношення цих сторін виробництва і є ефективністю, а визначення обсягу виготовленої продукції – одним зі способів вимірювання результату виробництва.

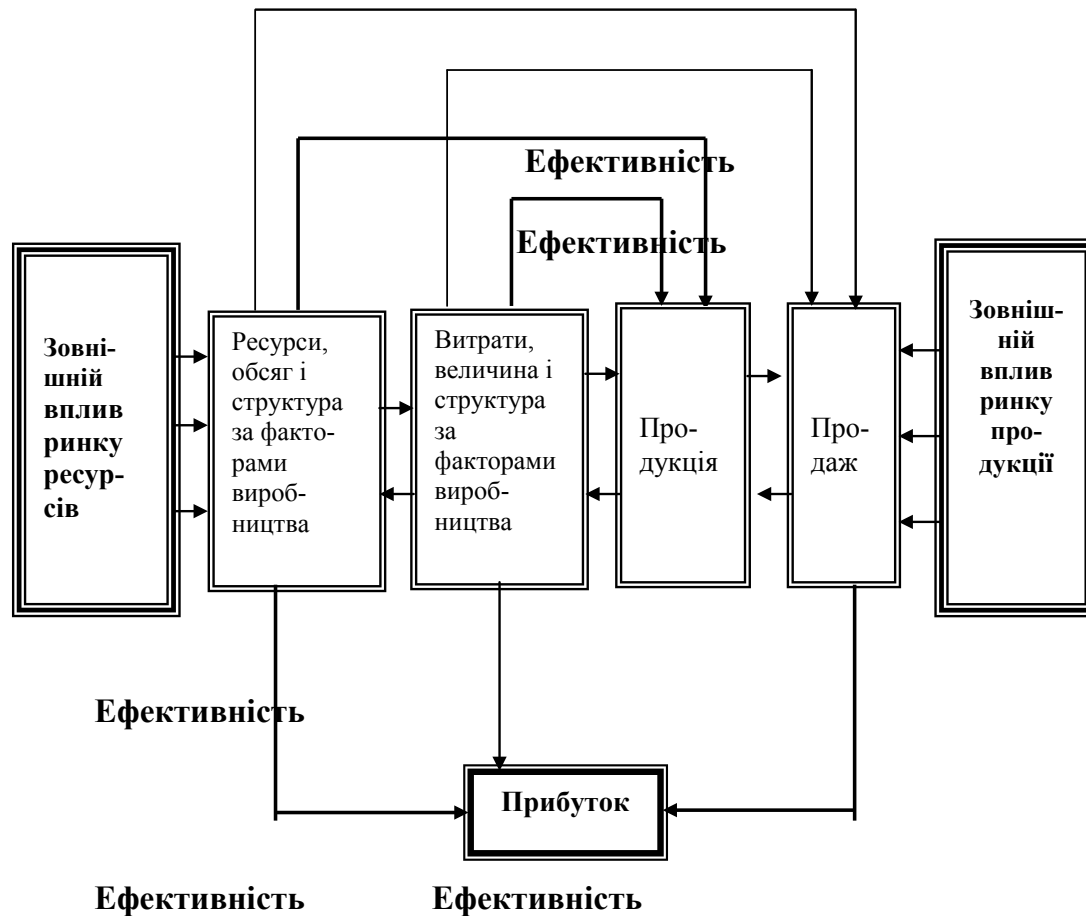


Рис. 5. Забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств в умовах насиченого ринку

Проте варто враховувати, що обсяг і структура продукції, яка може бути виготовлена на основі наявних на підприємстві ресурсів, не завжди відповідає ринковому попиту. Через це, а також з інших причин (незадовільна реклама, поява нових конкурентів, нових видів продукції і послуг, що замінюють продукцію даного підприємства) можуть виникнути труднощі у збуті (неповна реалізація випущеної продукції).

Підсумовуючи вищесказане, потрібно зазначити, що економічна ефективність відображає здатність господарюючого суб'єкта найкращим чином задовольнити потреби ринку за рахунок раціонального використання ресурсів. Саме цей аспект враховує у своєму визначенні ефективності К. Еклунд: «під ефективністю розуміємо той факт, що необхідні товари виробляються за рахунок необхідних ресурсів» [4].

Слід зауважити, що між ресурсами і виготовленою за їхньої допомоги продукцією є прямиий і зворотний зв'язок. Коли підприємство працює на ненасичений ринок, а попит перевищує пропозицію, пріоритет надається прямому зв'язку: за даних ресурсів випустити якомога більше продукції, одержавши так званий ефект від масштабу, який досягається за рахунок наявності в складі ресурсів і витрат умовно постійної частини, яка слабо залежить від обсягу виробництва. За насиченого ринку підсилюється зворотний зв'язок, тобто коли ринок диктує ціни, обсяги і якість продукції, а також необхідний рівень ресурсів, витрат та їхню структуру.

Для підвищення ефективності роботи підприємства в цих умовах необхідно використовувати додаткові витрати на розширення ринків збуту своєї продукції, диверсифікованість виробництва, маркетинг, випуск нових видів продукції. При цьому приріст результату має бути більшим за приріст ресурсів, що забезпечить підвищення ефективності.

Взагалі сучасна стратегія підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах ринкової економіки поєднує управління ресурсами (зокрема, їхнє скорочення за необхідності) з постійним прагненням розширити масштаби виробництва шляхом випуску нових видів продукції і виходу на нові ринки збуту (рис. 5).

Висновки. У межах вітчизняної науки отримали розвиток два підходи до аналізу економічної ефективності, а саме «затратний» та «ресурсний»,

тоді як на Заході існує лише один підхід – «ресурсний». У теоретичному плані «ресурсний» підхід найбільш розроблений у сучасній економічній науці, він більшою мірою відповідає умовам сучасної економічної дійсності.

Трактування, які подають вітчизняні і зарубіжні вчені, цілком відповідають змісту поняття економічної ефективності. Однак кожен з дослідників робить наголос на різних її аспектах, близьких до власних поглядів і переконань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты. Сущность, показатели, пути повышения / Л.И. Абалкин. – 2-е изд. доп. и перераб. – М. 1982.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академі, 2000 – . – Т. 1. – 2000. – 864 с.
3. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / [С. Эйлон, Б. Голд, Ю. Сезан]; пер. с англ. / под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.
4. Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель / К. Эклунд; пер. с шведск. / под ред. А.М. Волкова. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.
5. Засухин А.Т. Интенсификация производства и ее измерение / А.Т. Засухин // Российский экономический журнал. – 1994. – № 12. – С. 56-65.
6. Ковальчук І.В. Реальна економіка: [навчальний посібник з економіки підприємства] / І.В. Ковальчук. – К.: ВІПОЛ, 2004. – 393 с.
7. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
8. Экономическая эффективность производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: оценка, моделирование и прогнозирование / [С.А. Никитин, А.В. Чернова, А.А. Ноздрин]. – Тула: Изд-во ТГПИ, 1997. – 156 с.
9. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства. Методы и показатели / Р.М. Петухов. – М.: Экономика, 1990. – 80 с.
10. Якість продукції та ефективність виробництва: вимірювання, аналіз, резерви / [Р.Ю. Покловський, Б.Т. Клияненко, В.К. Мухопадов]. – К.: Наукова думка, 1993.
11. Кац И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка) / И.Я. Кац. – М.: Финансы и статистика, 1987.

УДК 338.984:658.3

Островська Г.Й.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

STRATEGIC APPROACHES TO PLANNING INTELLECTUAL ORGANIZATION ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Досліджено проблеми взаємозв'язку стратегічного планування діяльності компанії і процесу бюджетування. Обґрунтовано доцільність інтеграції системи планування та збалансованої системи стратегічних показників, що дає змогу сформулювати цілісний підхід до управління інтелектуальною компанією. Наголошено на ключовій ролі людських ресурсів, які за певних інституціональних умов перетворюються на найважливіший фактор розвитку компанії, заснованої на знаннях. Зроблено спробу удосконалити систему мотивації персоналу, яка слугує інструментом прямого впливу на поведінку працівника у процесі планування поточної діяльності компанії. Запропоновано низку засобів щодо вирішення проблеми цілісності стратегії та бюджету. Визначено напрями удосконалення системи планування у процесі впровадження збалансованої системи показників.

Ключові слова: інтелектуальна компанія; збалансована система показників; реалізація стратегії; стратегічне і оперативне планування; бюджетування; стратегічні цілі.

АННОТАЦИЯ

Исследованы проблемы взаимосвязи стратегического планирования деятельности компании и процесса бюджетирования. Обоснована целесообразность интеграции системы планирования и сбалансированной системы стратегических показателей, что позволяет сформировать целостный подход к управлению интеллектуальной компанией. Отмечена ключевая роль человеческих ресурсов, которые при определенных институциональных условиях превращаются в важнейший фактор развития компании, основанной на знаниях. Сделана попытка усовершенствовать систему мотивации персонала, которая служит инструментом прямого воздействия на поведение работника в процессе планирования текущей деятельности компании. Предложен ряд средств по решению проблемы целостности стратегии и бюджета. Определены направления совершенствования системы планирования в процессе внедрения сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: интеллектуальная компания; сбалансированная система показателей; реализация стратегии; стратегическое и оперативное планирование; бюджетирование; стратегические цели.

ANNOTATION

The problems of the relationship between strategic company activity planning and the budgeting process are researched. The expediency of the planning system and the balanced scorecard integrating is substantiated, that enables to form a holistic approach to the intellectual organization management. A key role of human resources is emphasized, which, due to certain institutional conditions, become the most important factor in the knowledge-based company development. An attempt to improve the personnel motivation system has been made, that served as a tool of direct influence upon the employee behavior in the company's current activities planning process. A number of means are proposed for solving the problem of strategy and budget entirety. The directions of planning system improvement at the balanced scorecard process are determined.

Keywords: intellectual organization; balanced scorecard; realization of strategy; strategic and operational planning; budgeting; strategic aims.

Постановка проблеми. В умовах економіки, заснованої на знаннях, компанія набуває рис організації, що навчається (learning organization), оскільки ця модель підприємництва є життєздатною у глобальному світі новітніх знань, інформації та високого рівня конкуренції. У цьому аспекті планування все частіше розглядають із позицій когнітивної економіки, як вид розумової (інтелектуальної діяльності), у процесі якої суттєву роль відіграють ментальні моделі поведінки людини тощо. Як слушно зазначає М. Сухарев, «планування нерозривно пов'язане з мисленням. Розроблення моделей бажаного майбутнього є однією з головних функцій мислення, яка утворює для соціального інтегрованого рівня організації матерії механізм еволюції» [1]. Вказаний підхід до вивчення планування є досить слушним з огляду на важливу роль знань, упереджень, прагнень у процесі прийняття окремих економічних і фінансових рішень. Як зазначають М. Егіді та С. Різелло, «експериментальний аналіз поведінки фірм змусив Марча і Саймона кардинально змінити визначення поняття планування: воно більше не розглядається як чітко визначена й алгоритмізована діяльність, що ґрунтується на раціональному виборі і занурена у світ вичерпної інформації. Планування віднині ґрунтується на організаційному навчанні» [2, с. 29]. Отже, вибір стратегічних планових показників має спрямовуватись у площину пошуку унікальних компетенцій, що забезпечують збалансований розвиток і створюють передумови для подальшого вдосконалення процесів у компанії, що є неодмінною умовою зростання її вартості для власників та інших стейкхолдерів. Таким чином, планування на сучасному етапі доцільно розглядати у тривимірному аспекті – загальноекономічному, конкретно-управлінському та когнітивному.

Створення ефективної системи стратегічного планування зобов'язує вітчизняні компанії не лише узагальнювати та удосконалювати власні здобутки у цій сфері, а й залучати новітні управлінські технології, що зарекомендували

себе у практиці функціонування успішних зарубіжних корпорацій. У цьому контексті особлива увага концентрується на ідеях концепції збалансованої системи оцінних показників – Balanced Scorecard, які у кінці XX – на початку XXI ст. набули великого поширення у провідних країнах світу. Balanced Scorecard вигідно вирізняється серед інших концепцій і є досить популярним інструментом вартісноорієнтованого управління, рівень задоволення від використання якого, за даними консалтингової компанії Bain&Company [3], становить 3,83 із 5.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У зарубіжній науковій літературі значну увагу проблематиці системи збалансованих показників приділили М. Браун, М. Ветер, П. Гохан, А. Дамодаран, Р. Каплан, Т. Коллер, Т. Коупленд, А. Маршалл, Дж. Муррін, П. Нівен, Д. Нортон, Н. Ольє, Р. Персон, Д. Парментер, К. Рамперсад, Ж. Рой, Д. Сігел, К. Уолш, П. Хорват, Дж. Хікс, Дж. Шим та ін. Аспекти формування та використання системи збалансованих показників як управлінської інновації перебували у колі дослідницьких зацікавлень таких вітчизняних учених, як П. Іващенко, М. Кизим, О. Кузьмін, О. Максимець, О. Мендрул, Т. Момот, В. Панков, К. Редченко, О. Сохацька та ін.

Дослідженню теоретико-методологічних засад стратегічного планування присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як Д. Гоч, Х. Бірман, І. Бланк, В. Борисевич, Р. Ейткен-Девіс, О. Ліхачова, М. Мефем, А. Робсон, А. Соломатін, Е. Уормалд, Д. Хан та ін.

Незважаючи на досягнення зарубіжних та вітчизняних учених, актуальними залишаються проблеми щодо інтегрування збалансованої системи показників та системи планування у контексті генерування вартості компанії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Збалансована система показників розроблена (правильніше – «відлита» із забутих форм органічної балансової теорії) на початку 1990 рр. американськими дослідниками Д. Нортоном та Р. Капланом [4]. Зазначена методика ґрунтується на засадах панівної на початку XX ст. теорії зацікавлених осіб. Прототипами системи вищевказаних авторів є концепції вчених пострадянських країн (зокрема, пошук інтегрованої системи показників як дієвого інструменту управління свого часу здійснювали М.І. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет та інші) і французьких науковців І. Чапелло та М. Лебас у векторі формування панелі ключових показників tableau de bord [5].

На думку Х. Неррекліт, «Balanced Scorecard – це інструмент, що систематично розширює сфери виміру, які традиційно пов'язували з обліком» [6, 81]. Це узагальнення підтверджує головну гіпотезу, обрану розробниками Balanced Scorecard, що базування методики оцінювання ефективності діяльності менеджменту винятково на фінансових показниках не забезпечує зростання ринкової вартості компанії.

Перевагами Balanced Scorecard є те, що вона дає змогу управлінцям і фінансовим менеджерам збалансувати короткострокові та довгострокові цілі, зовнішні та внутрішні аспекти діяльності, оцінити вартісну характеристику потенціалу компанії та капіталізаційну ефективність її функціонування за допомогою фінансових та нефінансових індикаторів. Balanced Scorecard підсилює менеджмент такими ключовими процесами, як переведення бачення та стратегії компанії до конкретних стратегічних цілей; пов'язування стратегічних завдань із довгостроковими цілями та річним бюджетом; встановлення зворотного зв'язку для коригування стратегії; підготовки інфраструктури інформаційних технологій; навчання і постійний моніторинг реалізації стратегії. Вважаємо, що одним із основних пріоритетів збалансованої системи показників є здатність мобілізувати разом із матеріальними нематеріальні та «невідчутні» активи, що є значущим фактором зростання ринкової вартості.

Аналізуючи недоліки Balanced Scorecard, можна виокремити найбільш пріоритетні з них, такі як складність добору ключових індикаторів за відповідними перспективами і встановлення кореляційного зв'язку між ними та стратегічною метою діяльності зокрема, яка (за умови вартісного підходу до управління) полягає в максимізації вартості компанії та забезпеченні її приросту в довгостроковій перспективі.

Ідея використання Balanced Scorecard у контексті вдосконалення системи корпоративного планування була сформульована Р. Капланом та Д. Нортоном – авторами вказаної методики, які звернули увагу на те, що топ-менеджери повинні запроваджувати власну систему збалансованих показників для здійснення інтегрованого процесу розроблення бюджетування та реалізації стратегії [7, с. 189]. На їхню думку, Balanced Scorecard суттєво розширює перспективи стратегічного та оперативного планування, що спрямовує його до реалістичності.

Виникає питання: якою мірою Balanced Scorecard замінює традиційні засоби планування? Відповідь проста: з появою цього методу традиційні підходи не відхиляються, а навпаки, їхня роль у системі управління вартістю збагачується новими можливостями. Деякі з них органічно «вбудовуються» в Balanced Scorecard. Інші управлінські методики доповнюють Balanced Scorecard, наприклад, методи бюджетування застосовуються для планування реальних дій, необхідних для реалізації бізнес-стратегії, сформульованої на основі Balanced Scorecard.

На нашу думку, збалансована система показників – це новітній інноваційний інструмент стратегічного планування, який дає змогу власникам та менеджерам компанії трансливати стратегічні цілі бізнесу у систему оперативного управління суб'єкта господарювання.

Мета статті – обґрунтування необхідності інтегрування збалансованої системи стратегічних

показників у систему планування та вироблення методичних рекомендацій щодо його впровадження у практику з метою підвищення ефективності управління вартістю вітчизняних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні у керівника компанії є два потужні інструменти управління: бюджет, що дає змогу управляти в «оперативному режимі», і система збалансованих показників, яка орієнтована на впровадження і розгортання стратегії компанії. Вказані інструменти розглядаються окремо і в теоретичних дослідженнях, і у проектах консалтингових компаній. Проте логіка нам підказує, що цей розрив зумовлений недавнім упровадженням і неповним освоєнням системи збалансованих показників. Зв'язок Balanced Scorecard із бюджетом не тільки виправданий за сенсом, але і природний математично. З одного боку, якщо прийняти, що Balanced Scorecard відображає стратегію компанії і слугує інструментом стратегічного корпоративного управління, а бюджет – відповідно оперативного, то взаємозв'язок між ними повинен бути встановлений для забезпечення виконання в оперативному періоді заходів, спрямованих на реалізацію цієї стратегії. При цьому бюджет потрібний ще і для того, щоби постійно оцінювати, до яких фінансових результатів або їх змін приведе реалізація запланованих заходів. Встановлення зворотного зв'язку – одна з основних ідей Balanced Scorecard, і бюджет є чи не єдиним надійним інструментом її забезпечення щодо фінансової відправної і фінальної перспективи.

З іншого боку, якщо погодитися з тим, що одна з цілей Balanced Scorecard – це переведення стратегії в кількісні індикатори, то ці ж показники з великою вірогідністю «впливають» у процесі формування бюджетної моделі. Також проявлять себе математично відображені (змодельовані) причинно-наслідкові зв'язки між результуючими показниками і ключовими факторами, під впливом яких вони формуються у проекціях (клієнтській, внутрішніх бізнес-процесів, інновацій та навчання), з обов'язковим виходом на фінансовий складник. Таким чином, збалансована система показників як відображення стратегії розвитку утворює надійний вихідний етап для ефективного оперативного внутрішньофірмового планування.

Пропонуємо засоби щодо вирішення проблеми цілісності стратегії та бюджету під час запровадження системи збалансованих показників у компанії.

Цілі і результати. Одне із ключових завдань Balanced Scorecard полягає в тому, щоб коректно сформулювати стратегічну мету бізнесу як необхідний атрибут діяльності компанії, як індекс для вимірювання прогресу і залучити до неї такі способи досягнення, які сприятимуть її реалізації у перспективі. За цих умов принципово важливим є виокремлення перспективних і тактичних цілей як із позиції узгодження інтересів власників та стейкхолдерів,

так і з позиції постановки завдання перед менеджерами. Логіка Balanced Scorecard дає змогу визначити відмінності між стратегічними і тактичними цілями. За умови формування збалансованої системи показників досліджуються ті з небагатьох критичних з погляду успіху компанії цілей, від яких залежить реалізація бізнес-стратегії. Згадані цілі приєднують до Balanced Scorecard.

Заходи і резерви. Необхідні для досягнення цілей стратегічні заходи, які входять у Balanced Scorecard, є результатом «фільтрації» значного переліку ідей та ініціатив. Бюджети, виділені для стратегічно значущих заходів, відрізняються від бюджетів, призначених для здійснення поточної господарської діяльності. Тим самим реалізується стратегічне фокусування оперативного планування і бюджетування. Р. Каплан та Д. Нортон констатують, що корпорації близько 90% свого сукупного бюджету витрачають на поточні процеси операційної діяльності і лише 10% – на реалізацію стратегічних проектів [8, с. 205].

З метою досягнення цілей виникає питання про визначення величини резервів компанії. Елімінація різного типу нераціональних витрат – це один шлях; інший – усунення розриву між фактичним і максимально можливим обсягом використання ресурсів компанії. Явні види резервів і бюджетні інструменти управління ними є видимими у таких ситуаціях:

- якщо це високотехнологічне або унікальне устаткування, або устаткування для випуску унікальної продукції, то кількісні показники його використання пройдуть через бюджет виробництва певних видів продукції, бюджет собівартості, бюджет інвестицій і в підсумку можуть бути інтерпретовані в результаті аналізу віддачі на вкладений капітал;

- якщо головним ресурсом компанії є кваліфікований персонал, то принципового значення набуває бюджет робочого часу, бюджет витрат на персонал (як варіант – на оплату праці), а оцінювання ефективності витрат цієї групи здійснюється у процесі аналізу коефіцієнта випередження продуктивності праці порівняно із заробітною платою, зарплатовіддачею тощо;

- якщо найбільш цінний ресурс компанії – доступ до джерел дефіцитної або дешевої сировини, то особлива увага приділяється бюджету витрачання матеріалів у натуральних одиницях, бюджету собівартості в частині витрачання матеріалів та аналізу матеріаломісткості продукції.

Принадібно зазначимо, що зовнішні резерви – зростання цін на продукцію або сприятлива динаміка валютного курсу – є істотними, але ненадійними. У разі потреби до створення резерву коштів залучають інвестиції, що вимагатиме бізнес-планування та оцінки економічної ефективності передбачуваних капіталовкладень. За умови позитивного вирішення – складання бюджету інвестицій і зіставлення його показників з індикаторами решти бюджетів.

Основні показники Balanced Scorecard і бюджету. Взаємозв'язок показників Balanced Scorecard і бюджету доцільно сформулювати за трьома типами:

1) показники, які переносяться з Balanced Scorecard до бюджету;

2) показники, які розкривають фактори поточної діяльності компанії, що суттєво впливають на відповідні бюджети;

3) згідно з третьою формою поєднання показників Balanced Scorecard і бюджету стратегічні заходи розмежовуються за оперативними завданнями і таким чином формують відповідні бюджети.

Водночас інтеграція Balanced Scorecard і системи бюджетування дає змогу виокремити не лише формуючі і результируючі індикатори (що простежується у фінансово-бюджетній моделі), а й ключові фактори (що найбільш суттєво впливають на досягнення мети компанії), а також нормативні показники, наявність яких посилює контроль у контексті функціонування компанії.

Горизонтальне узгодження. У практичній діяльності компаній значна увага приділяється горизонтальній координації планових значень показників, іншими словами – узгодженню значень показників між окремими бізнес-одинацями, за якої необхідно аналізувати наявні взаємозв'язки і налагоджувати комунікацію між ієрархічними структурами, що сприяє постійному діалогу між окремими співробітниками та керівниками різних рівнів.

Організація і виконання. Вимоги з боку Balanced Scorecard до оперативного управління не вичерпуються кількісними, до того ж узагальнюючими показниками. Balanced Scorecard ставить також вимоги до розподілу і виконання функцій між елементами компанії (центрами фінансової відповідальності, підрозділами, окремими співробітниками); характеру і рівня відповідальності співробітників; мотивації персоналу; системи обліку.

Деталізація цілей бізнес-стратегії є завданнями, що делегуються. Таким чином, концепція Balanced Scorecard підтверджує, що менеджери різних рівнів отримують інформацію про свою участь у загальній стратегії як системі стратегічних перспектив, цілей, цільових індикаторів та стратегічних ініціатив. Відтак логіка Balanced Scorecard припускає, що у процесі створення системи цілей, цільових показників та стратегічних ініціатив для структурних елементів компанії ведеться їх неперервний контроль на відповідність цілям керівництва компанії. Такий деталізований аналіз елементів збалансованої системи показників сприятиме розподілу й ефективному використанню ресурсів компанії згідно з її стратегічними вимогами.

Скорочення планового календаря. Побудова безперебійного процесу оперативного планування під час створення системи індикаторів для всіх рівнів управління здійснюється за схе-

мою «згори донизу». Варто відзначити, що процес побудови фінансових планів згідно зі схемою «згори донизу» довготривалий, бо на всіх щаблях плануючих бізнес-одинаць ведуться напружені переговори та інтенсивні дискусії. Оскільки у процес оперативного планування залучають нефінансові індикатори, то виникає потреба в додатковому процесі побудови зведених планів для бізнес-одинаць і компанії загалом за схемою «знизу вгору». Зворотний зв'язок, заснований на деталізованому аналізі виконання бюджетів, має структуру, аналогічну впливу Balanced Scorecard на бюджети. По-перше, проводиться аналіз план-фактних відхилень, по-друге – факторний аналіз, по-третє – аналіз ефективності. Якщо у процесі «згори донизу» оперативного планування досягаються конкретні домовленості про цілі, то з'являється можливість суттєво впливати на управління персоналом.

Завдяки впровадженню Balanced Scorecard є можливим скорочення загальної тривалості процесу планування за одночасного підвищення ґрунтовності розроблених планів [9, с. 39], оскільки відбувається зміщення активності у сфері стратегічного планування та процесу побудови Balanced Scorecard, а також скорочення витрат і зусиль у межах оперативного планування. Деяким консалтинговим компаніям у проектах співпраці з клієнтами процес поточного планування вдалося скоротити до 40% [10, с. 316].

Мотивація персоналу. Причинно-наслідкові зв'язки між цілями проєкцій Balanced Scorecard також висвітлені в системі мотивації персоналу, яка слугує ефективним інструментом оцінювання творчих здібностей та індивідуальних якостей працівників, синтез яких є необхідною умовою реалізації стратегії. Система мотивації, заснована на Balanced Scorecard, формується з двох елементів: системи узгодження цілей та системи вартісної і невартісної мотивації, які узгоджені між собою. Розроблення концепції нової системи мотивації здійснюється покроково: по-перше, створення концепції системи узгодження цілей зі співробітниками; по-друге, розроблення системи оплати праці співробітників із прив'язкою до результатів їхньої діяльності; розроблення процесу узгодження цілей та оплати праці, а також необхідна для виконання процесу документація [10, с. 330].

Впровадження збалансованої системи показників дає змогу удосконалити систему планування за визначеними аспектами, такими як [11, с. 66]:

- чітка розстановка стратегічних акцентів;
- досконаліша реалізація принципу «згори донизу» у процесі складання планів;
- концентрація системи планування на факторах створення вартості;
- «раннє розпізнавання» тенденцій розвитку за рахунок планування значень показників на середньотермінову перспективу;

- встановлення реалістичних цільових значень показників;
- покращення процесу проведення планових нарад;
- інтеграція у систему внутрішньофірмової звітності.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що бюджет і Balanced Scorecard – взаємодоповнюючі інструменти, причому бюджет має «первинний характер», створюючи для Balanced Scorecard основу у вигляді кістяка фінансово-економічних показників, системи відповідальності, яка пронизує всі рівні компанії, налагодженого процесу прогнозування та аналізу, системи управлінського обліку. Можна стверджувати, що в компанії, що застосовує бюджетне управління, Balanced Scorecard буде сприйнята не як щось чуже, а як розвиток вже наявних інструментів. І навпаки, бажання здійснювати управління вартістю компанії відповідно до Balanced Scorecard майже неминуче приведе топ-менеджмент до усвідомлення необхідності бюджетування.

В умовах української економіки механічне перенесення Balanced Scorecard не може дати очікуваного економічного ефекту. Для цього необхідно доповнити й удосконалити цю систему шляхом пристосування до національних особливостей, економічних умов та конкретних суб'єктів господарювання.

Упровадження технології стратегічно орієнтованого бюджетування дасть змогу більш ефективно використовувати ресурси компанії, заощаджувати кошти та ефективніше проводити політику ціноутворення і мотивації персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами / М.В. Сухарев. – Петрозаводск: КарНЦ РАН. – 2008. – 258 с.
2. Egidi M. Cognitive economics / M. Egidi, S. Rizzello. – Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: E. Elgar Pub. – 2004.
3. Bain & Company Homepage [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bain.com/management_tools/tools_balanced.asp?groupcode=2
4. Kaplan R. The Balanced Scorecard measures that drive performance / R. Kaplan, D. Norton // Boston, Harvard Business School Press, 1992. – 610 p.
5. Chiappello E., Lebas M. The Tableau de Bord, a French Approach to Management Information, Working Paper (Revised Third Draft), August 2001. P. 315-318.
6. Nerreklit H. The balance on the balanced scorecard – a critical analysis of some of its assumptions / H. Nerreklit // Management Accounting Research. – 2000. – N U. – P. 65-88.
7. Kaplan R. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Review. – 1996. – № 1. – P. 189-209.
8. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон: пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
9. Horvath P. Balanced Scorecard – ein Werkzeug zur Umsetzung von Strategien / P. Horvath, L. Kaufmann // Harvard Business Manager. – 1998. – No 5. – P. 39-48.
10. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners: пер. с нем. 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
11. Островська Г.Й. Планування на основі збалансованої системи показників // Галицький економічний вісник. – Тернопіль, 2010. – № 3. – С. 61-69.

УДК 338.532.42

Петришин Л.П.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

PECULIARITIES OF ECONOMIC BEHAVIOR OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN LVIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз окремих показників, які характеризують економічну поведінку сільськогосподарських підприємств. Визначено кількість сільськогосподарських підприємств Львівської області, які спеціалізуються на виробництві окремих видів продукції. Виявлено відмінності в рівні інтенсифікації виробництва в малих, середніх та великих за розмірами підприємствах. Встановлено наявність тенденції до нарощування рівня концентрації виробництва. Зроблено висновок про ідентичність політики всіх підприємств у сфері оплати праці.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, економічна поведінка, спеціалізація, концентрація виробництва, рослинництво, тваринництво.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ отдельных показателей, характеризующих экономическое поведение сельскохозяйственных предприятий Львовской области, которые специализируются на производстве отдельных видов продукции. Выявлены различия в уровне интенсификации производства в малых, средних и больших по размерам предприятиях. Установлено наличие тенденции к наращиванию уровня концентрации производства. Сделан вывод об идентичности политики всех предприятий в сфере оплаты труда.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, экономическое поведение, специализация, концентрация производства, растениеводство, животноводство.

ANNOTATION

The article analyzes some indicators that characterize the economic behavior of agricultural enterprises. The number of agricultural enterprises in the Lviv region, which specialize in the production of certain types of products, is determined. The differences in the level of intensification of production in small, medium and large enterprises are revealed. There is a tendency to increase the level of concentration of production. A conclusion is made on the identity of the policies of all enterprises in the field of remuneration.

Keywords: agricultural enterprises, economic behavior, specialization, production concentration, plant growing, animal husbandry.

Постановка проблеми. Аналіз економічної поведінки сільськогосподарських підприємств на макро- та мезорівні дозволяє достовірно оцінити її особливості та виявити існуючі тенденції. Однак такий аналіз не можна вважати повним без його проведення на мікрорівні, адже він дозволяє визначити ті її сторони, які приховуються за усередненими показниками.

Для проведення аналізу на мікрорівні достатньо використати дані по сільськогосподарських підприємствах певної адміністративної області – існуючого масиву статистичних показників вистачить для цього. В нашому дослідженні з цією метою використано дані

в розрізі сільськогосподарських підприємств Львівської області, які в 2016 р. заповнювали статистичну форму 50 сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми економічної поведінки підприємств присвятили свої праці Войнаренко Н.П. [1], Войтко В.В. [2], Грачова Т.А. [3], Капленко Г.В. [4], Карачина Н.П. [5], Кудінова А.В. [6] та ін. Їхні праці стали значним внеском в економічну науку як у прикладному, так і теоретичному плані. Однак поза межами їхніх досліджень залишається сільськогосподарська галузь.

Мета статті полягає в оцінці рівня і динаміки показників, які характеризують економічну поведінку сільськогосподарських підприємств на макрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2016 р. форму 50 сг у Головне управління статистики у Львівській області подавали 164 сільськогосподарські підприємства. Виключно виробництвом і реалізацією продукції тваринництва займалося 21 сільськогосподарське підприємство. Зважаючи на загальну кількість підприємств, які виробляли і реалізовували продукцію рослинництва – 143 підприємства, можна зробити висновок, що 89 з них займалися виключно рослинництвом, а 54 – рослинництвом і тваринництвом. Динаміку розподілу сільськогосподарських підприємств Львівської області за галузями сільського господарства наведено в табл. 1.

Встановлено, що протягом 2009-2016 рр. загальна кількість сільськогосподарських підприємств Львівської області, які подавали в Головне управління статистики форму 50 сг, і займалися виключно виробництвом і реалізацією продукції рослинництва, зросла з 88 до 89, а їх питома вага в загальній кількості – з 25,9 до 54,3 відсотків. За аналогічний період кількість сільськогосподарських підприємств, які займалися одночасно виробництвом продукції рослинництва і тваринництва, скоротилася з 216 до 54, а їхня питома вага – з 63,5 до 32,9 відсотків. При цьому кількість підприємств, які займалися виключно виробництвом продукції тваринництва, скоротилася з 36 до

21, а їхня питома вага дещо зросла – з 10,6 до 12,8 відсотків.

Відбувається активний процес згортання розвитку тваринництва в тих сільськогосподарських підприємствах, які традиційно спеціалізувалися на виробництві і рослинницької, і тваринницької продукції. Якщо в 2009 р. приблизно четверта частина сільськогосподарських підприємств виробляла виключно продукцію рослинництва, то в 2016 р. їх налічувалося більше половини. Тенденції в цій сфері у Львівській області нічим не відрізняються від загальнонаціональних.

Виробництвом зернових та зернобобових культур у 2016 р. займалися 123 сільськогосподарські підприємства, тобто 75,0 відсотків від їх загальної кількості, з них виробництвом пшениці – 110 підприємств, а виробництвом кукурудзи на зерно – 43. Середньостатистичне підприємство збирало зернові та зернобобові на площі 1000 га, що засвідчує високий рівень концентрації зерновиробництва. Аналогічний показник по озимій пшениці та кукурудзі був приблизно удвічі меншим.

Серед олійних культур найбільш поширеною на полях сільськогосподарських підприємств Львівської області є соя, яка ще зовсім недавно була на них рідкісним видом. У 2016 р. її вирощувало 91 сільськогосподарське підприємство, а середній розмір зібраної площі з розрахунку на одне підприємство складав 372 га. Соя поступово витісняє зі структури посівних площ озимий ріпак, виробництвом насіння якого в 2016 р. займалося 59 сільськогосподарських підприємств при середній площі посіву 454 га. Кожне п'яте підприємство значну частину посівних площ відводить під сояшник.

Надзвичайно високим є рівень концентрації виробництва цукрових буряків. Цю культуру в 2016 р. вирощували лише в 14 сільськогосподарських підприємствах, однак в середньому на кожне з них припадало 755 га зібраної площі. Лише 14 підприємств вирощували картоплю і 13 – овочі відкритого ґрунту. Основну частину посівних площ займають зернові та зернобобові, а також олійні культури. З технічних культур на полях сільськогосподарських підприємств залишилися лише цукрові буряки та хміль, вирощування якого в 2016 р. займалися лише два підприємства. В тому ж році в області не було засіяно жодного гектара льону-довгунця, який

ще два десятиліття тому був поширеною культурою. Зведена до мінімуму діяльність сільськогосподарських підприємств Львівської області в галузі садівництва та ягідництва. Серед тих з них, які подавали форму 50 сг, налічується лише одне, що займається виробництвом зерняткових і кісточкових культур на площі 735 га та чотири – виробництвом ягід (3595 га).

Низький рівень розвитку тваринництва в сільськогосподарських підприємствах регіону спричинив значне скорочення посівних площ під кормовими культурами. Оскільки аналогічна тенденція характерна не лише для Львівської області, а й для всієї країни, то в формі 50 сг передбачений мінімум інформації про цю групу культур. На її основі можна встановити, що виробництвом кормових коренеплодів у 2016 р. займалося лише одне сільськогосподарське підприємство Львівської області на площі 11 га, а також те, що силос виробляли лише 15 підприємств.

Основним чинником значного спрощення структури виробництва в рослинництві став неоднаковий рівень прибутковості виробництва різних видів продукції. У 2016 р. рівень окупності виробничих затрат при виробництві зернових та зернобобових культур складав 3,5 відсотків, сояшнику – 57,4 відсотків, сої – 18,5 відсотків, озимого ріпаку – 60,2 відсотків, цукрових буряків – 35,0 відсотків. Оскільки схожі співвідношення за цим показником спостерігаються упродовж багатьох років, керівники сільськогосподарських підприємств, поступаючи раціонально, приймають рішення про вирощування насамперед прибутковіших культур.

Вагомим аргументом щодо вибору структури посівних площ виступає також загальна маса прибутку з 1 га зібраної площі, яка у свою чергу є похідною від величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. Найвищим цей показник досягається при вирощуванні картоплі та овочів відкритого ґрунту. При вирощуванні зернових та олійних культур він у 2-4 рази менший.

Серед чинників економічної поведінки сільськогосподарських підприємств слід виділити їх розміри. Існують помітні відмінності в цій сфері між малими, середніми та великими підприємствами. Для їх виявлення проводять відповідні статистичні групування. У таких випадках доцільним є групування підприємств не за

Таблиця 1

Динаміка розподілу сільськогосподарських підприємств Львівської області за галузями сільського господарства*

Галузь	2009 р.		2012 р.		2016 р.	
	кількість	У % до всього	кількість	У % до всього	кількість	У % до всього
Виключно рослинництво	88	25,9	78	43,8	89	54,3
Виключно тваринництво	36	10,6	19	10,7	21	12,8
Рослинництво і тваринництво	216	63,5	81	45,5	54	32,9
Всього	340	100	178	100	164	100

*Розраховано на основі даних Головного управління статистики у Львівській області

обсягом виробленої ними валової чи товарної продукції, а за розміром посівної площі певної сільськогосподарської культури чи чисельністю поголів'я певного виду тварин.

У табл. 2 наведено результати групування сільськогосподарських підприємств Львівської області за розміром посівних площ (зібраної площі) озимої пшениці. Оскільки загальна кількість підприємств, що займалися її виробництвом у 2016 р. складала 110, то їхню сукупність доцільно, на нашу думку, поділяти на чотири групи: дрібних, малих, середніх та великих підприємств. Кількісні межі цих груп відображено в таблиці.

Аналіз результатів статистичного групування дозволив підтвердити вірність гіпотези про наявність відмінностей в економічній поведінці дрібних, малих, середніх та великих за розмірами сільськогосподарських підприємств. Вони проявляються насамперед у такому показнику, як величина виробничих затрат на 1 га, в якому знаходиться своє відображення рівень інтенсифікації виробництва озимої пшениці. Якщо в першій групі він складає 10,4 тис. грн., то в четвертій – 17,8 тис. грн., тобто на 71,2 відсотків більше. При цьому слід зауважити, що до четвертої групи віднесено не просто великі, а особливо великі сільськогосподарські підприємства, свідченням чого є середній розмір зібраної площі на одне підприємство, який складає 3142 га.

Підвищення рівня інтенсифікації виробництва призводить до зростання рівня врожайності озимої пшениці. Так, у четвертій групі цей показник (55,1 ц/га) на 43,5 відсотків вищий від показника першої групи (38,4 ц/га). Спостерігаються значні міжгрупові відмінності і в показниках за величиною окремих елементів виробничих витрат. Зокрема, дрібні підприємства змушені витрачати більше від великих погектарних витрат на насіння і посадковий матеріал, а також на пальне та мастила. Ефект масштабу виробництва в цій сфері є чітко вираженим. Водночас великі сільськогосподарські підприємства

витрачають більше коштів на внесення мінеральних добрив як одного з основних чинників підвищення інтенсивності виробництва та урожайності сільськогосподарських культур.

Характерною є відсутність міжгрупових відмінностей по такій важливій статті виробничих витрат, як оплата праці. Її обсяг з розрахунку на 1 га зібраної площі практично не відрізняється в різних групах. При цьому величина названого показника є надзвичайно низькою – 540 грн. в середньому по всій сукупності сільськогосподарських підприємств, що у вісім разів менше порівняно з погектарними витратами на мінеральні добрива.

Економічна поведінка різних за розмірами сільськогосподарських підприємств відрізняється також за загальним розміром питомих виробничих витрат та більшістю їх елементів. Лише у сфері оплати праці вона є однотайною: усі підприємства незалежно від розмірів дуже низько цінують людську працю.

Надзвичайно низький рівень витрат сільськогосподарських підприємств на оплату праці справляє негативний вплив на функціонування системи мотивації праці, призводить до поширення бідності в сільській місцевості. Очевидно, що така економічна поведінка сільськогосподарських підприємств можлива лише в умовах поширеного безробіття в селах і надлишку робочої сили.

Групування сільськогосподарських підприємств за величиною зібраної площі озимої пшениці дозволяє виявити наявність певних тенденцій в їхній економічній поведінці. Для перевірки рівня їхньої стійкості проведено аналогічне групування за розміром зібраної площі сої. Обсяг статистичної сукупності – кількість підприємств, які у 2016 р. займалися вирощуванням сої, складала 91, – є достатнім для цього.

Встановлено, що виявлені щодо озимої пшениці тенденції щодо сої мають дещо інший характер. Зокрема, міжгрупові відмінності в рівні інтенсифікації виробництва були не

Таблиця 2

Показники, які характеризують окремі аспекти економічної поведінки сільськогосподарських підприємств Львівської області залежно від розмірів посівної площі озимої пшениці*

Показники	Групи підприємств за розміром посівної площі озимої пшениці, га				Разом або в середньому
	I – до 100	II – 101-500	III – 501-1000	IV – 1001 і більше	
Кількість підприємств у групі	42	41	16	11	110
Середня зібрана площа на 1 підприємство, га	50	272	699	3142	759
Затрати виробництва на 1 га зібраної площі, тис. грн.	10,4	13,5	12,6	17,8	14,9
У тому числі:					
Насіння і посадковий матеріал	1,05	0,89	0,71	0,90	0,90
Мінеральні добрива	3,61	4,35	4,00	4,60	4,32
Пальне і мастила	1,57	1,28	1,21	1,00	1,16
Оплата праці	0,55	0,53	0,47	0,58	0,54
Довідково: урожайність, ц/га	38,4	49,7	49,4	55,1	51,3

*Розраховано на основі даних Головного управління статистики у Львівській області

настільки вираженими – у четвертій групі обсяг виробничих витрат з розрахунку на 1 га зібраної площі був вищим порівняно з першою групою лише на 33,0 відсотків. При цьому він був нижчим, ніж у сільськогосподарських підприємствах третьої групи, і не вищим від підприємств другої групи.

Не спостерігається виражених тенденцій в обсягах витрат на 1 га зібраної площі за окремими їх елементами: насіння і посадкового матеріалу, мінеральних добрив, пального і мастильних матеріалів, оплати праці. Цілком законірно, що й рівень урожайності сої в різних групах підприємств теж не демонструє чітко вираженої тенденції. Це викликано насамперед невисоким рівнем інтенсифікації виробництва у групі найбільших підприємств, хоча рівень концентрації в них був дуже високим – середній розмір зібраної площі цієї культури з розрахунку на одне підприємство складав 2212 га, що в п'ятдесят разів більше порівняно з першою групою.

Спостерігаються значні відмінності у структурі виробничих витрат на вирощуванні сої та озимої пшениці. У ній значно вища питома вага витрат на насіння і посадковий матеріал і оплату праці. Однак частка витрат на мінеральні добрива і пальне та мастильні матеріали – значно нижча.

Вирощування сої значно вигідніше для сільськогосподарських підприємств порівняно з вирощуванням озимої пшениці та інших видів зернових та зернобобових культур, оскільки в сучасних цінових умовах дозволяє їм отримувати вищі прибутки. Але необхідність дотримання вимог систем землеробства, зокрема науково обґрунтованих сівозмін, не дозволяє їм здійснювати подальше розширення розмірів посівних площ цієї сільськогосподарської культури.

Поряд із спрощенням галузевої структури виробництва в рослинництві відбувається інтенсивний процес її спрощення і в тваринництві. Виробництвом продукції тваринництва в 2016 р. займалися лише 75 сільськогосподарських підприємств з числа тих, що подавали в органи державної статистики форму 50 сг. Найбільша кількість з них займалися вирощуванням поголів'я великої рогатої худоби та свиней – відповідно 32 і 31 підприємств.

Слід відмітити значні відмінності в рівні концентрації виробництва яловичини та свинини. Якщо виробництво останньої відзначається відносно високим рівнем концентрації (середня кількість поголів'я свиней з розрахунку на одне підприємство складала 3958 голів), то виробництво яловичини здійснювали невеликі за цим показником підприємства (середній розмір поголів'я – 215 голів). Високим є рівень концентрації виробництва м'яса птиці та пташиних яєць. У той же час виробництво молока теж здійснювалося в невеликих обсягах в окремих підприємствах.

Тваринництво не відіграє значної ролі в розвитку сільськогосподарських підприємств, окрім високоспеціалізованих свинокомплексів та птахофабрик. Свідченням цього є співвідношення між величиною чистого доходу (виручки) від реалізації продукції рослинництва і тваринництва, яке у 2016 р. складало 4:1 по всій сукупності сільськогосподарських підприємств.

У 2016 р. серед усіх галузей у тваринництві прибутки було отримано лише при виробництві свинини, молока та пташиних яєць. Вирощування великої рогатої худоби є хронічно збитковим упродовж десятиліть, а виробництво м'яса птиці в розрізі окремих років виявляється то прибутковим, то збитковим. Виробництво м'яса птиці забезпечує сільськогосподарським підприємствам 77,3 відсотків усього отриманого обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. Потенційно найбільш перспективною для розвитку в майбутньому є галузь молочного скотарства, яка занепадала прискореними темпами в попередні роки. При цьому в 2016 р. кожна корова приносила 26,3 тис. грн. грошових надходжень у рік. Такий рівень доходів в інших галузях тваринництва неможливий.

Групування 24 сільськогосподарських підприємств Львівської області, які у 2016 р. займалися виробництвом молока показало, що більші підприємства характеризуються значно вищим рівнем інтенсифікації виробництва молока та продуктивності тварин. При цьому структура виробничих витрат в підприємствах першої та другої груп суттєво між собою не відрізняється. Слід відмітити значно вищу питому вагу оплати праці порівняно з галузями рослинництва. Однак вона також має низький рівень, який не забезпечує необхідність повноцінного відтворення робочої сили.

Висновок. Таким чином, аналіз окремих аспектів економічної поведінки сільськогосподарських підприємств на макрорівні не лише підтвердив висновки, зроблені у процесі аналізу на макро- та мезорівнях, але й дозволив доповнити його окремими акцентами. Економічна поведінка конкретних сільськогосподарських підприємств Львівської області практично не відрізняється від неї в інших регіонах країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М.П. Фактор економічної поведінки у діяльності підприємств / М.П. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 61-65.
2. Войтко В.В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01. – Харків: 2004.
3. Грачева Т.А. Поведення економічного суб'єкта в умовах становлення риночних інститутів: автореф. дис. на соискание ученої ступені канд. екон. наук. – М., 2005.
4. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Г.В. Капленко; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2005.

5. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04. – Львів: 2012.
6. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А.В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 104-111.

UDC 005.5:658.26

Pudycheva H.O.
*Candidate of Economic Sciences,
 Lecturer at Department of Economics of Enterprise
 and Business Organization
 Odessa National Economic University*

ENERGY CONTROLLING: THE ESSENCE AND MAIN INSTRUMENTS

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОНТРОЛІНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ

ANNOTATION

The article discusses the main aspects of energy controlling at the enterprise. Author's definition of energy controlling is presented. The goals of energy controlling in enterprise energy management are given. The peculiarities of strategic and operational aspects of controlling are highlighted. The main tasks of strategic and operational energy management are determined. It is proved that instruments of energy controlling could increase the enterprise energy efficiency.

Keywords: energy controlling, controlling, energy management, energy resources, controlling instruments.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти енергетичного контролінгу на підприємстві. Представлено авторське визначення енергетичного контролінгу. Приводяться цілі енергетичного контролінгу в управлінні енергетичним господарством підприємства. Виділені особливості стратегічного та оперативного аспектів контролінгу. Визначені основні завдання стратегічного та оперативного аспектів енергетичного менеджменту. Доведено, що інструменти енергетичного контролінгу можуть підвищити енергоефективність підприємства.

Ключові слова: енергетичний контролінг, контролінг, енергетичний менеджмент, енергетичні ресурси, інструменти контролінгу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные аспекты энергетического контроллинга на предприятии. Представлено авторское определение энергетического контроллинга. Приводятся цели энергетического контроллинга в управлении энергетическим хозяйством предприятия. Выделены особенности стратегического и оперативного аспектов контроллинга. Определены основные задачи стратегического и оперативного аспектов энергетического менеджмента. Доказано, что инструменты энергетического контроллинга могут повысить энергоэффективность предприятия.

Ключевые слова: энергетический контроллинг, контроллинг, энергетический менеджмент, энергетические ресурсы, инструменты контроллинга.

Formulation of the problem in general terms.

Controlling is one of the most effective concepts of enterprise management today. Summarizing the definitions that are found in domestic and foreign economic literature, controlling can be defined as a system of relations and at the same time a set of tools that govern the activities of the enterprise and orient the employees' thinking in such a way that all the goals have been achieved [1, p. 18]. Thus, the concept of controlling offers solutions for improving the efficiency of enterprises by means of informational support for managerial decision-making.

Modern enterprises consume significant amount of different types of energy resources, including all kinds of natural and transformed

energy sources, such as fuel, electric and thermal energy. Energy resources are irreplaceable, and their shortage or absence can be a threat to the fulfillment of economic activities. Therefore, it is necessary to organize uninterrupted energy supply in every enterprise. This task should be carried out by the enterprise energy system. Its composition and structure depend on the enterprise size, its activities specifics, as well as the enterprise connection with external power systems.

In connection with the necessity to ensure the uninterrupted operation of energy supply, there is a need to create effective methods and implement effective mechanisms for enterprise energy system management. This will allow creating conditions for the rational use of energy resources for sustainable development.

Efficiency of solving problems from different spheres of the enterprise's activity allows us to distinguish different directions of controlling in separate functional divisions, in particular, energy controlling can be used to manage the enterprise energy sector.

Analysis of research and publications of recent years show great interest towards the problems of energy consumption and energy saving. The possibility of applying controlling instruments in enterprise energy management is studied in scientific works by O.A. Degtyareva, T.N. Shatalova, M.V. Chebykina, T.V. Zhirnova, E.Yu. Bobkova, etc. But in the same time the essence of the concept of energy controlling is still insufficiently covered.

Previously unsolved aspects of the problem. Nowadays the problems of using controlling tools in the enterprise management are given sufficient attention in the scientific literature. Nonetheless, it is necessary to point out the possibility of using special controlling instruments in the enterprise energy system.

Task definition. The main task of this research is to determine the concept of energy controlling. It is also necessary to define its specific instruments which can be used in strategic and operational aspects.

The main material research. The concept of «energy management» is increasingly used as a new approach to managing the energy system at a modern enterprise. In order to create energy-saving systems energy management provides an integrated approach to structural savings of various

kinds of energy. Energy management from a broad perspective can be seen as an instrument of general management with a universal set of controls energy consumption and costs to obtain it. With a narrow point of view of energy management – is planned system control and accounting of energy flows in order to minimize energy costs [2, p. 8].

Energy management in the enterprise energy system is aimed at solving common energy problems of the organization, such as minimizing costs, achieving reliable energy supply, reducing energy consumption, efficiency evaluation and applying successful experience in daily work. Using of controlling tools in enterprise energy management will allow expanding the energy manager's authority, establishing direct links between the energy manager and the enterprise management. The use of controlling in the energy system, in our opinion, contributes to its institutionalization within the enterprise, that is, to the allocation of a new direction of energy controlling. Energy controlling should become part of the overall enterprise controlling system.

Based on this, the following definition can be given: energy controlling is a system of methods and instruments for supporting energy management, which consists in planning, analysis and control, coordination and regulation, as well as providing information support for managerial decisions making to optimize processes of production, distribution, transmission and energy consumption at the enterprise [3, p. 40].

The allocation of energy controlling allows us to talk about the creation of an integrated energy management system using the fundamental principles of controlling. We can specify its goals as follows:

- analysis of the performance indicators of energy production, distribution, transmission and consumption, as well as control over compliance with their target values;
- planning of the results of the enterprise energy system operation, ensuring optimal use of energy resources, costs minimization;
- information support for the enterprise management for the best management decisions making;
- integration of the energy system activities into a single enterprise economic system in order to achieve its strategic goals [3, p. 40].

It should be noted that energy controlling can not exist apart from the overall system of controlling in the enterprise. That is, it is not effective by itself, but requires the interaction of all the controlling system components, since it is necessary to obtain complete and structured information for the enterprise management, providing end-to-end management of the enterprise. In order to integrate energy controlling into the overall enterprise controlling system, you can use the controlling instruments, which has a specific energy-saving character.

The main problem field of the controlling concept reveals its essence, namely it provides meth-

odological and organizational support to the enterprise management decisions, which is focused on set goals achieving. Since the enterprise activity is guided by both long-term and short-term goals, controlling as a system covers two aspects – strategic and operational. The essence of each of them was very laconically determined by A.M. Karminsky, N.I. Olenov, A.G. Primak and S.G. Falco:

– «Doing the right thing» is strategic controlling;

– «Doing the thing right» is operational controlling [4, p. 19].

Strategic controlling is necessary to ensure the effective enterprise long term existence, the formation and management of the organization's success potential. It is a kind of controlling, which interacts with the internal environment, strategic success factors, alternative strategies, strategic goals and determines the goals and objectives of operational controlling. The attention of operational control, in turn, is focused on the internal enterprise environment and its operational activities. It is defined as a kind of controlling, which coordinates the processes of achieving the organization's current goals, managing efficiency with the support of modern information system. Operational controlling provides management with methodical, informational and instrumental support and is the basis for strategic controlling success [1, p. 29].

Energy controlling, as well as other controlling areas, is also divided into strategic and operational. Strategic controlling solves the tasks of the enterprise energy strategy implementation, ensuring its long term viability based on managing its success potential. In this case, the success potential is a combination of a specific enterprise's energy-saving potential and using of alternative energy providing options.

Strategic energy controlling serves as a basis for operational energy controlling, where specific current (short-term) tasks are formed in the context of common goals. At the same time, the energy controlling service should focus on reducing costs and increasing energy efficiency.

The most significant tasks of strategic and operational energy controlling are presented in Tab. 1.

This list of strategic and operational controlling tasks is not exhaustive. It can be supplemented on the basis of the objectives of a particular enterprise energy system.

To implement the main assignments within the framework of energy controlling, the following tools can be used that will ensure efficient enterprise energy system management: ABC-analysis, budgeting, managerial accounting, energy balance development, energy use analysis (operational controlling); deviation management, portfolio analysis, scenario planning, a strategic alternative to «make-or-buy,» as well as investment calculations when introducing new technologies (strategic controlling) (Tab. 2).

Here are the main features of the considered instruments energy controlling application.

ABC analysis can be used in energy management, where the amount of energy resources used, as well as their suppliers groups and the cost of these resources and energy resulting amount, should be considered. This instrument makes it possible to investigate the costs in energy system in their places of origin. This instrument will help to identify key priorities in energy system and their compliance to the overall enterprise mission.

Energy balances can be developed both for individual processes and units, and for the enterprise as a whole. They should be developed, reflecting the overall picture of energy flows, namely, it will be possible to compare the amount of energy resources consumed with the amount of energy services received, as well as the amount of harmful side emissions.

Budgeting is the development, analysis and control of budgets. In energy controlling it is advisable to compile a number of budgets (budget of energy production by type, budget of energy

Table 1

Strategic and operational energy controlling tasks

Strategic energy controlling tasks	Operational energy controlling tasks
– Analysis of energy supply alternatives by internal and external enterprise environment assessment, identification of opportunities and risks, strengths and weaknesses	– Selecting key performance indicators of the enterprise energy system
– Development of possible strategic scenarios of enterprise energy consumption	– Calculation and comparison of performance indicators in accordance with the current objectives
– Development of «strategic map» for the energy system (identification of goals, activities and timeframe for achieving the energy strategy)	– Forming a balanced scorecard, monitoring the values of indicators and developing appropriate measures to improve them
– Evaluation of investment projects in the sphere of enterprise energy supply, investment programs justification	– Recalculation of cost and cash flow indicators for making operational decisions making
– Collection and analysis of information on energy saving of competitors and similar enterprises on the market	– Organization of information support for the energy management for operational decisions making
– Development of recommendations on the enterprise organizational structure, the responsibility centers formation, determining the location of costs	– Estimation of energy costs of enterprise units
– Evaluation of the enterprise energy management system efficiency	– Coordination of the unit's activities in the process of planning, analysis, control and regulation of costs
– Development of recommendations on model for construction processes of production, distribution, transmission and consumption of energy (for example, the choice between individual or centralized power supply)	– Identification of «bottlenecks» in the enterprise energy supply system for tactical control
– Strategic management of the energy system costs based on the value chain	Control of planned cost values achievements, deviation management
– Increasing the energy system efficiency through introducing employees motivation mechanisms, promoting energy saving, etc.	– Development of a system to stimulate compliance with targets and reduce energy consumption

Source: [5, p. 225-226]

Table 2

Assignments and instruments of energy controlling

No	Assignments	Instruments	Scope of application
1	Establishment of correspondence between the energy management goals and the general enterprise goals	ABC-analysis	Allocation of priorities in the energy management and determination of their compliance with the enterprise's mission
2	Increasing of economic efficiency of the energy resources use	Energy balance, budgeting, managerial accounting	Cost management of energy production and using
3	Reduction of dangerous emissions level associated with traditional energy resources use.	Energy use analysis (operational controlling), portfolio analysis (strategic controlling)	Calculation of energy consumption per unit, the emissions level from energy use. Achieving the sustainable development goals
4	Improvement of internal business processes on the energy use	Benchmarking	Study of the successful experience of similar enterprises in the field of energy use
5	Initiation, development and control investment projects for traditional energy sources replacement with alternative	SWOT-analysis, scenario planning, «make-or-buy» decision, investment calculations	Substantiation of transition to alternative energy sources efficiency, planning, analysis and control, as well as coordination of this activity

Source: [6, p. 88]

reserves, etc.) that will ensure transparency of cash and material flows associated with energy production and consumption.

Managerial accounting is a system of accounting, planning, control, analysis of data on costs and results, prompt decision-making in order to optimize the enterprise financial performance. If we consider energy system of non-productive enterprises, it applies to the center of arbitrary costs at the enterprise. In this case, managerial accounting is primarily directed at cost management. The most significant indicators that characterize the performance of enterprise energy system will be the share of costs for energy system activities in enterprise total costs, as well as net cost of the energy system, which is accounted for the cost of services provided.

The analysis of energy resources use is carried out to identify alternative energy resources that can be used for energy production, and also to search for energy efficiency reserves at the enterprise. Based on the results of the work done, it is possible to improve on a number of performance indicators for the energy system.

The portfolio analysis use allows increasing the level of enterprise strategic planning. Applying in energy controlling, on the one hand, it will allow using the enterprise potential most effectively, and on the other, minimizing risks. With the help of portfolio analysis, enterprises are divided into strategic business units and analyzed them separately from each other. Strategic business units are positioned in strategic segments, which allows to develop an independent development strategy for them, which will best allow the energy resources use, taking into account the identified chances and risks.

Benchmarking (benchmark assessment). Analyzing the activities of competitors in the energy sector, comparing the indicators that characterize the energy efficiency level, the enterprise should find options to improve its energy system performance, using the experience of other enterprises that is suitable for it. This tool will allow you to monitor the main trends in energy sector, quickly adapting to changes.

SWOT-analysis allows to identify the strengths and weaknesses of the enterprise, its opportunities and threats, as well as to establish links between them. This tool is appropriate to use in the analysis of the energy system work, identifying the main development areas and the main problems and showing how critical they are to the enterprise.

The strategic alternative «make-or-buy» in energy controlling acquires a new meaning. The choice between own production and the purchase of services from the outside is transformed into a choice between joining a centralized energy supply system or autonomous energy supply. Given the enterprise scale, the amount of energy consumed, the energy services cost, the available space and the amount of financial resources, the

enterprise management should decide what kind of energy services should be supplied from outside and choose suppliers.

Investment calculations should be used in energy controlling, when investment projects are initiated that ensure the enterprise long term success. The necessity of using this tool is provided by the task of reducing the risks associated with the enterprise adaptation to changes. Investment calculations allow to evaluate the implemented investment projects, relying on the expected result from their implementation [7, p. 111-112].

Operational controlling tools do not guarantee consistency in the enterprise long-term operation, because they are used mainly to adapt to changes in the external environment. Therefore, the focus for the future of strategic controlling helps the enterprise to use its existing strengths and advantages, as well as to apply timely measures to strengthen the weaknesses and prevent risks to create new potentials for successful operations.

At the present stage, it is the controlling can be applied to more effective management of the enterprise energy system for transition to sustainable development. The use of basic controlling principles in this sphere will be able to guarantee the production management and energy consumption in accordance with the enterprise objectives, will increase the efficiency of energy resources use, thereby increasing the efficiency of the enterprise as a whole.

Conclusions. Currently, controlling is becoming one of the leading management approaches that can make a significant contribution to improvement economic efficiency of both the enterprise and its energy system, in particular. The use of controlling instruments in business practices moves management to a qualitatively new level.

The enterprise controlling is an integral system, and the energy controlling subsystem can reproduce its structure in a functional section, taking into account the features of energy system operation. The energy system activities will be coordinated in connection with other enterprise units, that is, controlling will ensure the enterprise system components integration into a single whole. Thus, energy controlling can become a new perspective direction in the enterprise energy management, which corresponds to the growing need to increase the efficiency of the energy resources using.

REFERENCES:

1. Degtyareva O.A. (2008), Controlling [Kontrolling], Palmira, Odessa, 364 p. (rus).
2. Shatalova T.N., Chebykina M.V., Zhirnova T.V., Bobkova E.Yu. (2016) Controlling System as a Key Factor Energy Management of an Industrial Enterprise, International Review of Management and Marketing, available at: <http://www.econjournals.com/index.php/irmm/article/view/1858/pdf>
3. Pudycheva G.A. (2014), Development of energy controlling conceptual statements. Technological audit and production

- reserves [Razrabotka kontseptualnykh polozheniy energeticheskogo kontrollinga: Tehnologicheskiiy audit i rezervy proizvodstva], Vol. 5/2 (19), pp. 39-43.
4. Karminskiy A. M., Olenev N.I., Primak A.G., Falko S.G. (2002), Controlling in business [Kontrolling v biznese], Finansy i statistika, Moskow, 256 p.
 5. Pudycheva H.O. (2015), Strategic and operational aspects of energy controlling. Economics of enterprise: modern problems of theory and practice [Stratehichnyi ta operatyvnyi aspekty enerhetychnoho kontrolinhu: Ekonomika pidpriemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky: materialy chetvertoi mizhnar. nauk.-prakt. konf.], Atlant, Odesa, pp. 225-226.
 6. Pudycheva H.O. (2013), Controlling in enterprise energy management system. Socio-economic Research Bulletin [Kontrolinh u systemi upravlinnia enerhetychnym hospodarstvom pidpriemstva: Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen], Vol. 3 (50), pp. 83-89.
 7. Pudycheva H.O. (2014), Using of controlling instruments in enetrprise energy management. Economics of enterprise: modern problems of theory and practice [Vykorystannia instrumentiv kontrolinhu v upravlinni enerhetychnym hospodarstvom pidpriemstva: Ekonomika pidpriemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky: materialy chetvertoi mizhnar. nauk.-prakt. konf.], Atlant, Odesa, pp. 111-112.

УДК 338.512: 338.58: 0053: 631.11

Радченко Н.В.
студент

Полтавської державної аграрної академії

Риженко Н.С.
студент

Полтавської державної аграрної академії

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

COST MANAGEMENT AS A PART OF MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та головні аспекти управління витратами у процесі господарської діяльності. Визначено функції управління витратами. Наведено та узагальнено класифікацію витрат. Виокремлено основні чинники, які впливають на формування виробничих витрат у господарській діяльності. З'ясовано головну мету управління витратами підприємства. Досліджено основні наслідки оптимізації витрат та можливі шляхи їх покращення.

Ключові слова: витрати, класифікація витрат, управління підприємством, управління витратами, господарська діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность и основные аспекты управления затратами в процессе хозяйственной деятельности. Определены функции управления затратами. Приведена и обобщена классификация расходов. Выделены основные факторы, влияющие на формирование производственных затрат в хозяйственной деятельности. Определена главная цель управления затратами предприятия. Исследованы основные последствия оптимизации расходов и возможные пути их улучшения.

Ключевые слова: затраты, классификация затрат, управление предприятием, управление затратами, хозяйственная деятельность.

ANNOTATION

The article deals with the essence and main aspects of cost management in the process of economic activity. The functions of cost management are determined. The classification of costs is summarized. The main factors influencing formation of production costs in economic activity are singled out. The main purpose of enterprise expenses management is determined. The main consequences of optimization of expenses and possible ways of their improvement are investigated.

Keywords: costs, cost classification, enterprise management, cost management, economic activity.

Постановка проблеми. Запровадження ефективних методів управління господарською діяльністю спрямоване на раціональне використання наявних ресурсів підприємства, пов'язане, зокрема, зі скороченням витрат. Зменшення або обмеження зростання витрат має суттєвий вплив на результативність господарської діяльності та фінансове становище підприємства загалом. Мінімізація витрат поряд зі збільшенням обсягів виробництва є умовами успішної роботи підприємства, тому в різні періоди часу виникає необхідність перегляду методів управління витратами. Особливої актуальності питання управління витратами набувають в умовах еко-

номічної рецесії або спаду, загострення конкуренції, погіршення кон'юнктури ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні зазначені проблеми вивчаються багатьма науковцями-економістами та підприємцями. Теоретичні та методологічні основи управління витратами в системі управління господарською діяльністю підприємства розглянуто у роботах Н.О. Адвокатової [1], М.Д. Корінько, Г.Б. Тітаренко [5], Г.О. Партина [6; 7], А.І. Ясінської [9]. Класифікацію витрат у господарській діяльності розглядали О.П. Півнюк [8], О.О. Шашенко. Проблеми формування виробничих витрат у процесі господарської діяльності та вплив окремих факторів на собівартість продукції досліджували І. Давидович, С.І. Дем'яненко, Т.Ю. Пелагей, Дж. Ріллі, Г. Фандель [2].

Метою статті є узагальнення теоретичних та практичних основ управління витратами у діяльності підприємства та розроблення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Увага до питань забезпечення ефективності господарської діяльності виникає на різних рівнях управління підприємством. Ефективність господарської діяльності підприємства – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами. Однак зміни в господарській діяльності підприємства вимагають модернізації методів і форм управління окремими її аспектами. Досягнення запланованої ефективності в умовах ресурсної обмеженості потребує постійного порівняння витрат і отриманих результатів. Завдання підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємства ускладнюється останніми роками у зв'язку зі зростанням інфляції, яка не сприяє збільшенню прибутку. Прибуток сільськогосподарського підприємства в умовах інфляції може досягатися як за рахунок зниження виробничих витрат, що виникають унаслідок технологічного розриву, так і за рахунок випереджувального зростання цін на сільськогосподарську

продукцію. Для досягнення високоефективного ведення господарства важливою є оптимізація обсягів виробництва і виробничих витрат, що є однією із функцій управління господарською діяльністю підприємства [9, с. 345].

Головна спрямованість управління витратами в господарській діяльності, на нашу думку, полягає саме в оптимізації виробничих процесів, що позитивно позначиться на економіці підприємства. Система управління витратами підприємства може вважатися ефективною лише в тому разі, коли вона дає змогу не тільки раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал, а й забезпечувати активний пошук можливостей подальшого зниження витрат і, відповідно, забезпечувати економічний розвиток підприємства.

Правильне визначення шляхів використання наявних ресурсів у процесі прийняття господарських рішень – це ключове питання управління підприємством. Важливою у всі часи залишається проблема безповоротних витрат, тобто таких, що вже понесені понад запланований обсяг та які неможливо відшкодувати. Як правило, безповоротні витрати ігноруються під час вибору тих чи інших господарських рішень, оскільки вони вже понесені [5, с. 129].

Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети, а управління – це цілеспрямована дія на об'єкт із метою зміни його стану або поведінки

у зв'язку зі зміною обставин або відповідно до поставленої мети [4, с. 217]. Управління витратами підприємства – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства відповідно до визначеної мети його діяльності [7, с. 254].

Система управління витратами, як і будь-яка система управління, складається із двох підсистем: тієї, яка управляє, і тієї, якою управляють. Суб'єктами управління витратами є керівники і спеціалісти підприємства та виробничих підрозділів. Під об'єктом управління витратами розуміють виражені у грошовій формі витрати, пов'язані з господарською діяльністю підприємства. Також вона має свої функції управління (рис. 1).

Управління витратами можна охарактеризувати як процес впливу на формування витрат за їх видами, місцями та носіями і постійного контролю рівня витрачання ресурсів, стимулювання їх економії. Управління витратами також стосується побудови системи їх обліку з урахуванням тактичних і стратегічних цілей господарської діяльності. Воно передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат та зміни їх динаміки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо зниження собівартості продукції тощо. Ефективне управління витратами може бути забезпечене на основі класифікації витрат (табл. 1) та визначення місця їх виникнення.

У процесі управління витратами підприємства здійснюється вплив на сукупність

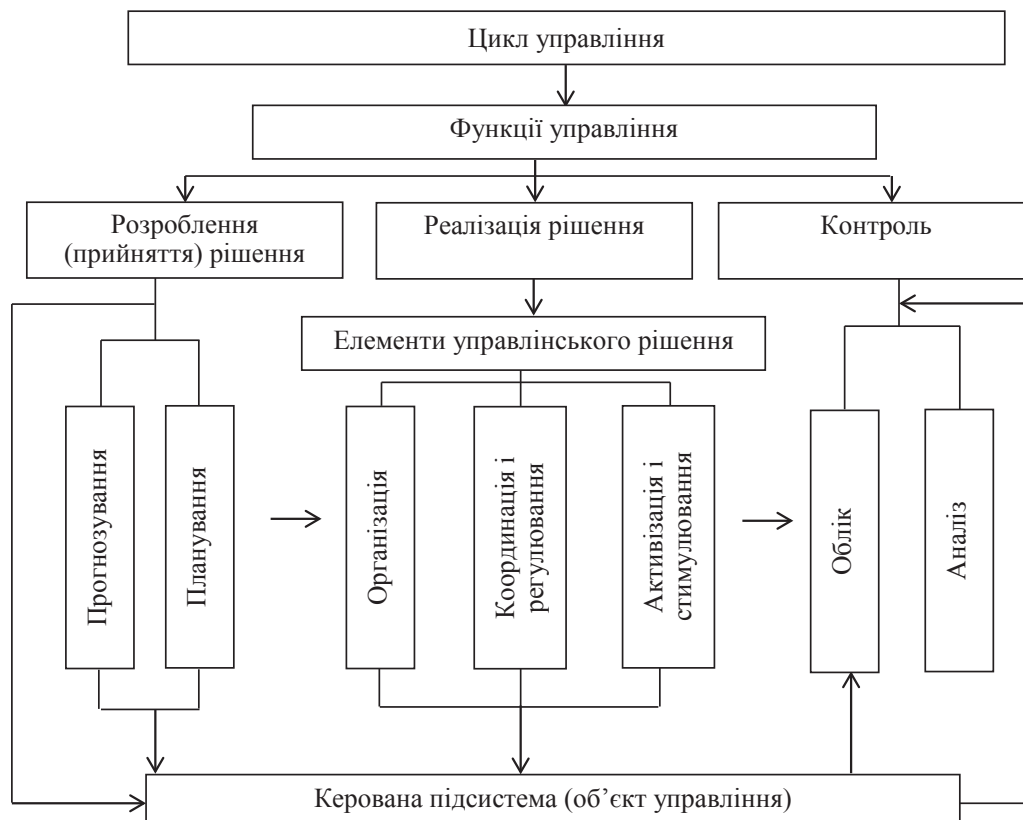


Рис. 1. Схема взаємодії функцій управління витратами [3, с. 14]

взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою елементів, який враховує потенціал підприємства та орієнтується на досягнення його мети (отримання визначеного результату) з урахуванням впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища (рис. 2). Метою управління витратами є насамперед забезпечення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковому періоді за рахунок створення економічних переваг – нижчих цін або більшої маржі (різниці між ціною та собівартістю). Щоб отримати заданий результат від певних вкладень, необхідно врахувати не тільки склад витрат, їх обсяг та структуру, а і вплив чинників, які можуть змінювати динаміку витрат і зумовлювати невизначеність отримання результату [6, с. 401].

У певні періоди часу (за стабільної кон'юнктури ринку) зниження собівартості більшою мірою залежить від внутрішньогосподарських факторів (продуктивності праці, підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, скорочення витрат під час збирання урожаю, зберігання, транспортування та на інших ділянках виробництва, ефективнішого використання машинно-тракторного парку тощо). Проте на собівартість впливають і інші фактори – інфляція, зростання

тарифів і цін на сировину, пальне та ін. Розглянемо вплив приведених виробничих витрат та урожайності на зміну собівартості у ПАФ «Петрівка» (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що протягом досліджуваного періоду собівартість озимого пшениці зросла на 82,60 грн./ц, у тому числі за рахунок збільшення виробничих витрат на 1 га собівартість зросла на 160,3 грн./ц, а за рахунок збільшення урожайності собівартість зменшилася на 77,70 грн./ц.

Собівартість кукурудзи на зерно та соняшнику збільшилася на 18,70 грн./ц та на 208,70 грн./ц відповідно, в тому числі за рахунок збільшення виробничих витрат на 1 га собівартість кукурудзи на зерно зросла на 116,70 грн./ц, соняшнику – на 289,30 грн./ц, а за рахунок збільшення урожайності собівартість кукурудзи на зерно зменшилася на 98,0 грн./ц, соняшнику – на 80,80 грн./ц. Собівартість сої зменшилася на 210,10 грн./ц, у чому числі за рахунок збільшення виробничих витрат на 1 га собівартість сої зросла на 851,20 грн./ц, за рахунок збільшення урожайності собівартість сої зменшилася на 1061,30 грн./ц.

Найбільш витратними видами сільськогосподарської продукції є картопля та овочі від-

Таблиця 1

Класифікація витрат у господарській діяльності

Ознака класифікації	Види витрат
За періодичністю виникнення	Разові, дискретні, поточні
За обсягом	Загальні, приведені
За ступенем однорідності	Прості (однорічні), комплексні
За способом впливу на собівартість	Прямі, непрямі
За характером перенесення на собівартість	Постійні (умовно-постійні), змінні
За економічним змістом	Витрати уречевленої праці, витрати живої праці
За видами діяльності	Витрати основної діяльності (операційної), фінансової діяльності, інвестиційної діяльності тощо
За місцем у процесі виробництва	Виробничі, невиробничі
За фазами кругообігу засобів	Постачально-заготівельні, виробничі, збутові
Залежно від діяльності підприємства	Залежні, незалежні
За економічними елементами	Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати

Джерело: узагальнено авторами на основі [8, с. 511]

Таблиця 2

Вплив факторів на собівартість продукції рослинництва у ПАФ «Петрівка» 2014 р. та 2016 р.

Види продукції	Виробничі витрати 1 га, грн.		Урожайність, ц/га		Собівартість 1 ц, грн.			Зміна (+;-) собівартості 1 ц, грн.		
	2014 р.	2016 р.	2014 р.	2016 р.	2014 р.	умовний	2016 р.	загальна	виробничих витрат 1 га	урожайності
Пшениця озима	6332,7	11510,0	32,3	41,3	196,1	356,3	278,7	82,6	160,3	-77,7
Кукурудза на зерно	8601,2	14868,1	53,7	83,1	160,2	276,9	178,9	18,7	116,7	-98,0
Соняшник	9136,1	17671,1	29,5	34,1	309,7	599,0	518,2	208,5	289,3	-80,8
Соя	7154,1	15581,1	9,9	30,4	722,6	1573,8	512,5	-210,1	851,2	-1061,3
Картопля	126050	201100,0	132,5	77,0	951,3	1517,7	2611,7	1660,4	566,4	1094,0
Овочі відкритого ґрунту	226900	241930,33	555	291,3	408,8	435,9	830,5	421,7	27,1	394,6

критого ґрунту. Так, їх собівартість зросла на 1660,40 грн./ц та 421,70 грн./ц відповідно, в тому числі за рахунок збільшення виробничих витрат на 1 га собівартість картоплі зросла на 566,40 грн./ц, овочів відкритого ґрунту – на 27,10 грн./ц, а за рахунок збільшення урожайності собівартість картоплі збільшилася на 1094,0 грн./ц, овочів відкритого ґрунту – на 394,60 грн./ц. Отже, ефект масштабування виробництва дає змогу знизити витрати на одиницю одержаної продукції.

Різний вплив факторів на виробничу собівартість має бути врахований в управлінні витратами, зокрема у процесі їх оптимізації.

Основними наслідками оптимізації витрат виробництва і реалізації продукції у процесі господарської діяльності можуть бути [1, с. 10]:

- скорочення витрат сировини та матеріалів на одиницю продукції;
- скорочення розміру амортизації на одиницю основних виробничих фондів;
- скорочення витрат на заробітну плату на одиницю продукції;
- скорочення адміністративних витрат;

– ліквідація неефективних витрат та втрат від браку продукції.

Відповідні наслідки можуть бути отримані завдяки покращенню управління витратами у процесі господарської діяльності підприємства шляхом:

1. Модернізації інформаційної бази, що дає змогу оцінити більше альтернатив під час вибору та прийняття господарських рішень.

2. Координації інформаційних потоків, які характеризують стан дотримання планових та нормативних показників і дають можливість вчасно реагувати на небажані тенденції.

3. Чіткого калькулювання витрат за економічними елементами, стадіями та структурами виробництва.

4. Оптимізації витрат на всіх етапах виробничого процесу та в усіх виробничих підрозділах підприємства.

5. Оцінювання можливостей стимулювання збуту і здешевлення товаропросування.

Висновки. Проведений пошук свідчить, що для ефективного ведення господарської діяльності необхідним є створення системи управ-



Рис. 2. Чинники формування виробничих витрат у сільському господарстві [2, с. 52]

ління витратами. Вона відіграє ключову роль як в обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього середовища, так і в налагодженні ефективного внутрішньогосподарського механізму планування, контролю та аналізу витрат на підприємстві. Управління витратами сприяє збалансуванню виробничо-господарської діяльності підприємства, спрямовує її на досягнення стратегічної мети і виконання поточних завдань підприємства в умовах динамічного та конкурентного ринкового середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адвокатова Н.О. Управління витратами та оптимізація їх структури – напрямок щодо удосконалення господарської діяльності підприємства / Н.О. Адвокатова // Економічні інновації: Зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – Вип. 60, т. I. – С. 7-12.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві: [навч посіб.] / С.І. Дем'яненко – К.: КНЕУ, 1998. – 264 с.
3. Захарченко Л.А. Управління витратами: [навч посіб.] / Захарченко Л.А., Жаданова Ю.О., Яцкевич І.В. – О.: ОНАЗ, 2009. – 216 с.
4. Качмарик Я.Д. Інформаційно-методологічні аспекти формування стратегії управління витратами підприємства / Я.Д. Качмарик // Науковий вісник – 2007 – № 17 – С. 253-257.
5. Корінько М.Д. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин / М.Д. Корінько, Г.Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 126-131.
6. Партин Г.О. Сутність та особливості системно-орієнтованого управління витратами підприємства / Г.О. Партин, А.І. Ясінська // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 396-407.
7. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України – 2007 – № 17 – С. 238-246.
8. Півнюк О.П. Економічна суть, класифікація витрат виробництва та собівартості продукції в умовах глобалізації економіки України / О.П. Півнюк // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7 (2). – С. 506-515.
9. Ясінська А.І. Управління витратами в системі управління господарською діяльністю підприємства / А.І. Ясінська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2007. – № 576. – С. 344-347.

УДК 316.422

Реслер М.В.*доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет***Зозуляк М.М.***старший викладач,
Мукачівський державний університет***ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT
OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

Розглянуто поняття інновації та інноваційної діяльності. Визначено завдання та умови управління інноваційною діяльністю. Наведено перелік факторів, що стримують розвиток інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах, та методи її активізації.

Ключові слова: новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено понятие инновации, инновационной деятельности, а также задачи и условия управления инновационной деятельностью. Приведены факторы, которые сдерживают развитие инновационной деятельности в Украине, и методы для ее активизации.

Ключевые слова: новация, инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс.

ANNOTATION

The concept of innovation and innovative activity, tasks and conditions of the management of innovative activity are considered. The list of factors that restrain development of innovative activity in Ukraine and complex of methods for its activation were given.

Keywords: novation, innovation, innovative activity, innovative process.

Постановка проблеми. Науково-технічний прогрес, основою якого є інноваційна діяльність, перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку України і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. Недооцінювання його загрожує швидкою втратою позицій на світовому ринку, спадом виробництва, банкрутством підприємств та переходом виробничих проблем в соціально-економічні й політичні. Постійний інноваційний розвиток підприємства та залучення інвестицій виступають одними з основних чинників збільшення його конкурентних переваг у ринкових умовах. У постійній конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту продукції підприємства повинні постійно впроваджувати прогресивні технології, системи управління та реалізації продукції, удосконалювати та розробляти нові вироби. Фінансування такої діяльності набуває дедалі більшого значення в умовах євроінтеграційних процесів, що розпочалися в Україні. Тому побудова ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності залишається актуальною проблемою не

тільки окремого підприємства, але й національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інноваційної діяльності підприємств займалося ряд зарубіжних та вітчизняних вчених – економістів, зокрема: Д. Йоргенсон, Дж. М. Кейнс, Л. Койк, В. Міт, І. Фішер, В.П. Александрова, О.М. Алімова, О.І. Амоша, М.С. Герасичук, М.П. Денисенко, С.І. Дорогунцов, М.І. Іванов, М.Ю. Коденська, І.І. Лукінов, Л.В. Левковська, О.М. Паруков, А.В. Череп, Д.М. Черваньов, М.Г. Чумаченко, Г.А. Швиданенко, В.Я. Шевчук та багато інших. У їх працях розроблено чимало пропозицій щодо вирішення проблем інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств. Проте окремі аспекти розвитку інноваційної діяльності, зокрема запровадження ефективного механізму її стимулювання, вимагають подальшого опрацювання, що й зумовлює вибір напрямку наукового дослідження.

Формулювання цілей дослідження. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних положень та оцінці практичних рекомендацій щодо функціонування та розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України на шляху до євроінтеграції. Досягнення поставленої мети визначається рядом завдань, зокрема: узагальнення теоретичних положень щодо сутності інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання; дослідження теоретичних аспектів регулювання інноваційної діяльності підприємств; дослідження механізму стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, спрямованого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це, в свою

чергу, передбачає особливий стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення і цілеспрямована інноваційна діяльність. Інноваційна діяльність є невід’ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства та зорієнтована на оновлення і вдосконалення її виробничих, організаційних та економічних аспектів.

У світовій економічній літературі існує багато визначень інновації, причому вітчизняні науковці синонімом терміну «інновації» вважають термін «нововведення». Термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер, який у 1912 році в праці «Теорія економічного розвитку» вжив словосполучення «нова комбінація», маючи на увазі нову якість засобів виробництва, що досягалася шляхом певних поліпшень існуючого обладнання, введення нових засобів виробництва або систем його організації, надалі використовуючи у своїх працях термін «інновація» [5, с. 27].

Отже, зарубіжна економічна думка інтерпретує інновацію як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, втілений у нових продуктах і технологіях [8, с. 93]. Таким чином, інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності [1, с. 211].

Закон України «Про інноваційну діяльність» [3] трактує інновацію як новостворені і вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. Даний закон визначає такі об’єкти інноваційної діяльності, як: інноваційні програми і проекти, нові знання та інтелектуальні продукти, виробниче обладнання та процеси, інфраструктура виробництва і підприємства, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва та соціальної сфери, сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки, товарна продукція, механізм формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [3].

Таким чином, базуючись на існуючій теоретичній базі та чинних законодавчих актах, а також керуючись практичними розробками у сфері інновацій, можна узагальнити, що поняття інноваційної діяльності трактується як діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг. Однак, інноваційна діяльність підприємств – це не тільки розв’язання технічних завдань щодо створення нового продукту чи нової технології

або удосконалення наявних, а й відбір перспективних науково-технічних досягнень, своєчасне патентування винаходів, просування наукомістких товарів на ринок тощо.

Організація та управління інноваційною діяльністю здійснюється фахівцями різних функціональних служб і рівнів управління. Саме тому важливою складовою інноваційної діяльності є праця висококваліфікованих технологів, конструкторів, маркетингологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування та конструювання новачій, забезпечення фінансами науково-дослідних і проектно-пошукових робіт, калькулювання витрат ресурсів, цінового проектування, просування на ринок тощо [2, с. 100]. Усі ці працівники є суб’єктами інноваційної діяльності стосовно підприємства.

Інноваційна діяльність вносить зміни у первинну структуру виробничого процесу, переводячи його у новий стан. Запровадження інновацій відбувається цілеспрямовано, з метою поліпшення функціонування підприємства, тому можна стверджувати, що інновація є цільовою зміною підприємства як системи, завдяки якій створюється новий засіб, призначений для задоволення певних потреб його споживачів.

Як свідчить практика, процес освоєння інновацій на вітчизняних підприємствах характеризується рядом недосконалостей, таких як: низька інноваційна активність більшості підприємств, безсистемність упровадження нововведень, відсутність комплексності в освоєнні інновацій, недосконалість економічного механізму управління інноваційними процесами, відсутність висококваліфікованих інноваційних менеджерів із практичним досвідом реалізації інновацій тощо [9, с. 285]. Не всі заходи інноваційного характеру можуть викликати схвалення та однакову підтримку з боку безпосередніх виконавців, а, навпаки, – опір щодо повного схвалення нововведення. З огляду на це, управління інноваціями на підприємстві є необхідністю на шляху до їх успішного впровадження та реалізації.

Інноваційна діяльність підприємств України в період реформування економіки зазнала негативних змін, які обумовлені впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. До числа зовнішніх факторів відносять:

- економічні (системна криза в державі, інфляція, великі норми оподаткування, відсутність державного фінансування);
- політичні (нестабільність, несвоечасність прийняття відповідних політико-правових рішень);
- юридичні (недосконалість законодавчої бази, відсутність необхідних і дієвих правових і нормативних актів стосовно регулювання інноваційної діяльності);
- науково-технічні (недосконалість науково-технічної політики держави, недостатність досвіду з питання купівлі-продажу ліцензій,

несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, відсутність ефективної системи заохочення вітчизняного науковця та винахідника);

- соціальні (низький рівень життя, вплив кадрів, зниження рівня кваліфікації через еміграцію фахівців до інших країн та перехід до більш перспективних сфер, що надають можливість вищого заробітку) [6, с. 31].

До внутрішніх факторів, що мають вплив на інноваційну діяльність, належать:

- повільне запровадження в дію механізованих та автоматизованих ліній;
- недостатній обсяг проведених маркетингових досліджень;
- відсутність належного заохочення винахідника і раціоналізатора;
- низький рівень інноваційної культури тощо [9, с. 286].

Отже, підсумовуючи викладене приходимо до висновку, що інноваційний розвиток підприємства можна стимулювати як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Так, найчастіше, зовнішнє стимулювання можливе у вигляді податкових кредитів та пільг з боку держави, розвитку венчурного бізнесу, державних замовлень, відкриття та організування технологічних парків, підтримки діяльності лабораторій, субсидій та дотацій з боку держави для розвитку творчої діяльності та стимулювання винахідництва.

На сьогодні інноваційна активність українських підприємств поступово, але повільно зростає, що робить цю сферу перспективною у плані розвитку економіки країни загалом. Підхід сучасних підприємств та організацій до стимулювання праці в інноваційному процесі характеризується використанням цілого комплексу методів, серед яких можна виділити: організаційні, адміністративно-примусові, методи економічного й морального стимулювання [7, с. 169]. При цьому важливо використовувати всі групи методів комплексно, розуміючи, що організаційні й адміністративно-примусові методи стимулювання інноваційної діяльності є переважно методами прямої безпосередньої дії. Методи економічного й морального стимулювання є переважно методами опосередкованої дії, що спонукають людину до визначеної поведінки. Тобто, працівник – виконавець має змогу як прийняти певні вигоди, пов'язані із стимулюванням, так і відмовитись від їх отримання.

Організаційні методи стимулювання інноваційної діяльності є первинними по відношенню до інших. Підприємство, яке має чітку й адаптовану до особливостей своєї діяльності й зовнішнього середовища структуру, налагоджений механізм прийняття управлінських рішень, ефективну систему оплати праці, більш підготовлене до впровадження нововведень у своїй діяльності.

Група методів адміністративно-примусового характеру стимулювання інноваційної діяльності підприємства із розвитком промислового виробництва дедалі менше використовується.

Це, наприклад, внесення до положень про структурні підрозділи і посадових обов'язків записів про необхідність участі в інноваційній роботі, а також створення механізму аналізу й оцінки дій відповідних підрозділів і керівників тощо [6, с. 33].

Особливо важливими залишаються методи морального стимулювання розробки й використання інновацій. Серед них можна виділити: участь у прийнятті управлінських рішень, визначення кращих спеціалістів різних професій, кращих структурних підрозділів за різними показниками роботи, в тому числі за здійснення інноваційної діяльності, формування атмосфери єдиного трудового й творчого колективу [2, с. 104].

Методи економічного стимулювання інноваційної діяльності більш складні в розробці, але зустрічають менший опір при їх застосуванні. У їх основі завжди знаходиться прагнення керівників підприємства використати зацікавленість працюючих у підвищенні свого матеріального добробуту для стимулювання виконання необхідних завдань. Економічне стимулювання працівників на здійснення інноваційної діяльності повинно відбуватися саме через заробітну плату, в тому числі через її змінну частину, а точніше – преміювання. Як заохочення винахідників роботодавцями найчастіше використовується механізм збільшення заробітної плати, доплат до неї, підвищення на посаді, визнання заслуг авторів тощо. Для службовців, до числа обов'язків яких входить винахідницька діяльність, основною формою матеріального стимулювання виступає підвищення окладу порівняно з іншими групами персоналу фірми [5, с. 299].

Важливим для стимулювання винахідництва є також моральне заохочення авторів. Найпоширеніші моральні стимули – присудження спеціальних почесних звань, членство у винахідницьких клубах, видача винахідникам посвідчень, грамот, медалей та інших відзнак, публікації про авторів та їх винаходи в центральних, галузевих чи власних друкованих виданнях, а також підвищення безпеки і турбота про благоустрій робочого місця [7, с. 169]. Важливою є також така винагорода працівників, як соціальні програми для працівників, які включають медичне та інше страхування, допомогу в отриманні освіти, профпідготовки та перепідготовки, забезпечення відпочинку тощо.

Досліджуючи поняття інноваційної діяльності та її значення для функціонування підприємства, варто зауважити, що стимулювання інноваційної діяльності – завдання доволі непросте, оскільки необхідно домогтися підвищення розумової активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу творчості; забезпечити комерційний результат, що виражається в конкретних показниках ефективності, таких як зростання прибутку, зниження витрат, підвищення якості продукції та інші. Саме комерцій-

ний критерій відіграє вирішальну роль в оцінці значимості праці новаторів [4, с. 94].

Висновки. Отже, ефективне управління та стимулювання інноваційної діяльності підприємств здатне суттєво поліпшити інноваційний клімат і допомогти в подоланні кризи в економіці України, а також підвищити конкурентоспроможність підприємств на вітчизняних та світових ринках. Активізація інноваційної діяльності підприємств потребує створення дієвої системи її стимулювання. Ґрунтуючись на принципах комплексності, збалансованості, стабільності, справедливості та прозорості, економічної доцільності, гнучкості та адаптивності, така система повинна охоплювати різні напрями, форми та методи стимулювання як окремих працівників, так і підрозділів підприємства. Ці методи можна згрупувати у чотири групи: організаційні, адміністративно-примусові, методи економічного та морального стимулювання. На сучасному етапі, опираючись на досвід зарубіжних компаній, на українських підприємствах необхідно використовувати поєднання особливо методів економічного та морального стимулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
2. Дишлюк Н.І., Свята Л.М. Необхідність управління інноваційними змінами на підприємстві / Н.І. Дишлюк, Л.М. Свята // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во «Люкс», 2012. – № 2 (18), том 2. – С. 97-105.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність», затверджений постановою ВРУ № 40-IV від 04.07.2002. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
4. Колодяжна І.В. Роль малого інноваційного підприємництва в умовах подолання економічної кризи / І.В. Колодяжна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2009/37/pdf C94](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2009/37/pdf/C94).
5. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент / П.П. Микитюк / Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2007. – 400 с.
6. Паршина Е.А. Проблемы управления конкурентоспособностью инновационной продукции в условиях глобализации / Е.А. Паршина // Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації. – Збірник наукових праць ХЕУ. – Хмельницький, 2008. – С. 31-33.
7. Тивончук С.О. Методологічні підходи щодо управління інноваційною діяльністю / С.О. Тивончук, С.В. Тивончук // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 169.
8. Федулова Л.І. Інноваційна економіка. Підручн. для ВНЗ / Л.І. Федулова. – К.: Либідь. – 2006. – 480 с.
9. Юринець З.В., Задорожний Д.Б., Звір В.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі / З.В. Юринець, Д.Б. Задорожний, В.В. Звір // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 282-291.

УДК 323.21

Сіпайло Л.Г.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства та природокористування*

Сіпайло Н.А.

*аспірант кафедри державного управління,
документознавства та інформаційної діяльності
Національного університету водного господарства та природокористування*

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

ACTIVITY OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF PROVIDING INFORMATIONAL SAFETY OF THE COUNTRY

АННОТАЦІЯ

У статті розглянуто досвід розвинутих країн щодо залучення неурядових організацій до вирішення проблем у системі забезпечення інформаційної безпеки країни. Досліджено форми залучення інститутів громадянського суспільства у систему забезпечення інформаційної безпеки. Обґрунтовано форми взаємодії неурядових і державних організацій щодо забезпечення інформаційної безпеки країни.

Ключові слова: неурядові організації, інститути громадянського суспільства інформаційна безпека, національна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен опыт развитых стран по привлечению неправительственных организаций к решению проблем в системе обеспечения информационной безопасности страны. Исследованы формы привлечения институтов гражданского общества в систему обеспечения информационной безопасности. Обосновано формы взаимодействия неправительственных и государственных организаций по обеспечению информационной безопасности страны.

Ключевые слова: неправительственные организации, институты гражданского общества информационная безопасность, национальная безопасность.

ANNOTATION

The article examines the experience of developed countries in involving non-governmental organizations in solving problems in the system of providing information security of the country. The forms of involvement of civil society institutes in the information security system are explored. Grounded forms of cooperation between NGOs and government organizations to ensure information security.

Keywords: non-governmental organizations, civil society institutes, information security, national security.

Постановка проблеми. В умовах глобальних небезпек і загроз національна безпека стає визначальною в теперішніх умовах. Проблема забезпечення національної безпеки держави має важливе значення у контексті загального розвитку країни та реалізації її національних інтересів. Невід'ємним складником національної безпеки є саме інформаційна безпека. Суттєвим для інформаційної безпеки, як і для національної безпеки будь-якої держави, є дотримання балансу інтересів суспільства і держави. Представниками з боку суспільства є саме неурядові організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу діяльності неурядових орга-

нізацій у системі забезпечення інформаційної безпеки держави присвячені праці вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як І. Арістова, В. Бебик, А. Гальчинський, О. Голобуцький, П. Друкер, Я. Жаліло, О. Зоценко, І. Колідушко, А. Колодюк, Е. Лемберг, Є. Макаренко, Н. Марчук, Г. Почепцов, А. Пшеворський, М. Роуз, Е. Тофлер, Ф. Фукуяма, С. Чукут та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас вплив діяльності неурядових організацій у системі забезпечення інформаційної безпеки України досліджений недостатньо.

Метою статті є дослідження діяльності неурядових організацій у системі забезпечення інформаційної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема безпеки на початку ХХІ століття набула універсального змісту, адже, крім військової та політичної сфери, вона поширилася на соціальні, економічні, правові, культурні, екологічні та інформаційні відносини. Інформаційні загрози становлять небезпеку для індивіда, суспільства та держави, тому вся система інформаційної безпеки має бути спрямована на захист життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави. Поєднання зусиль соціально відповідальних громадян, неурядових організацій і держави може служити гарантією безпеки для населення України. У науковій та спеціальній літературі інформаційна безпека розглядається як елемент або підсистема національної безпеки. У Законі України «Про основи національної безпеки України» визначено дев'ять основних напрямів державної політики щодо національної безпеки в різних сферах життєдіяльності. До однієї з них належить інформаційна, що дає усі підстави стверджувати, що інформаційна безпека є вагомим складником національної. Водночас автори цього закону поставили інформаційну сферу життєдіяльності на останнє місце, що свідчить про неусвідомлення значення та ролі інформаційної безпеки в розвитку і подальшому існуванні держави [1, с. 202].

На думку Б.А. Кормич, інформаційний аспект національної безпеки є її невід'ємним компонентом, і так само, як інформаційна безпека не може існувати поза межами загальної національної безпеки, впровадження заходів підвищення національної безпеки не будуть ефективними у разі позбавлення своїх інформаційних векторів [2, с. 9].

Згідно із Законом України «Про національну програму інформатизації» інформаційна безпека – це невід'ємна частина політичної, економічної, оборонної та інших складових частин національної безпеки [3].

Розглядаючи зарубіжний досвід, варто зауважити, що економічно розвинуті країни демонструють співпрацю державних та недержавних суб'єктів інформаційної безпеки, що знайшло своє відображення і на законодавчому рівні. Наприклад, Конгресом США ухвалено закон «Про внутрішню безпеку» (Home Security Act), відповідно до якого створено Міністерство внутрішньої безпеки (Department of Homeland Security), на яке покладено координацію діяльності державних органів і всіх недержавних структур із питань забезпечення інформаційної безпеки. Цим законом передбачено розроблення Національної стратегії із забезпечення безпеки у кіберпросторі (National Strategy to Secure Cyberspace) та Національної стратегії фізичного захисту об'єктів життєзабезпечення населення (The National Strategy for the Physical Protection of Critical Infrastructures). Цими документами передбачено створення єдиної національної системи протидії кібернетичному тероризму, в межах якої ініційовано створення територіальних, відомчих і приватних центрів протидії, визначено їхні функції та порядок взаємодії [4, с. 93-94]. У лютому 2011 р. уряд Нідерландів ухвалив Національну стратегію кібербезпеки «Сила через співпрацю», якою передбачено створення Національної ради з кібербезпеки. Завданням цього органу є забезпечення співробітництва державного та приватного секторів, а також різних наукових центрів. Передбачено також створення Національного центру з питань кібербезпеки, завданням якого є виявлення тенденцій та загроз інформаційній безпеці, а також сприяння подоланню наслідків інцидентів і кризових ситуацій у цій сфері [4].

В економічно розвинутих країнах неурядові організації в межах законодавчого поля реалізують функції управління процесом прийняття рішень та поточною діяльністю структур сектору інформаційної безпеки за такими напрямками, як:

- політичний – контроль відповідності діяльності посадових осіб держави цілям, принципам та механізмам державної політики забезпечення національної безпеки, визначеним конституцією та чинним законодавством;

- правовий – участь у підготовці законодавчих актів, міжнародних договорів та угод;

- фінансовий – контроль за розподілом бюджетних витрат, рухом та розподілом коштів, поточними та додатковими витратами;

- управлінський – контроль за відповідністю внутрішньої організації державної структури і режиму її функціонування національному законодавству;

- інформаційний – участь у створенні такого потенціалу інформаційної сфери країни, за якого забезпечується її випереджальний розвиток, а зовнішні негативні впливи не створюють реальних небезпек національній інформаційній безпеці держави.

Інформаційна безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, за якого запобігається нанесення шкоди через неповноту, невчасність та невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване розповсюдження, використання і порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації [5].

Значний вплив неурядових організацій на процеси формування та збереження національної безпеки пояснюється вимогами сучасних міжнародних подій та результатами практичної діяльності неурядових організацій, їх високої активності в політичному та соціальному житті країни, високого професійного та наукового потенціалу активістів, глибоких знань соціальних, політичних, економічних проблем сучасної України, досвіду міжнародного спілкування, знайомства зі шляхами вирішення проблем у демократичних країнах світу.

На думку Ю. Лісовської, включення інститутів громадянського суспільства у систему захисту інформаційної безпеки забезпечує вирішення багатьох важливих завдань. По-перше, забезпечується участь громадськості у прийнятті рішень із питань інформаційної безпеки. По-друге, введення інститутів громадянського суспільства у механізм політики інформаційної безпеки забезпечує процес залучення громадян до розв'язання проблем інформаційної безпеки, їхню активну позицію з відповідних питань [6, с. 110].

Основними формами залучення інститутів громадянського суспільства до системи забезпечення інформаційної безпеки України є:

- участь у роботі консультативно-дорадчих органів при органах державного управління у сфері контролю та регулювання інформаційних ресурсів країни;

- участь у публічних громадських обговореннях, що проводяться органами державного управління у сфері інформаційної безпеки;

- вивчення громадської думки та доведення основних кризових явищ у суспільстві до органів державного управління у сфері інформаційної безпеки;

- підготовка інформаційних запитів та скарг про інформаційні правопорушення у процесі громадського контролю за дотриманням закон-

ності впроваджених заходів у сфері забезпечення інформаційної безпеки держави.

Варто зауважити, що формами взаємодії неурядових і державних організацій щодо забезпечення інформаційної безпеки є:

- проведення загальних прес-конференцій, круглих столів, виступи в ЗМІ;
- подання один одному інформації про надання послуг для координації зусиль;
- проведення спільних акцій, нарад;
- навчання партнерів основам соціальної роботи, обмін досвідом;
- надання послуг, що доповнюють послуги, гарантовані законом;
- проведення спільних (або на замовлення) досліджень проблеми.

Державні структури, що діють у сфері підтримки інформаційної безпеки, повинні постійно контролювати діяльність не зареєстрованих у державних органах країни неформальних громадських організацій. Оскільки громадські об'єднання можуть стати одним із ключових елементів недержавної системи впливу на національну безпеку України, зокрема на її складову інформаційну безпеку. Діяльність неурядових організацій може бути пов'язана зі створенням і розповсюдженням інформації про політичні та правові заходи з метою ефективної та цілеспрямованої дестабілізації суспільства, держави. Україна має бути країною з розвиненим громадянським суспільством, у якому присутній високий рівень інформованості населення та надійно захищені громадянські і політичні свободи. Проте реалізація цього завдання потребує консолідації зусиль суспільства і держави, а отже, підвищення соціальної ролі особи, реальної участі громадян, їх об'єднань у політиці інформаційного забезпечення національної безпеки.

Забезпечення інформаційної безпеки в країні повинно здійснюватися шляхом:

- формування функціональної інфраструктури інформаційного забезпечення безпеки держави та захисту її критичних елементів;
- зростання рівня координації діяльності державних органів та неурядових організацій щодо виявлення, оцінювання та прогнозування загроз інформаційній безпеці, запобігання таким загрозам та забезпечення ліквідації їх наслідків, здійснення міжнародного співробітництва із цих питань;
- удосконалення законодавчих актів щодо формування системи інформаційної безпеки у сфері забезпечення захищеності інформаційних ресурсів, протидії кіберзлочинності, захисту персональних даних громадян;
- побудова та розвиток Національної системи конфіденційного зв'язку як сучасної захищеної транспортної основи, здатної інтегрувати територіально розподілені інформаційні системи, в яких обробляється конфіденційна інформація.

В Україні політика забезпечення інформаційної безпеки будується на таких засадах:

– у разі необхідності може бути обмежено доступ до інформаційного ресурсу, проте це реалізується тільки відповідно до чинного законодавства;

– суб'єкти інформаційно-консультаційних послуг, які проводять роботу з персональними даними громадян, несуть відповідальність перед законом за збереження і використання таких даних;

– з метою нерозповсюдження недостовірної інформації через ЗМІ державні структури впроваджують заходи захисту суспільства від такої інформації;

– діяльність засобів масової інформації підлягає обов'язковій сертифікації та ліцензуванню з метою контролю за створенням і використанням ними інформаційних повідомлень;

– держава сприяє всебічному розвитку української мови як основного інструменту перетворення накопичених людством знань в інформаційний ресурс України [7].

Варто виокремити низку чинників, що негативно впливають на формування системи інформаційної безпеки країни, таких як:

– недовіра до цілісної системи інформаційно-аналітичної підтримки органів державної влади та управління;

– зниження ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, недосконалість наявної системи освіти щодо забезпечення процесів сучасного розвитку держави;

– несформованість керівними колами державних структур зрозумілої і привабливої для суспільства національної ідеї;

– невисокий рівень захисту від експансії іноземними компаніями на ринку інформаційних послуг, у результаті чого відбувається руйнування національного інформаційного простору та виникнення можливості його використання в антидержавних інтересах;

– неідеальна система контролю за діяльністю окремих політичних сил, ЗМІ та окремих осіб, зусилля яких спрямовані на руйнування моральних цінностей, свідомості, підрив морального і фізичного здоров'я нації;

– зниження рівня довіри з боку населення до влади внаслідок застосування «брудних» політичних технологій, особливо під час виборчих кампаній;

– недобросовісна конкуренція у володінні ЗМІ певними провладними групами;

– маніпулювання громадською думкою (шляхом дезінформації, перекручування фактографічних даних, замовчування правдивих відомостей тощо).

Варто відзначити, що важливим недержавним суб'єктом впливу на інформаційну безпеку країни є неурядові аналітичні центри. Роль неурядових аналітичних центрів як генераторів нових ідей та альтернативних підходів є особливо важливою на перехідних етапах, коли відбуваються глибокі внутрішні трансформації в усіх сферах суспільного життя, зокрема

у сфері інформаційної безпеки країни. Неурядові аналітичні центри є також інструментом громадського контролю, вони впливають і на визначення цілей та цінностей суспільства, формують суспільну думку, яка є основним об'єктом інформаційних атак із боку інших держав. Потенціал таких центрів як посередників та ефективного каналу зв'язку між інтелектуальним середовищем і державними органами та суспільством важко переоцінити. Неурядові аналітичні центри – це важливий інструмент громадського контролю за діями влади. Їхня роль важлива і у визначенні цілей та цінностей суспільства, у формуванні громадської думки з актуальних для країни питань. Як правило, неурядові аналітичні центри існують у медіапросторі країни: їх спеціалісти виступають у ЗМІ, фахівці аналітичних центрів дають коментарі із суспільно важливих питань, попереджають про загрози у сфері національної безпеки, зокрема в інформаційній [8, с. 42].

Висновки. Отже, функціонування системи забезпечення інформаційної безпеки держави за підтримки неурядових організацій може здійснюватися шляхом залучення неурядових організацій до налагодження дієвої інфраструктури інформаційного забезпечення національної безпеки держави; спрямування діяльності неурядових організацій з метою координації діяльності державних органів щодо визначення, попередження та прогнозування явищ у сфері впливу на інформаційну безпеку; сприяння залученню неурядовими організаціями досвіду міжнародного співробітництва у сфері забезпечення інформаційної безпеки; залучення неурядових організацій

до розроблення та обговорення пропозицій щодо зміни нормативно-правової бази у сфері забезпечення інформаційної безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Логінов О.В. Сучасні проблеми забезпечення інформаційної безпеки в контексті формування системи державного управління // Науковий вісник Юридичної академії МВС України. – 2003. – № 3. – 224 с.
2. Кормич Б.А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.
3. Закон України «Про Національну програму інформатизації» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> – Назва з екрану.
4. Алямкін Р.В. Правове забезпечення національної інформаційної безпеки / Р.В. Алямкін, М.П. Федорін // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2013. – № 4. – С. 91-96.
5. Проект концепції інформаційної безпеки України [Електронний ресурс] / Міністерство інформаційної політики України. – Режим доступу: http://mip.gov.ua/done_img/d/30-project_08_06_15.pdf – Назва з екрану.
6. Лісовська Ю.П. Адміністративно-правова діяльність недержавних органів та організацій як структурних елементів системи забезпечення інформаційної безпеки // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 2 (41). – С. 108-113.
7. Марєєв С.В. Інформаційна безпека як складова національної безпеки України / Марєєв С.В., Перевезій С.С., Степова С.В. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Informatica/68028.doc.htm
8. Захаренко К. Ефективність використання потенціалу недержавних суб'єктів інформаційної безпеки / К. Захаренко // Нова парадигма. – 2015. – Вип. 127. – С. 40-53.

УДК 658

Стец І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ADAPTIVE CONTROL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті проблеми адаптації підприємств за умов інституційних змін в економіці. Визначені елементи адаптивності за типами і характером прояву. Виявлені основні класифікаційні ознаки управлінських рішень щодо адаптації. Визначені принципи формування адаптивної системи, види заходів і напрями вдосконалення адаптивного управління з урахуванням життєвого циклу підприємства.

Ключові слова: адаптація підприємства; елементи адаптивності; адаптивне управління; адаптивні управлінські рішення; адаптивний потенціал підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы адаптации предприятий в условиях институциональных изменений в экономике. Определены элементы адаптивности по типам и характеру проявления; основные классификационные признаки управленческих решений по адаптации; принципы формирования адаптивной системы; виды мероприятий и направления усовершенствования адаптивного управления с учетом жизненного цикла предприятия.

Ключевые слова: адаптация предприятия; элементы адаптации; адаптивное управление; адаптивные управленческие решения; адаптивный потенциал предприятия.

ANNOTATION

In the article the problems of adaptation of enterprises are considered in the conditions of institutional changes in an economy. The elements of adaptation are certain on types and character of display; basic classification signs of administrative decisions on adaptation; principles of forming of the adaptive system, types of measures and direction of improvement of adaptive control, taking into account the life cycle of enterprise.

Keywords: adaptation of enterprise; elements of adaptation; adaptive control; adaptive administrative decisions; adaptive potential of enterprise.

Постановка проблеми. Адаптація підприємств за умов інституційних змін в економіці і глобалізації ринків, формування нового технологічного устрою і розвитку інформаційних технологій, зростаючого дефіциту доступних ресурсів та зміни споживчих потреб і запитів стає умовою їхнього безперервного функціонування і забезпечення виживання. Зовнішнє середовище створює обмеження і задає стимули поведінці підприємств та визначає їхні перспективи. Тому проблема адаптації сучасних підприємств є об'єктивною реальністю, визнаною у науковому світі, яка підлягає всебічному глибокому дослідженню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняний і зарубіжний досвід щодо забезпечення ефективності функціонування підприємства на основі його адаптивних можливостей є об'єктом уваги з боку вчених, фахівців і керівників-господарників. На формування наукового базису вивчення проблем розвитку теорії і прак-

тики адаптації господарюючих суб'єктів зробили вплив результати, отримані зарубіжними і вітчизняними дослідниками Г. Аубакіровою, С. Глаголевім, В. Дорофєєвою, С. Кудлаєнко, І. Морочковською, В. Хворостовим, А. Цибізовим та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Констатуємо необхідність адаптації не лише для виживання, але й для подальшого стійкого розвитку підприємства, деякі автори у своїх публікаціях пропонують реалізовувати окремі адаптаційні заходи за окремими напрямами, інші – лише акцентують увагу на доцільності розроблення комплексної системи адаптивного управління або її окремих підсистем. Проте питання організаційно-економічного забезпечення процесу адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища дотепер є недостатньо дослідженими.

Мета статті. Вирішення проблем адаптивності підприємств вимагає розвитку методології та інструментів дослідження і забезпечення їхньої ефективної діяльності, виявлення і локалізації потенційних загроз, виявлення стимулів і реагування на них для підтримання стабільного функціонування у ринковому середовищі. Це дасть змогу пов'язати теоретичний і практичний аспекти формування системи адаптивного управління підприємствами з урахуванням впливу різноманітних чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільне функціонування підприємства передбачає його існування у рівноважному стані, коли кожен елемент набуває стійкості, що стабілізує структуру підприємства, і через це досягнутий рівноважний стан підприємства самовідтворюється і створюються передумови для його оптимізації за рахунок упорядкування внутрішніх процесів і зв'язків. В економічній літературі і дотепер відсутня спільна позиція щодо визначення поняття «адаптація». У науці відомими є такі її прояви, як еволюція, пристосування, звикання, навчання і самонавчання, організування, самоорганізування і подібне. Під адаптивністю розуміють процес цілеспрямованої зміни структури, властивостей і параметрів об'єкта у відповідь на зміни навколо нього.

У розгляді досліджуваного поняття можна виокремити три основні підходи:

1) адаптація як рівень пристосованості підприємства до ринкових форм господарювання

на перших етапах ринкових перетворень – розуміння адаптації як швидкої зміни форми власності, повної економічної відособленості, вільного виходу на зовнішні ринки, самостійності у плануванні, виробництві і реалізації конкурентноспроможної продукції, прагнення до максимізації прибутку і зменшення витрат, ліквідації збиткових виробництв, оптимізації чисельності персоналу тощо. Зауважимо, що такому розумінню адаптації була властива надмірна «економічність»;

2) «виживання» підприємства у період економічного спаду й різкого обмеження економічних функцій держави, яка у ринкових умовах перестала бути регулювальником і координатором діяльності підприємств, основним споживачем їхньої продукції та інвестором. Варто зазначити, що за такого підходу втрачається багата перспектив розвитку підприємства;

3) засвоєння й упровадження нових методів здійснення виробничо-фінансової діяльності підприємства у принципово іншому, постійно змінному внутрішньому і зовнішньому середовищі, пристосування до умов існування і діяльності.

На нашу думку, адаптацією можна вважати процесом пристосування підприємства до змінних зовнішніх умов, який має на меті забезпечення стійкості функціонування підприємства у довгостроковій перспективі і містить систему організаційних, економічних і соціальних регулювальників. Базою успішності й ефективності процесу адаптації є ґрунтовне дослідження як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що вимагає належного інформаційного забезпечення.

С. Кудлаєнко [1] до основних видів адаптації підприємства відносить адаптацію до зміни ринкової кон'юнктури; адаптацію до технічних і організаційних нововведень; адаптацію до соціально-політичних умов. Кожен вид адаптації вимагає визначення стратегічних цілей. У першій ситуації підприємству необхідно освоїти нові сегменти ринку; диверсифікувати виробництво; освоїти нові види продукції; підтримувати наявні переваги продукції для просування її на ринку. У другій – упровадити нові технології, матеріали, ідеї, дизайн продукції, реалізацію управлінських новацій. У третій – використовувати переваги політичної ситуації, протекціоністські заходи органів влади, соціальну, демографічну ситуацію у країні.

С. Кудлаєнко [1] також відзначає, що у підприємства є адаптаційні можливості, розуміючи під ними багатоаспектне поняття, яке охоплює дослідження різних ознак і напрямів діяльності підприємства (вивчення стратегічних цілей, визначення рівня конкурентоспроможності продукції і підприємства загалом, розгляд інноваційної діяльності підприємства, вплив на підприємство чинників зовнішнього і внутрішнього середовища тощо).

Елементи адаптивності за функціональним критерієм можна класифікувати таким чином:

- адаптивність виробничої системи, що є здатністю реагувати на зміну параметрів вхідних матеріалів і сировини; конструкторсько-технологічних характеристик продукції й обсягів її виробництва; окремих видів технологій, устаткування;

- адаптивність системи управління з виділенням у її складі гнучкості управлінської структури і стратегічного планування; швидкості ухвалення і виконання управлінських рішень;

- адаптивність фінансового забезпечення підприємства;

- адаптивність матеріального забезпечення підприємства;

- адаптивність збутової політики підприємства;

- інноваційна гнучкість підприємства;

- адаптивність системи інформаційного забезпечення.

Адаптивна система управління підприємством є адекватною реакцією на зміну всієї системи управління та її елементів. Зауважимо, що адаптивна система управління шаблонною бути не може. Вона є залежною від змін у підприємницькому середовищі, значущості окремих із них, вчасності реакції управлінської системи на певні зміни тощо. І. Морочковська [2] до особливостей сучасного бізнес-середовища відносить:

- якісну зміну змістовного наповнення поняття підприємства як підприємницької організації. Для виживання підприємства змушені еволюціонувати до підприємницьких структур ринкової системи з такими характерними властивостями, як самонавчання і саморозвиток;

- ринок капіталу й кредитну та інвестиційну політику держави. З одного боку, фінансовий ринок є надто регульованим, з іншого – умови легалізації та безпеки діяльності вимагають високого рівня прозорості для проведення фінансових операцій;

- особливості ринку природних ресурсів і чинників виробництва. Природні ресурси потребують дослідження й аналізу процесу їхнього використання. Україна володіє багатьма природними ресурсами, але недостатньо ефективно управляє процесом їхнього використання та експлуатації, усе вагомішою стає проблема екологічної безпеки;

- тенденції на світовому ринку енергоносіїв;
- особливості державної бюджетної політики;

- особливості державної податкової політики, за якої структура обов'язкових податкових виплат і відрахувань до позабюджетних фондів спонукає підприємства спотворювати бухгалтерську звітність для зменшення податкової бази;

- нові форми державної політики (зокрема, національні проекти у галузях охорони здоров'я, освіти, будівництва житла, енергозбереження, які також певним чином впливають на формування бізнес-середовища);

- корупцію.

Варто відзначити і характерні тенденції у світовій економіці, такі як розвиток інформаційних технологій і засобів передавання інформації, послуг зв'язку і мультимедійних послуг (що дає змогу істотно модифікувати й організувати робоче місце практично у будь-якому місці), використання аутсорингу, аутстафінгу, фрілансу, проблема утаємничення і захисту інформації та інші взаємопов'язані проблеми. Оскільки зміни у ринковому середовищі відбуваються безперервно, адаптація підприємства повинна здійснюватися постійно. Деякі зміни є незначними і не вимагають істотного пристосування систем управління, інші – вельми істотні та можуть потребувати глобальних адаптаційних змін.

Адаптацію підприємств сучасні науковці [1; 3; 4] класифікують за різними типами і характером прояву. За метою і предметом адаптації вирізняють лінійну адаптацію (розглядаються окремі чинники без зміни схеми функціонування об'єкта) і системну адаптацію (розглядається сукупність усіх чинників впливу на реалізацію управлінських рішень з адаптивності об'єкта, визначення пріоритетності, встановлення взаємозв'язків). За рівнем локалізації об'єкта адаптації – локальну (формалізація проблеми, що ініціює адаптивний

процес); комплексну (ініціатором є об'єкт адаптації); результативну (ініціатором адаптивного процесу є продукт, запропонований на ринку). За підходом до вирішення проблем – класичну (з використанням традиційного підходу з переважанням впливу зовнішнього середовища на об'єкт адаптації та зміною його внутрішнього середовища); програмну (вплив зовнішнього середовища компенсується за рахунок внутрішньої активності об'єкта адаптації).

За змістом виділяють функціональний і структурний типи адаптації. Метою функціональної адаптації є збереження істотних властивостей і незмінної структури системи управління. Досягається переважним застосуванням базових адміністративних методів і стандартних управлінських функцій, позитивні результати зберігаються лише у короткостроковому періоді. Метою структурної адаптації є підвищення рівня якості управління підприємством і набуття управлінською системою нових властивостей. Окрім вказаних типів, за функціональною ознакою можна виокремити організаційний, інноваційний, маркетинговий, споживчий типи адаптації підприємства.

Виходячи із термінів здійснення адаптації, науковці [1; 4; 5] виділяють такі її види, як наздоганяюча адаптація, коли з різних при-

Таблиця 1

Класифікація ознак управлінських рішень щодо адаптації

Класифікаційні ознаки	Види адаптивних управлінських рішень
Форма	Письмові; усні
Зміст	Виробничі; економічні; технічні; організаційні; соціально-політичні
Складність реалізації рішень	Прості; процесні (алгоритмізовані); комбіновані; континууми
Можливість практичної реалізації	Прийнятні; неприйнятні
Об'єкт управління	Виробничі; фінансові; маркетингові; кадрові
Способи впливу на об'єкт управління	Технічні; технологічні; економічні; політичні; психологічні
Рівень інноваційності	Рутинні; селективні; адаптивні; інноваційні
Число суб'єктів впливу на ухвалення рішення	Індивідуальні; колегіальні
Масштаб змін	Ситуаційні; реорганізаційні
Число альтернатив	Стандартні; інноваційні; бінарні; багатоальтернативні
Рівень досягнення	Невдалі, задовільні, оптимальні
Термін дії	Постійні; тривалої дії; короткострокові; періодичні; разові
Час виявлення наслідків для об'єкта управління	Стратегічні; стабілізаційні; оперативні; тактичні; перспективні
Рівень важливості урахування впливу часових обмежень на розроблення, ухвалення і виконання рішень	Рішення у реальному часі; рішення, які приймаються на одному з етапів; рішення без явних обмежень за часом ухвалення
Характер процесу ухвалення рішення і рівень обґрунтування	Раціональні; логічні; інтуїтивні
Частота ухвалення рішень	Одноразові; часті; циклічні
Характер урахування зміни умов реалізації рішення	Жорсткі; гнучкі
Технологія розроблення рішення	Організаційні (запрограмовані, незапрограмовані); компроміси
Можливість автоматизації	Програмовані (пов'язані з великим обсягом інформації); частково автоматизовані (у межах часткових завдань); логічно обґрунтовані; недосліджені (приймаються інтуїтивно на основі досвіду роботи)
Прогнозна ефективність	Ординарні; синергетичні; асинергетичні

Джерело: сформовано автором на основі [2; 4; 8]

чин (відсутності інформації, низької кваліфікації менеджменту, недобросовісної конкуренції тощо) підприємство запізнюється з адекватною реакцією на зміни і своєчасно не здійснює комплекс адаптаційних заходів; паралельна або ситуативна – негайна реакція на зміни у зовнішньому середовищі та пристосування до них системи управління підприємством; попереджувальна – здійснення превентивних управлінських заходів.

На думку В. Дорофєєвої [3], особливим типом управлінських рішень є адаптаційні рішення, що дають змогу забезпечити адекватне, ефективне реагування підприємства на зміну параметрів зовнішнього середовища з метою виживання у ньому. Узагальнена класифікація адаптивних управлінських рішень представлена у табл. 1.

Ми переконані, що адаптивність підприємства полягає не лише у реагуванні на події, які відбулися, але й у їхньому передбаченні. Зауважимо, що важливими, основоположними властивостями досліджуваної категорії є надійність, гнучкість, мобільність.

Автор вважає, що адаптація як одне з комплексних функціональних управлінських завдань повинна здійснюватися таким чином, щоб усі зміни, які відбуваються у технологічному комплексі підприємства, його виробничій, організаційно-управлінській, інноваційній, фінансовій, соціальній діяльності, давали змогу у динамічних ринкових умовах зберегти стабільність, поліпшити рентабельність, а також інші характеристики, що відповідають узгодженим інтересам власників і персоналу підприємства. Процес вирішення і забезпечення виконання комплексу вказаних завдань реалі-

зується на основі розроблення і впровадження системи адаптивного управління підприємством. Основні заходи здійснення адаптації підприємства наведено у табл. 2.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби підприємству варто володіти і здібністю до своєчасної та адекватної трансформації свого бізнесу. Авторитетні фахівці називають такі здібності динамічними. В. Дорофєєва [3] пропонує поняття адаптивних компетенцій (здібностей) підприємства і визначає їх як набір накопичених знань, умінь, навичок, управлінського досвіду фахівців підприємства, що забезпечує виявлення й урахування впливу на підприємство майбутніх можливостей і загроз, пристосування до змінних умов зовнішнього середовища і досягнення на такій основі економічної стійкості підприємства.

Процес вирішення і забезпечення комплексу цілей і завдань адаптації підприємства реалізується на основі розроблення й упровадження системи адаптивного управління підприємством за такими основними принципами, як методологічні (системності; превентивного впливу на зовнішні загрози; гомеостазу); методичні (цілеспрямованості; синергізму; структурності; економічної ефективності); операційні (економічного моніторингу; комплексності; наукової обґрунтованості; альтернативності та гнучкості).

На думку автора, економічне обґрунтування функціонування системи адаптивного управління підприємством містить такі складники, як, по-перше, забезпечення раціональності витрат на адаптацію; по-друге, економічна мотивація персоналу до оперативної та ефективної реалізації заходів з адаптації. Заува-

Таблиця 2

Види заходів з адаптації підприємства

Види заходів з адаптації	Напрями здійснення
Організаційно-управлінські	Санация; реструктуризація; реорганізація; реінжиніринг бізнес-процесів; гнучкість організаційної структури управління; диверсифікація виробництва, в т. ч. зі зміною виробничого профілю; аутсорсинг; аутстафінг; розроблення і реалізація програм комплексного розвитку; упровадження систем управління якістю; організація ефективної маркетингової діяльності; упровадження інтегрованих маркетингових комунікацій; кластеризація; формування інформаційної інфраструктури; перебудова структури внутрішньофірмового управління і зміна форм міжфірмового партнерства, забезпечення економічної безпеки підприємства; розвиток організаційної культури, ділової репутації, іміджу підприємства
Економічні	Упровадження бюджетування і контролінгу як економічних механізмів корпоративного управління; економічний моніторинг; інвестування у розвиток виробництва, підготовку кадрів, НДДКР; коригування амортизаційної, цінової політики; скорочення витрат виробництва; підвищення ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів; використання державних субсидій, пільг, дотацій
Техніко-технологічні	Реконструкція, перепрофілювання виробництва, модернізація, розроблення і реалізація програм техніко-технологічного оновлення, спрямованого на структурне, технічне і технологічне перетворення виробництва; упровадження нових матеріалів і технологій їхньої обробки; активне проведення НДДКР з метою розроблення нових товарів для ринку
Соціальні	Розроблення і реалізація програм адаптації персоналу; установлення партнерських стосунків між керівництвом і персоналом підприємства; навчання і професійна підготовка (перепідготовка) персоналу; підвищення ефективності системи мотивування праці; розвиток управлінської культури
Нетрадиційні	«Псевдонормальні» – бартерні операції, квазіефективний експорт, продаж і передавання майна в оренду, непрофільні фінансові операції, непрофільні торгівельно-посередницькі операції; неплатежі; ухилення від податків; монополістичні заходи; позаекономічні методи

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 8]

жимо, що реалізація системи заходів з адаптації пов'язана з необхідністю здійснення певних витрат як із внутрішніх, так і із зовнішніх джерел фінансування. Г. Аубакірова [4] до переліку завдань адаптивного управління підприємством відносить системний аналіз діяльності підприємства на основі виявлення його загальних і специфічних характеристик; оцінювання і збереження конкурентних переваг підприємств на ринку; оптимізацію взаємодії з іншими суб'єктами ринку; оцінювання потенціалу підприємства; оцінювання можливостей адаптації підприємства до нововведень; формування передумов створення адаптивного конкурентного середовища.

Зауважимо, що підприємство здатне володіти певним адаптивним потенціалом. Підтримуємо думку В. Хворостова [5; 6], який визначає його рівнем узгодженості елементів і підсистем підприємства, можливостями внутрішніх змінних умов підприємства щодо його пристосування до змін у навколишньому економічному середовищі. Адаптивний потенціал містить два складники – готовність до стабільної виробничої діяльності та готовність до інновацій, а також два вектори – здатності до опору середовищу з метою його перебудови під себе та асиміляції із середовищем.

Оцінювання функціонування системи управління підприємством може здійснюватися за чотирма основними характеристиками – призначенням, функціями, потоками і структурою. Оновлення наявної на підприємстві структури завжди здійснюють для спрощення руху нових потоків, які виконують функції, для досягнення нових цілей. Тому систему управління підприємством, як зауважує С. Глаголев [7], можна розглядати як систему, що самоорганізовується, саморозвивається та є адаптивною.

Зауважимо, що важливою є відповідність адаптації балансу інтересів власників бізнесу і менеджерів підприємства, партнерів, поставальників, споживачів його продукції і держави. Однак, прагнучи збалансувати інтереси зацікавлених сторін, підприємство не завжди спроможне забезпечити максимальну ефективність виробництва через значні трансакційні витрати для досягнення такої відповідності. Отже, варто обрати критерії для висновку про прийнятність показників адаптації.

Оцінювання адаптивності підприємства з урахуванням його специфіки і галузевих особливостей може бути зведене до:

- виявлення показників – індикаторів адаптивності, перелік яких може різнитися для різних підприємств;
- розрахунку прийнятних та оптимальних значень показників адаптивності для досліджуваного підприємства;
- розрахунку вибраних індикаторів і порівняння їх з оптимальними рівнями;
- визначення коригувальних коефіцієнтів з урахуванням взаємного порівняння, тенденцій

змін значень показників-індикаторів та інших логічних правил;

- визначення комплексного показника адаптивності підприємства й аналіз його динаміки;

- висновок щодо рівня адаптивності підприємства і визначення причин, що його зумовили, рекомендації із подолання або посилення їхнього впливу.

На нашу думку, комплексний характер терміна «адаптивність» визначає можливість застосування у кожній конкретній ситуації (залежно від специфіки підприємства) різних систем показників-індикаторів.

Підприємства на різних стадіях свого розвитку можуть демонструвати передбачувані та непередбачувані структурні характеристики, і тому дослідження процесу організації адаптивної системи управління потрібно проводити з урахуванням конкретних стадій життєвого циклу, на яких перебуває підприємство. Як ключові можна виділити три стадії: минуле – «як було», теперішнє – «як є», майбутнє – «як буде».

На рівні минулого аналізують етапи становлення підприємства; у теперішньому часі оцінюють стадії зростання і розвитку; на майбутнє обґрунтовують можливі тенденції діяльності і розвитку підприємства на стадії зрілості. Такий підхід дає змогу оцінити всі стадії життєвого циклу підприємства і його виробничої діяльності, враховуючи перманентність зовнішніх і внутрішніх чинників середовища. Основою для такого аналізу є експертне оцінювання кожного етапу життєвого циклу підприємства, за наслідками якого формулюють узагальнений висновок про можливість адаптації підприємства до умов і змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі з урахуванням наявної системи управління. Інформаційною базою для оцінювання можуть слугувати різноманітні джерела, такі як внутрішня економічна, бухгалтерська, фінансова звітність підприємства; засоби масової інформації; Інтернет; відомості про істотні події у діяльності підприємства; дослідження консалтингових компаній; висновки аудиторів; засновницькі документи тощо. При цьому важливо розуміти, що оцінювання конкурентного середовища підприємства та галузі завжди є досить суб'єктивним, тому додатковим джерелом інформації можуть слугувати галузеві прес-релізи, матеріали профільних міністерств і відомств, зарубіжні та вітчизняні огляди ринку.

Ми вважаємо, що формування адаптивної системи управління підприємством може відбуватися за певною послідовністю.

Етап 1. Оцінювання адаптивності залежно від стадії життєвого циклу підприємства є важливим елементом формування цілісної системи адаптивного управління, оскільки саме від рівня адаптивності залежить рішення щодо подальшого розвитку підприємства і підтримки належного рівня адаптивності.

Етап 2. Комплексне дослідження зовнішнього середовища на основі пошуку інформації; аналізу ринків і зовнішніх умов збуту (окремих ринкових сегментів, конкурентів, споживачів); виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства; вивчення змін у законодавчій і нормативній базі.

Етап 3. Аналіз внутрішнього середовища – економічна діагностика стану й аналіз діяльності підприємства (аналіз рентабельності; оцінка вартості активів і вартості підприємства; аналіз ключових фінансових показників та індикаторів, рівня платоспроможності та потенційного банкрутства, наявних фінансових резервів тощо); внутрішньофірмові дослідження (аналіз організаційної структури, виробничо-збутової діяльності, маркетингової стратегії, витрат, портфельний аналіз інвестицій, виявлення сильних і слабких сторін підприємства).

Етап 4. Формування адаптивної стратегії управління підприємством. Вважаємо необхідним розроблення такої стратегії, особливо зважаючи на членство України у СОТ, асоціацію з ЄС та через актуальність проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У стратегії мають бути передбачені адаптаційні заходи залежно від життєвого циклу підприємства. Так, А. Цибізов [8] вважає, що адаптивне управління і є нестаціонарною та мінливою стратегією, яка забезпечує досягнення мети управління, правила вибору якого заздалегідь не призначаються, а підбираються у процесі управління.

Етап 5. Реалізація заходів адаптивної стратегії.

Етап 6. Оцінювання ефективності адаптивності системи управління підприємством за розробленим механізмом і критеріями ефективності.

Система адаптації не є панацеєю, але дає можливість для здійснення змін. Зауважимо і на соціальний аспект адаптації. Тільки комплексний, диференційований вплив на менеджмент і персонал з урахуванням економічних, соціальних, психологічних умов може змінити організаційну культуру підприємства, погляд на злободенні проблеми конкурентоспроможності. Формування місії підприємства, його організаційної культури, ідеології, визначення лідерів, здатних повести за собою персонал, розкриття потенціалу кадрів для постійного поліпшення діяльності підприємства вимагають особливої уваги, а точніше, їхнього впливу на соціальний складник підприємства. Завданням менеджменту підприємства є створення усіх умов для персоналу (з урахуванням його характеристик і особливостей) для досягнення поставлених підприємством цілей, мінімізуючи при цьому негативні наслідки можливих кон-

фліктних ситуацій, властивих будь-яким адаптаційним процесам.

Висновки. Адаптація сучасних підприємств є об'єктивною реальністю. За економічним змістом вона полягає у цілеспрямованих і послідовних діях із боку менеджменту і персоналу підприємства на основі адаптивних компетенцій (здібностей) для досягнення і збереження оптимального стану, забезпечення стійкості і розвитку через трансформацію діяльності підприємства, підвищення його гнучкості і пристосованості до змінних зовнішніх умов, зміну алгоритмів функціонування в умовах непередбачених змін. Рівнем узгодженості елементів і підсистем підприємства, можливостями внутрішніх змінних підприємства щодо його пристосування до зовнішніх змін визначається адаптивний потенціал підприємства. Формування адаптивної системи управління потрібно проводити з урахуванням конкретних стадій життєвого циклу підприємства та соціальних аспектів його функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудлаєнко С.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» / С.В. Кудлаєнко // Вісник ХНУ, 2009. – № 5. – С. 172-174.
2. Морочковская И.Н. Эффективность адаптации предприятия как ускорение [Текст] / И.Н. Морочковская // Управление персоналом, 2005. – № 20 (126) – С. 44-48.
3. Дорофеева В.В. Формирование стратегии адаптации предприятия / В.В. Дорофеева // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права), 2010. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=7042>
4. Аубакирова Г.М. Адаптивный подход к моделированию хозяйственной деятельности предприятия / Г.М. Аубакирова // Вестник КазНУ, 2004. – № 4. – С. 31-37.
5. Хворостов В.А. Анализ промышленного предприятия с целью разработки информационного обеспечения оценки его адаптивного потенциала / В.А. Хворостов // Экономика и эффективность организации производства. – Брянск: БГИТА, 2006. – № 6. – С. 98-103.
6. Стец І.І. Управління адаптивним потенціалом підприємства / І.І. Стец // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6 (16). – С. 159-162.
7. Цибізов А.А. Информационная компонента процесса адаптивного управления современного предприятия / А.А. Цибізов // Известия КБНЦ РАН. – 2009. – № 3 (29) – С. 34-39.
8. Глаголев С.Н. Адаптация, экономическая устойчивость и конкурентоспособность промышленного предприятия / С.Н. Глаголев // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации, 2009. – № 1 (29). – С. 68-74.

УДК 658.65.018

Харчук Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Європейського університету

КЛЮЧОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE KEY CHARACTERISTICS OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи до визначення конкурентного потенціалу підприємства. Розглянуто ключові акценти у трактуванні конкурентного потенціалу підприємства. Охарактеризовано конкурентний потенціал із позиції спрямованості на результат та виокремлено способи його досягнення. Визначено основні характеристики конкурентного потенціалу підприємства. Встановлено комплекс взаємозв'язків між конкурентними перевагами, конкурентоспроможністю та конкурентним статусом підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, потенціал, конкурентний потенціал, конкурентний статус.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы существующие подходы к определению конкурентного потенциала предприятия. Рассмотрены ключевые акценты в трактовке конкурентного потенциала предприятия. Охарактеризован конкурентный потенциал с точки зрения направленности на результат и выделены способы его достижения. Определены основные характеристики конкурентного потенциала предприятия. Установлен комплекс взаимосвязей между конкурентными преимуществами, конкурентоспособностью и конкурентным статусом предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, потенциал, конкурентный потенциал, конкурентный статус.

ANNOTATION

The article presents existing approaches to the definition of the competitive potential of the enterprise. The key accents in the interpretation of the competitive potential of the enterprise are considered. The competitive potential of the position focus on the result is described and methods to achieve it are investigated. The basic characteristics of the competitive potential of the enterprise are defined. A complex of relationships between competitive advantages, competitiveness and competitive status of the enterprise is analyzed.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, potential, competitive potential, competitive status.

Постановка проблеми Формування таких конкурентних переваг, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі, напряму залежить від спроможності підприємства трансформувати свій потенціал у конкурентний, що дасть змогу визначити майбутні напрями розвитку діяльності підприємства. Необхідність уточнення сутності конкурентного потенціалу підприємства, його складників, напрямів використання, визначення резервів його зміцнення та розширення є необхідною умовою розроблення заходів, спрямованих на досягнення бажаного результату й окреслення майбутніх орієнтирів розвитку підприємства в умовах

високої мінливості зовнішніх факторів і посилення впливу невизначеності у конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд сучасної економічної літератури із проблематики конкурентоспроможності різних об'єктів загалом та конкурентного потенціалу зокрема, який досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні учені, як І.А. Аренков, О.Є. Бабина, Л.В. Балабанова, О.В. Березін, Н.С. Беляева, С.В. Близнюк, А.Є. Воронкова, О.Д. Гудзинський, О.С. Другова, П.В. Забелін, Н.П. Карачина, Р. Квасницька, І.М. Кирчата, О.О. Коковихіна, В.В. Лисевич, Я.В. Лісун, О.В. Малик, В.В. Матвеев, Т.С. Мельник, О.А. Михальченко, Г.В. Омельчак, В.А. Павлова, Й.М. Петрович, Г.С. Рахімова, І.М. Репіна, С.Б. Романишин, В.С. Сімонова, О.І. Смагач, Т.В. Смелянець, Р.О. Толпежников, Х.А. Фасхiev, О.С. Федонін, З.Е. Шершньова, О.Г. Янковий та інші засвідчує наявність значної кількості підходів до визначення конкурентного потенціалу підприємства та його складників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі представлено значну кількість публікацій із проблематики з'ясування економічної природи та сутності конкурентного потенціалу підприємства. Водночас питання щодо чіткого визначення поняття «конкурентний потенціал», ключових ознак його характеристики потребують більш глибокого і комплексного аналізу в умовах трансформаційних змін економіки України.

Крім того, недостатньо висвітленим є визначення зв'язків між основними категоріями теорії управління конкурентоспроможністю підприємства, що і зумовлює необхідність подальших досліджень у цій царині.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до трактування поняття «конкурентний потенціал», виокремленні ключових його характеристик та встановленні взаємозв'язків між конкурентними перевагами, конкурентоспроможністю та конкурентним статусом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, суб'єктам господарювання мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. Важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підпри-

Таблиця 1

Трактатування сутності конкурентного потенціалу підприємства

Автор	Визначення	Ключовий акцент	Результат	Спосіб досягнення
Аренков І.А. [1, с. 120]	Сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів та можливостей об'єктів чи суб'єктів господарювання, які дають їм змогу отримувати конкурентні переваги перед іншими учасниками ринку.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги	Використання ресурсів та можливостей
Бабина О.Є. [2, с. 24]	Внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які дають йому змогу проводити ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.	Можливості і ресурси	Ефективність конкурентоспроможності	Оптимальне використання ресурсів
Балабанова Л.В. [4, с. 26]	Комплекс можливостей і ресурсів підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, досягнення стратегічних цілей	Використання ресурсів та можливостей
Березін О.В. [5, с. 170]	Характеризує здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи її на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигод.	Можливості і ресурси	Задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізація економічних вигод	Ефективність використання ресурсів
Бєляєва Н.С. [6, с. 44]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища, який забезпечує отримання переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища і обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених цілей і за раціонального використання забезпечує високий статус.	Можливості і ресурси	Досягнення цілей, високий конкурентний статус	Раціональне використання ресурсів
Близнюк С.В. [7, с. 42]	Сукупність зовнішніх і внутрішніх щодо конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку.	Можливості	Конкурентні переваги, стійка конкурентна позиція	Реалізація можливостей
Воронкова А.Є. [8, с. 105]	Сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних, трудових та екологічних можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку.	Можливості	Стійка конкурентна позиція	Реалізація можливостей
Гринов А.В. [9, с. 55]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та гарантує підприємству високий конкурентний статус.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, досягнення цілей, високий конкурентний статус	Використання ресурсів та можливостей
Гудзинський О.Д. [10, с. 12]	Здатність підприємства та його системи менеджменту формувати збалансований комплекс можливостей задоволення потреб споживачів з метою забезпечення сталого стратегічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності, завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі.	Можливості	Стратегічний розвиток, підвищення конкурентоспроможності	Реалізація можливостей задоволення потреб споживачів
Другова О.С. [12, с. 20]	Розглядає конкурентний потенціал підприємства, виходячи із функціональної (можливості, здатності та конкурентної сили); ресурсної (ресурсів, джерел, засобів та запасів); структурної (сукупності компонентів, складових частин терміна «потенціал»); результативної (кількості конкурентних переваг, кількості цілей, що досягнуті) складових частин.	Можливості, здатності; ресурси, джерела, засоби, запаси; сукупність складників потенціалу	Кількість конкурентних переваг, кількість досягнутих цілей	Використання можливостей та ресурсів
Забєлін П.В. [13, с. 26]	Потенційна можливість (поточні передумови) зберігати і збільшувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.	Можливості	Підвищення конкурентоспроможності	Використання можливостей

Продовження таблиці 1

Кара-чина Н.П. [14, с. 171]	Відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система, яка включає в себе можливості, компетенцію, інноваційність та ресурси внутрішнього середовища підприємства і спрямовується на отримання конкурентних переваг підприємством в умовах мінливого зовнішнього середовища, яке за раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству досягнення поставлених цілей та завдань у довгостроковому та короткостроковому періоді.	Можливості, інноваційність і ресурси	Конкурентні переваги, досягнення цілей та завдань	Раціональне й ефективне використання ресурсів
Квасницька Р. [15, с. 163]	Сукупність ресурсів та можливостей підприємства, які за раціонального використання формуватимуть його конкурентні переваги, що забезпечуватимуть підприємству стійкі конкурентні позиції на ринках у довгостроковому періоді.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, стійка конкурентна позиція	Раціональне використання ресурсів
Кирчата І.М. [16, с. 43]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та за раціонального використання забезпечує підприємству високий конкурентний статус.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, досягнення цілей, високий конкурентний статус	Раціональне використання ресурсів
Коквіхіна О.О. [17]	Набір ресурсів та можливостей підприємства, що забезпечують набуття ним конкурентних переваг за умов частих змін зовнішнього середовища та сприяють досягненню поставленої мети задля підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, підвищення конкурентоспроможності	Використання ресурсів та можливостей
Лисевич В.В. [19, с. 24]	Комплекс можливостей і ресурсів підприємств, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, досягнення стратегічних цілей	Використання ресурсів та можливостей
Лісун Я.В. [20, с. 306]	Потенційна можливість зберігати і збільшувати конкурентні переваги в довгостроковому періоді, що визначається сукупністю параметрів, які зумовлюють можливість і здатність організації ефективно функціонувати на ринку в перспективі, утримувати чи збільшувати свою ринкову частку та високий рівень рентабельності.	Можливості	Ефективність функціонування, утримування/збільшення частки ринку, висока рентабельність	Використання можливостей
Малик О.В. [21, с. 469]	Конкурентні можливості фірми внутрішнього і зовнішнього характеру, які дають змогу суб'єкту господарювання підтримувати ефективну конкурентну боротьбу на ринку завдяки створенню конкурентних переваг, що передбачають використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, конкурентоспроможність	Використання ресурсів та можливостей
Матвеев В.В. [22, с. 182]	Сукупність показників або факторів підприємства, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які створюють, зберігають і розвивають стійкі конкурентні переваги на ринку, сприяють досягненню поставлених стратегічних конкурентних цілей, забезпечуючи йому високий конкурентний статус.	Сила, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси та інші виробничі резерви	Стійкі конкурентні переваги, досягнення стратегічних цілей, високий конкурентний статус	Використання ресурсів, можливостей, резервів
Мельник Т.С. [23, с. 21]	Внутрішні і зовнішні можливості (потенції) підприємства, які дають йому змогу успішно вести конкурентну боротьбу за рахунок формування і застосування конкурентних переваг, адаптованих до змін зовнішнього середовища, завдяки ефективному використанню наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги	Ефективне використання ресурсів

Продовження таблиці 1

Омельчак Г.В. [25, с. 123]	Сукупність параметрів, що визначають можливість і здатність корпорації (системи) ефективно функціонувати на ринку в перспективі (мати високий рівень рентабельності, утримувати або збільшувати частку на ринку) та мати сукупність конкурентних переваг серед інших учасників ринку. Таким чином, конкурентний потенціал показує можливість зберігати або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.	Можливість	Ефективність функціонування, конкурентні переваги, конкурентоспроможність	Використання можливостей
Павлова В.А. [26, с. 123]	Здібність виробляти і збувати на конкретних сегментах ринку конкурентоспроможну продукцію, яка порівняно з аналогами користується більшим попитом у споживачів.	Здібності	Конкурентоспроможна продукція	Використання здібностей з виробництва і збуту продукції
Педченко Н.С. [27, с. 77]	Процес формування генерального перспективного напрямку розвитку на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища, які забезпечують їх досягнення, оцінки перспективних можливостей щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності.	Можливості	Ефективність функціонування, підвищення конкурентоспроможності	Формування генерального перспективного напрямку розвитку
Петрович Й.М. [28, с. 5]	Порівняльна характеристика та рівень переваги результативних показників оцінки стану системи ресурсів і можливостей підприємства щодо аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку за певний проміжок часу.	Можливості і ресурси	Конкурентоспроможність	Порівняння показників із конкурентами
Рахімова Г.С. [29, с. 51]	Сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів і можливостей об'єктів та/або суб'єктів господарювання, які дають перевагу над конкурентами.	Можливості і ресурси	Конкурентоспроможність	Використання можливостей і ресурсів
Рєпіна І.М. [36, с. 53]	Комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.	Можливості	Конкурентоспроможність	Порівняння показників із конкурентами
Романшин С.Б. [30, с. 179]	Потенційна можливість підприємства підтримувати конкурентоспроможність.	Можливості	Конкурентоспроможність	Реалізація можливостей
Сімонова В.С. [31]	Відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, спрямована на отримання конкурентних переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища, яка в разі раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству високий конкурентний статус, що відповідає встановленим цілям та завданням.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги, високий конкурентний статус	Раціональне й ефективне використання ресурсів
Смагач О.І. [32, с. 186]	Організаційно-економічна система, що відбиває сукупність виробничо-технічних, організаційних, трудових і фінансових можливостей та ресурсів підприємства, що сприяють досягненню конкурентних переваг на зовнішньому та внутрішньому ринках	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги	Використання можливостей і ресурсів
Смелянець Т.В. [33]	Потенційна можливість підприємства розробляти, виробляти та реалізовувати продукцію, що є конкурентоспроможною на ринку.	Можливість	Конкурентоспроможна продукція	Задоволення потреб споживачів
Толпежников Р.О. [34, с. 149]	Оцінка можливостей підприємства стосовно нагромадження ним ресурсів за певний проміжок часу, потрібних для створення конкурентних переваг.	Можливості і ресурси	Конкурентні переваги	Накопичення ресурсів

Закінчення таблиці 1

Фасхiev X.A. [35, с. 53]	Реальна і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентні вироби.	Здатність	Конкуренто-спроможна продукція	Задоволення потреб споживачів
Шершньова З.Е. [37, с. 57]	Результат функціонування конкуренто-спроможної організації, здатність створити, виготовити та забезпечити необхідний рівень споживання у замовників, наявний потенціал, уміння його ефективно використовувати та розвивати.	Результат, здатність	Ефективне використання і розвиток потенціалу	Забезпечення необхідного рівня споживання
Янковий О.В. [18, с. 47]	Потенційна можливість (поточні передумови) зберігати або збільшувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді; є відношенням поточного потенціалу підприємства до оптимального потенціалу (норматив можливостей), що задається рівнем майбутньої нестабільності зовнішнього середовища.	Можливість	Конкуренто-спроможність	Приведення поточного потенціалу підприємства до оптимального

емств є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, інформаційних і фінансових можливостей підприємства, що в сукупності є його потенціалом, який має бути конкурентоспроможним [11, с. 47].

Поняття «конкурентний потенціал» – це самостійна наукова економічна категорія; її не потрібно асоціювати та ототожнювати із поняттями «економічний потенціал» та «ресурсний потенціал», тому що останні мають конкурентну асоціацію тільки у разі націленості суб'єкта підприємницької діяльності на досягнення конкурентних переваг, хоча потенціал суб'єкта підприємницької діяльності є інтегральним фактором забезпечення успіху його функціонування в конкурентних умовах. Проте наявність цих рис свідчить про його конкурентні можливості та перспективи [24, с. 50].

Аналіз літературних джерел щодо сутності конкурентного потенціалу підприємства (табл. 1) засвідчує, що більшість підходів до його визначення передбачають у ньому наявність таких ключових ознак, як:

- функціональна (можливості, здатності, здібності, сили);
- ресурсна (ресурси, джерела, засоби, запаси, резерви);
- методична (наявність способів для створення потенціалу у конкурентні переваги);
- структурна (взаємодія всіх структуруючих елементів, з яких він складається);
- результативна (кількість конкурентних переваг, кількість досягнутих цілей, забезпечення певного конкурентного статусу);
- адаптивна (врахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і спроможність підприємства адаптуватись до змінних умов ринку);
- порівняльна (порівняльний аналіз потенціалів конкуруючих суб'єктів господарювання);
- динамічна (відображає попередній, поточний та перспективний стан використання можливостей підприємства у конкурентному середовищі);

– комплексна (відображає комплекс взаємозв'язків між конкурентними перевагами, конкурентоспроможністю та конкурентним статусом підприємства).

Варто зазначити, що конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

- конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою у процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість її функціонування і розвитку. Можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;
- конкурентний потенціал характеризує рівень практичного виживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково збігається із поняттям «резерв»;
- конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства [3, с. 174].

Висновки. На основі аналізу різних підходів до трактування конкурентного потенціалу підприємства спостерігаємо еволюцію розуміння цього поняття від функціонального та ресурсного уявлення до результативного з урахуванням його адаптивного та порівняльного характеру та невід'ємності від умов конкуренції. Крім того, комплексна складова характеристика відображає причинно-наслідковий зв'язок між поняттями «конкурентний потенціал», «конкурентна перевага», «конкурентний статус» і «конкурентоспроможність» підприємства. Так, формування конкурентної переваги щодо інших учасників ринку безпосередньо залежить від стану конкурентного потенціалу, який відображає наявність у підприємства можливостей, здатностей, конкурентної сили щодо ефективного використання ресурсів, їх раціонального розподілу і правильної комбінації (з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища) для забезпечення конкурентоспроможності та створює передумови для

підвищення його конкурентного статусу, який відображає конкурентну позицію підприємства на ринку порівняно з іншими підприємствами і фактичний рівень освоєння потенційних можливостей підприємства конкурувати на ринку та визначає вміння підприємства не лише створювати, а й утримувати конкурентні переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аренков І.А. Конкурентний потенціал підприємства: модель і стратегія розвитку / А.І. Аренков, Я.Ю. Салихов, М.А. Гаврилова // *Проблеми сучасної економіки*. – 2011. – № 4 (40). – С. 120-125.
2. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2011. – № 36. – С. 23-26.
3. Балабанова І.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/38882.doc.htm
4. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
5. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міщенко. – Львів: Магнолія 2006, 2011.
6. Беляєва Н.С. Методи оцінки та роль ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу промислового підприємства / *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2013. – № 4. – Т. 2. – С. 43-52.
7. Близнюк С.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С.В. Близнюк, А.В. Остапенко // *Інвестиції: практика та досвід*. – № 7. – 2011. – С. 40-42.
8. Воронкова А.Є. Стратегічне управління конкурентоспособним потенціалом підприємства: діагностика і організація: монографія; 2-е изд. / А.Є. Воронкова. – Луганск: ВНУ ім. В. Даля, 2004. – 320 с.
9. Гриньов А.В. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом машинобудівного підприємства / А.В. Гриньов // *Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит*. – 2013. – № 6. – С. 54-57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eesee_2013_6_9
10. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
11. Діагностика стану підприємства: теорія і практика / [Воронкова А.Є., Вечерковська Р.З., Воронков Д.К. та ін.]; за заг. ред. проф. А.Є. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
12. Другова О.С. Оцінка конкурентного потенціалу підприємств машинобудування: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами екон. діяльності)» / О.С. Другова; Нац. техн. ун-т «Харків. політехнічний ін-т». – Харків, 2015. – 291 с.
13. Забелин П.В. Основи стратегічного управління / П.В. Забелин, І.К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 195 с.
14. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина, Л.І. Перцата // *«Економічний простір»*. – 2014. – № 86. – С. 164-172.
15. Квасницька Р. Конкурентний потенціал: економічна природа та елементний склад / Р. Квасницька, Н. Ардашкіна // *Економічний аналіз*. – 2012. – Т. 10 (4). – С. 161-164.
16. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
17. Коковіхіна О.О. Управління конкурентоспроможністю вагоноремонтних підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами екон. діяльності)» / О.О. Коковіхіна. – Х., 2010. – 20 с.
18. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
19. Лисевич В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.00.01. – захищена 28.09.2004. – Д., 2004. – 222 с.
20. Лісун Я.В. Стратегічне управління конкурентним потенціалом підприємства на засадах забезпечення якості / Я.В. Лісун, А.В. Рудий // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2015. – № 2 (2). – С. 305-309. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_2%282%29_72
21. Малік О.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства / О.В. Малік, М.В. Стахова // *Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»*. – Випуск № 16. – 2017. – С. 468-473. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archiv/16-2017/95.pdf>
22. Матвеев В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / В. В. Матвеев // *Молодий вчений*. – 2015. – № 2 (2). – С. 179-184. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2%282%29_45
23. Мельник Т.С. Удосконалення теоретико-методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства та оцінки його конкурентного статусу / Т.С. Мельник // *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту*. – 2015. – Вип. 9. – С. 19-29. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdnuzt_pet_2015_9_6
24. Михальченко О.А. Концептуальні основи формування поняття «конкурентний потенціал авіабудівного підприємства» / О.А. Михальченко // *Економічний часопис-XXI*. – 2015. – № 9-10. – С. 48-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_9-10_12
25. Омельчак Г.В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій / Г.В. Омельчак // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2013. – № 3. – С. 121-125.
26. Павлова В.А. Інформаційно-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства / В.А. Павлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
27. Педченко Н.С. Фінансовий моніторинг конкурентного потенціалу виробничих підприємств // *Регіональні перспективи*. – 2001. – № 4 (17). – С. 77.
28. Петрович Й.М. Формування конкурентного потенціалу організації на інноваційних засадах / Й.М. Петрович, Н.С. Лушак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

29. Рахімова Г.С. Конкурентний потенціал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Г.С. Рахімова. – Казань, 2003. – 150 с.
30. Романишин С.Б. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / С.Б. Романишин, М.М. Гагелюк, У.І. Когут // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – № 19. – С. 174-181.
31. Сімонова В.С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В.С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 194-195.
32. Смагач О.І. Методологічні основи формування конкурентного потенціалу підприємств в умовах зростання відкритості української економіки / О.І. Смагач // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 184-191.
33. Смелянець Т.В. Формування конкурентного потенціалу аграрних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами екон. діяльності)» / Т.В. Смелянець; Міжн. ун-т бізнесу і права. – Херсон, 2011. – 166 с.
34. Толпежников Р.А. Понятийный аппарат экономической категории «конкурентный потенциал предприятия» / Р.А. Толпежников, А.Р. Ткачева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1 (10), Т. 1. – С. 143-150.
35. Фасхiev Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х.А. Фасхiev // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4 (36). – С. 53-69.
36. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
37. Шершньова З.Е. Стратегічне управління: навч. посіб. / З.Е. Шершньова, С.В. Оборська. – КНЕУ, 1999. – 384 с.

УДК 338

Хохлов М.П.*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету***Великий Ю.М.***кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету***Люшненко І.С.***студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

THE ESSENCE OF FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING ACTIVITIES OF THE BUSINESS ENTITY AS A FACTOR OF INCREASING FINANCIAL STABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто, яким чином забезпечується стійкість підприємства і яку роль у цьому відіграє фінансове планування та прогнозування. 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 прогнозування. Описано головні завдання фінансового планування та прогнозування підприємства.

Ключові слова: фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансова стійкість, управління, фінансова стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено, каким образом обеспечивается устойчивость предприятия и какую роль в этом играет финансовое планирование и прогнозирование. 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 прогнозирования. Описаны главные задачи финансового планирования и прогнозирования предприятия.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, финансовая устойчивость, управление, финансовая стратегия.

ANNOTATION

The article considers how to ensure the sustainability of the enterprise and what role it plays in financial planning and forecasting. The problem of studying the theoretical aspects of ensuring the financial sustainability of the enterprise. The stability of the company reflects the successful planning and effective and rhythmic functioning of the enterprise by the skillful management of production assets and sources of their formation due to the financial forecasting. Describe the main objectives of financial planning and forecasting enterprise.

Keywords: financial planning, financial forecasting, financial stability, management, and financial strategy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах порушення пропорцій відтворення вартості під-

приємств реального сектору економіки однією із ключових проблем стає забезпечення їх фінансової стійкості. 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 та прогнозування діяльності підприємств є інструментом управління фінансами, що дає змогу визначати потенційні можливості розвитку та зводити до мінімуму вплив невизначеності та ризику, тому є актуальним питанням сутності фінансового планування та прогнозування діяльності підприємств як фактор підвищення фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації фінансового планування висвітлюються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М.Д. Білик, О.С. Білоусова, І.А. Бланк, Р. Брейлі, О.Є. Гудзь, Є.Є. Іонін [4], Б. Колас, О.О. Кравченко, В.Й. Пліса, В.В. Степура, О.О. Терещенко, Д. Хан та ін. Дослідженням окремих аспектів фінансового прогнозування займалися такі українські вчені, як П.К. Бечко, О.Г. Віла, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, Б.С. Гузар, Н.М. Давиденко, С.М. Колотуха, О.Є. Кузьмін, В.С. Марцин, О.О. Непочатенко, І.Б. Олексів, А.М. Поддєрьогін, Т.В. Проказа, І.П. Ткаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначаючи про вагомий внесок науковців у цій сфері, варто зауважити, що окремі аспекти фінансового планування та прогнозування діяльності підприємств потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується розкриття місця, ролі та функцій фінансового планування і прогнозування

у забезпеченні фінансової стійкості підприємств, методичного забезпечення формування системи інтегрованого фінансового планування.

Мета статті – дослідити сутність фінансового планування та прогнозування, визначити їх цілі та завдання, виявити спільні риси і відмінні ознаки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування і прогнозування є однією з найважливіших ланок управління підприємством. Недооцінка планування і прогнозування у ринковій економіці приводить до не виправданих економічних втрат, а інколи – і до банкрутства. При цьому особливо зростає роль фінансового планування, яке забезпечує стійкий стан підприємства в умовах, коли воно самостійно формує і використовує фінансові ресурси, несе відповідальність перед інвесторами, кредиторами, державою.

Процес фінансового планування та прогнозування підприємницької діяльності забезпечує ефективне функціонування підприємства. Фінансове прогнозування є етапом фінансового планування, тобто ці два показники тісно пов'язані між собою але мають відмінність у тому, що характеризують різні форми підприємницької діяльності.

Безліч науковців по-різному трактують ці два фінансових поняття (табл. 1, табл. 2).

Планування діяльності підприємства – це процес розроблення плану, який виявить основні цілі підприємницької діяльності та методи

досягнення поставлених цілей. Тобто метою планування є досягнення поставлених цілей за визначений період часу.

Планування передбачає практичну дію – прийняття та здійснення управлінських рішень, а прогнозування являє собою прогноз на майбутні події розвитку підприємництва.

Призначення фінансового планування – визначення сукупної потреби підприємства у фінансових ресурсах у розмірах, що забезпечують фінансування, розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками, вирішення соціальних проблем і матеріальне стимулювання робітників підприємства. Крім цього, фінансове планування сприяє запобіганню наднормативних і надпланових витрат товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як за окремими видами проведення заходів, так і на підприємстві загалом.

Фінансове прогнозування передуює стадії складання фінансових планів, виробляє концепцію фінансової політики на певний період розвитку суспільства. Прогнози складають на період, більший від одного року.

Прогнози дають змогу органам фінансової системи запланувати різні варіанти розвитку і вдосконалення системи фінансів, форми і методи реалізації фінансової політики.

Основними функціями фінансового прогнозування є:

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансове планування» різними науковцями

Автор	Фінансове планування – це	Ключові слова
А.М. Ковальова [5, с. 233]	планування всіх доходів і напрямів витрат грошових коштів для забезпечення розвитку організації.	План
Finalearn Фінансова аналітика [6]	діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та країни загалом, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань.	Діяльність
Г.А. Семенов, В.З. Бугай [8]	процес систематичної підготовки управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на обсяги фінансових ресурсів, узгодження джерел формування та напрямів використання.	Процес
В.С. Загорський, О.Д. Вовчак [3]	діяльність, яка пов'язана з управлінням фінансами; елемент фінансового механізму.	Вид управлінської діяльності
Отже, фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.		

Таблиця 2

Трактування поняття «фінансове прогнозування» різними науковцями

Автор	Фінансове прогнозування – це	Ключові слова
Bookwu.net [10]	передбачення можливого фінансового становища держави або суб'єкта господарювання, обґрунтування показників фінансових планів.	Передбачення
Л.І. Бровко, О.А. Чепіга [11]	механізм використання специфічних способів для розрахунку основних фінансових показників.	Механізм
Прогнозування основних фінансових показників малих підприємств [7]	дослідження і розроблення можливих шляхів розвитку фінансів малого підприємства в перспективі.	Дослідження і розроблення шляхів
Отже, фінансове прогнозування – це процес розроблення прогнозів, який на основі наукових методів передбачає майбутні дії та рішення підприємства.		

1) науковий аналіз фінансових процесів і тенденцій;

2) дослідження об'єктивного розвитку фінансів підприємств у конкретних умовах у певний період;

3) оцінювання об'єкта прогнозування (величини капіталу, обсягу продажів, фінансових результатів, інвестицій, курсу цінних паперів, показників фінансового стану тощо);

4) виявлення альтернатив розвитку фінансів підприємства;

5) нагромадження наукового матеріалу для обґрунтованого вибору певних фінансових рішень [9, с. 167].

У сучасних умовах комерційні підприємства складають бізнес-плани. Бізнес-план передбачає декілька напрямів планування, які відрізняються поставленими цілями та методами складання бізнес-планів. Вчений-економіст О.О. Бурлаков виокремлює три типи бізнес-планів, такі як:

1) поточний бізнес-план діяльності функціонуючого підприємства;

2) інвестиційний бізнес-план реалізації бізнес-проекту;

3) проблемний (стратегічний) бізнес-план перспективного розвитку підприємства [2, с. 252].

Основними завданнями фінансового планування є раціональне розміщення капіталу, ефективна діяльність, фінансова стійкість, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства, забезпечення ресурсного збалансування кругообігу виробничих фондів.

Виокремлюють декілька основних принципів розроблення фінансових планів підприємства (рис. 1).

Розроблення фінансових планів та прогнозів є дуже важливим складником фінансової роботи підприємства. Воно є механізмом визначення подальших дій, які спрямовані на формування та використання фінансових ресурсів. Фінансове

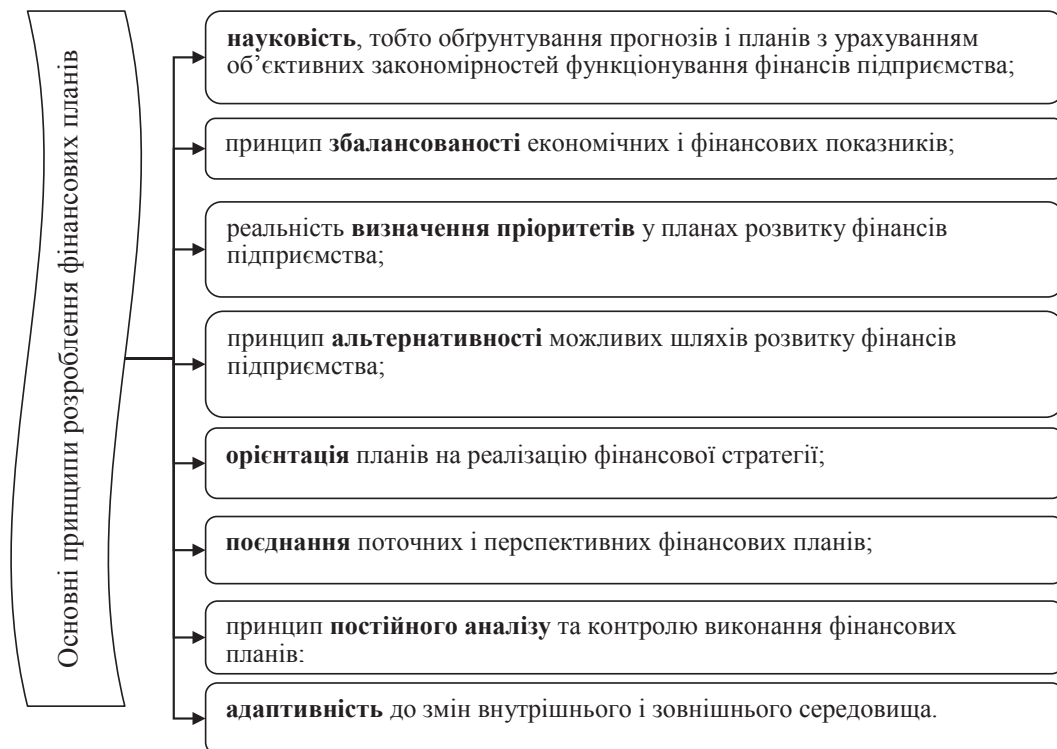


Рис. 1. Основні принципи розроблення фінансових планів [9, с. 167]

Таблиця 3

Зміст відмінних ознак систем прогнозування та планування [12, с. 99]

Найменування відмінної ознаки	Характеристика відмінної ознаки	
	Система прогнозування	Система планування
Вихідні дані	Менш достовірні	Більш достовірні
Міра повноти використовуваних вихідних даних	Менш повна	Більш повна, а інколи досить достовірна
Вживані математичні методи	Прогностичні, які дають досить укрупнений результат	Строгіші і точніші
Масштаб використання графічних методів	Досить великий	Досить обмежений
Об'єкти розгляду	Більш укрупнені	Досить диференційовані
Нормативне забезпечення	Відсутнє або порівняно низьке	Частково є або порівняно високе
Характер використання	Імовірнісний	Нормативний детермінований

планування та прогнозування пов'язане як із запобіганням помилкових дій, так і зі зменшенням кількості невикористаних можливостей, що приводить до поліпшення фінансового стану підприємства, допомагає завойовувати нові позиції на ринку, в тому числі і фінансовому.

У результаті дослідження виявлено, що між фінансовим плануванням та фінансовим прогнозуванням існує істотна різниця, але ці процеси мають між собою тісний зв'язок, доповнюють один одного і, як наслідок, допомагають вирішувати стратегічні завдання підприємств країни.

Склад відмінних ознак систем фінансового прогнозування та планування приведений в табл. 3.

Але прогнозування та планування не можна протипоставити одне одному, тому що вони тісно пов'язані між собою одними цілями та завданнями і доповнюють одне одного. І фінансове прогнозування, і планування належать до стратегічного управління. Планування, як і прогнозування, – це передбачення, одержання інформації про майбутні процеси. Тільки прогнозування за часом передує плануванню, яке частіше базується на прогнозних розробках.

У плануванні діяльності суб'єктів підприємництва вагоме значення має розроблення стратегії управління підприємства. Стратегія – це не функція часу, а функція напрямку. Стратегічне планування не просто зосереджене на певному відрізку часу, а містить у собі сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Стратегічний рівень передбачає здійснення планування на рівні керівництва підприємства і дає уявлення про довго- і середньострокові варіанти розвитку [1, с. 72].

Отже, за допомогою стратегічного планування можливо оцінити перспективи розвитку та ризики для діяльності підприємства. Для того щоб стратегія мала ефективну дію, необхідно вирішити низку завдань: визначити стратегічні напрями діяльності та роботи, виявити роль та значення кожного підрозділу підприємства, визначити основні цілі та мету діяльності, провести аналіз фінансового стану підприємства, аналіз клімату ринку.

Ефективне фінансове планування та прогнозування діяльності суб'єктів підприємництва є гарантією фінансової стійкості, рентабельності, платоспроможності підприємства та ліквідності боргових зобов'язань. Дотримання усіх завдань і принципів планування діяльності підприємства, розроблення стратегії управління підприємством забезпечить стабільність функціонування та високий рівень конкурентоспроможності.

Висновки. Дослідження впливу процесу планування та прогнозування на стійкість підприємства дає нам змогу дійти висновку, що ефективна діяльність підприємства не може бути забезпечена без цих двох механізмів. Зазначимо, що процес планування та прогнозування повинен

використовувати усі сучасні методи, враховувати сукупність показників економічного, виробничого, соціального напрямку діяльності та забезпечувати ефективне розроблення стратегії розвитку підприємства як головного об'єднувача стійкості діяльності та механізму процесу планування і прогнозування у єдине ціле.

Стійкість підприємства досягається за рахунок ефективного та ритмічного налагодження роботи підприємства, завдяки вмілому управлінню виробничими фондами і джерелами їх формування, саме цьому сприяє розроблення бізнес-плану, що є складником планування. Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням та прогнозуванням. Відсутність планування чи прогнозування супроводжується помилковими рішеннями, несвочасною зміною орієнтації, що приводить до втрати позицій на ринку, нестійкого стану та банкрутства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова А.І. Вдосконалення планування як функції управління суб'єктів господарської діяльності [Текст] / А.І. Белоусова // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 71-74.
2. Бурлаков О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О.О. Бурлаков // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 251-253.
3. Загорський В.С. Фінанси: Навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 247 с.
4. Іонін Є.Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: моногр. / Є.Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк: ДонУ, 2012. – 311 с.
5. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент. – М.: ИнфраМ, 2002. – 282 с.
6. Поняття фінансового планування та його завдання, принципи та методи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-1416-1.html>
7. Прогнозування основних фінансових показників малих підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kykiduki.at.ua/publ/menedzhment/pidruchnik_finansovij_menedzhment/prognozuvannja_osnovnikh_finansovikh_pokaznikiv_malikh_pidpriemstv/13-1-0-490
8. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Фінансове планування і управління на підприємствах: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
9. Ставерська Т.О. Принципи і процедури фінансового планування і прогнозування на підприємстві [Текст] / Т.О. Ставерська // Науково-виробничий журнал: Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 167-170.
10. Фінансове планування і прогнозування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bookwu.net/book_finansi_978/16_3.3.finansove-planuvannya-i-prognozuvannya
11. Фінансове прогнозування в системі фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/47.pdf
12. Царев В.В. Внутрифирменное планирование: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.

УДК 338.24:65.011

Чичуліна К.В.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Ульченко А.М.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE INNOVATIONS' IMPACT ON COMPETITIVENESS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті пояснено сутність поняття «конкурентоспроможність», а також розглянуто її види, виявлено різні наукові підходи до трактування поняття «інновації». Отримано графік впливу основних негативних факторів на підприємницьку діяльність України. Згруповано головні ознаки та функції інновацій, їх види та особливості. Обґрунтовано вплив інновацій на здатність підприємства конкурувати на ринку. Визначено найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційність, інноваційна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, технології.

АННОТАЦИЯ

В статье объяснена сущность понятия «конкурентоспособность», а также рассмотрены ее виды, выявлены различные научные подходы к трактовке понятия «инновации». Получен график влияния основных негативных факторов на предпринимательскую деятельность Украины. Сгруппированы главные признаки и функции инноваций, их виды и особенности. Обосновано влияние инноваций на способность предприятия конкурировать на рынке. Определены наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса в Украине.

Ключевые слова: инновации, инновационность, инновационная конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, технологии.

ANNOTATION

In the article we explained the essence of the concept of «competitiveness» and considered its species, identified various scientific approaches to explain the concept of «innovations». The schedule of the main negative factors of influence on business activities in Ukraine was received. The main features and functions of innovations, their species and characteristics were grouped. The influence of innovations on the company's ability to compete in the market was grounded. The most problematic factors for doing business in Ukraine were determined.

Keywords: innovations, innovativeness, innovative competitiveness, enterprise competitiveness, technologies.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах жорсткої конкуренції важливим фактором підвищення конкуренції та утримання лідируючих позицій на ринку є інновації. Однак серед українських підприємств розвиток інноваційної діяльності, головного фактору забезпечення конкурентоспроможності підприємства, не є поширеним. Зношеність технологічного оснащення, застарілі технології, відсутність інноваційних стратегій є одними з головних причин виготовлення продукції, яка має модер-

нізовані та більш якісні аналоги. Сьогодні Україна в значних обсягах постачає іншим країнам необроблену сировину, а та сировина, що обробляється, має низьку якість та призначена для виготовлення продукції в більших обсягах, ніж на підприємствах, які мають модернізовані технології. Це призводить до скорочення обсягів продажу виготовленої продукції, зниження конкурентоспроможності на ринку у зв'язку з нездатністю конкурувати з підприємствами, які застосовують інновації. Тому, на нашу думку, розгляд питання розвитку інновацій та впливу його на конкурентоспроможність є актуальним в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблеми конкурентоспроможності підприємства займалися такі провідні зарубіжні вчені, як Ю. Іванов [3], П. Діксон [4, с. 131], В. Винокуров [8, с. 17], М. Портер [9], а також такі вітчизняні науковці, як Т. Харченко, Л. Гайдук [1], З. Шершньова, С. Оборська [2], Н. Тарнавська [5, с. 101], В. Немцов, Л. Довгань [6, с. 220], Р. Камишніков [7, с. 7]. Вплив інновацій на конкурентоспроможність підприємства досліджувався провідними зарубіжними та українськими вченими, такими як, зокрема, С. Фалько [12], І. Балабанов [13], Й. Шумпетер [14], К. Бармута [16], Ю. Яковець [18], В. Попов [19], І. Бойко [10], Ф. Валента [15], В. Грозна [20].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід, питання визначення впливу інновацій на конкурентоспроможність досі не визначене та є важливим і зараз, виявлення головних чинників конкурентоспроможності також залишається одним з невизначених та завжди актуальних питань.

Мета статті полягає у дослідженні сутності інновацій та їх ролі у формуванні конкурентоспроможності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах глобалізації та інтеграції України перед вітчизняними підприємствами відкривається можливість виходу на нові

ринки. Однак сучасне середовище господарювання вимагає від підприємств прискорення науково-технічного прогресу та ефективних змін в економічному розвитку. Ці зміни передбачають необхідність швидкої адаптації різних підходів до управління підприємством з урахуванням мінливості зовнішнього середовища.

Задля отримання найвищого прибутку, досягнення провідних позицій на ринку підприємство повинне мати конкурентні переваги серед інших. Підвищення рівня конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках є важливим завданням підприємства. Така стратегічна необхідність відчутно зростає в період фінансової нестабільності. Тому підприємствам потрібно знаходитись в постійному русі на шляху удосконалення продукції, товарів, послуг, самого виробництва, оскільки це приводить до підвищення їх конкурентоспроможності.

Однією з головних умов існування на ринку є спроможність підприємства ефективно конкурувати з іншими виробниками. Рівень конкурентоспроможності залежить від якості продукції, товарів та послуг, впровадження інновацій, кваліфікаційного рівня працівників, адаптації підприємства до ринкових змін.

Рівень конкурентоспроможності відображає відмінність певної продукції від продукції конкурентів, яка вже потрапила на ринок, і тієї,

яка ще не потрапила на нього, за ступенем задоволення потреб споживачів та за витратами на придбання даної продукції [1].

Відповідно до сформованої табл. 1 показник конкурентоспроможності підприємства відображає здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку, використовуючи свій виробничий потенціал та його складові. Він описує залежність внутрішнього середовища підприємства від зовнішніх факторів та здатність підприємства швидко реагувати на зрушення в зовнішньому середовищі. Особлива увага приділяється здатності підприємства швидко адаптуватися до зміни у вподобаннях споживачів, появи нових товарів з підвищеними технічними характеристиками і можливості представити на ринку свою продукцію, яка буде конкурентоспроможною.

Однією з головних сфер дослідження щорічного всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) є аналіз конкурентоспроможності країн світу – провідного чинника світового економічного розвитку. Відповідно, підвищення конкурентоспроможності є одним з головних шляхів відбудови економіки країни після спаду виробництва у зв'язку з фінансово-економічною кризою. З індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) 4,0 Україна демонструє значне відставання від провідних країн світу та від середньосвітового значення індексу GCI – 4,18.

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства»

Автори	Визначення
З. Шершньова, С. Оборська [2]	Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагородженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо, стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результативних показниках, як, наприклад, якість продукції, прибутковність, продуктивність.
Ю. Іванов [3]	По-перше, під конкурентоспроможністю розуміють ступінь відповідності конкретного товару в кожний даний момент часу вимогам обраного ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками. По-друге, це комплекс факторів, що відображають як техніко-економічні характеристики продукції, так і умови їхньої реалізації. По-третє, під конкурентоспроможністю товару розуміється комплекс споживчих і вартісних характеристик, у зв'язку з якими відбувається розподіл попиту між даним товаром та іншими товарами, що обертаються на ринку.
П. Діксон [4, с. 131]	Показує, наскільки продуктивна й ефективна фірма щодо конкурентів, посередників та в обслуговуванні замовлень. Продуктивність пов'язана з якістю виробів, що випускаються, утримуваною часткою ринку й дохідністю, ефективність – зі швидкістю зворотної реакції та економією витрат. І ефективність, і продуктивність, зрештою, залежать від конкурентної раціональності фірми, тобто сили її загального духу та вміння приймати рішення.
Н. Тарнавська [5, с. 101]	Здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення приналежного для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів.
В. Немцов, Л. Довгань [6, с. 220]	Може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оцінюючих показників його діяльності, що визначає успіх підприємства на визначеному ринку за визначений проміжок часу стосовно сукупності показників конкурентів.
Р. Камишніков [7, с. 7]	Здатність підприємства використовувати власний потенціал та ресурси, що надаються навколишнім маркетинговим середовищем для досягнення порівняно вищої міри задоволення потреб споживачів свого цільового ринку.
В. Винокуров [8, с. 17]	Здатність підприємства вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти їй; конкурентоспроможність визначають порівняльні конкурентні переваги суб'єкта господарювання стосовно інших.
М. Портер [9, с. 10]	Визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, відзеркалене через сукупність показників.

У ході проведеного дослідження виявлено, що індекс глобальної конкурентоспроможності на основі методології дослідження ВЕФ виводиться на базі 12 складових конкурентоспроможності економічної системи. Ці складові групуються в 3 стадії розвитку економіки:

1) стадія факторної орієнтованості (4 складові: інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я і початкова освіта);

2) стадія орієнтованості на ефективність (6 складових: вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір внутрішнього ринку);

3) стадія орієнтованості на інновації (2 складові: рівень розвитку бізнесу і інновації) [10].

Зазначимо, що лідери світової економіки належать до останньої, але найвищої за рівнем розвитку економіки стадії орієнтованості на

інновації. Економіка України відповідає стадії орієнтованості на ефективність.

Також було проведено аналіз індексів глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2016-2017, GCI) [11], де в рейтингу світових лідерів Україна посіла 85 місце із 138 країн. Серед основних негативних факторів впливу на позицію України у рейтингу можна назвати політичну нестабільність (13,2%), інфляцію (11,9%), неефективну державну бюрократію (11,4%), доступ до фінансування (11,2%) (рис. 1).

Конкурентоспроможність економіки країни постійно аналізується науковцями, оскільки цей показник впливає на подальше планування та розробку стратегічних рішень країни на мікро- та макрорівнях.

Серед чинників, які впливають на конкурентоспроможність, вагоме значення має інноваційна складова, тобто посилення процесу створення й втілення інновацій. Науковцями все частіше обговорюється проблема взаємозалежності конку-



Рис. 1. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Таблиця 2

Ключові визначення категорії «інновації»

Автори та джерела	Визначення
С. Фалько [12]	Інновація – використання в тій чи іншій сфері суспільства результатів інтелектуальної (науково-технічної) діяльності, спрямованих на вдосконалення процесу діяльності та його результатів.
І. Балабанов [13]	Інновація є матеріалізованим результатом, отриманим від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування, прийому аналізу тощо.
Й. Шумпетер [14]	Інновації – зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, ринків і форм організації у промисловості.
Ф. Валента [15]	Інновація – зміна у початковій структурі виробничого організму, тобто перехід його внутрішньої структури до нового стану. Застосовується поняття під час зміни продукту як з позитивними, так і негативними соціально-економічними наслідками.
К. Бармута [16]	Інновація – кінцевий результат наукового дослідження або відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога, що впроваджений у виробництво та забезпечує підприємству технічний, економічний та (або) соціальний ефект.
Закон України «Про інноваційну діяльність» [17]	Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.
Ю. Яковець [18]	Інновації – якісні зміни у виробництві, що можуть належати як до техніки та технології, так і до форм організації виробництва.

рентоспроможності та інновацій. Сьогодні постійне впровадження інновацій є рушійною силою для створення конкурентних переваг підприємства, а надалі – захоплення вагової частки на ринку.

У статті проаналізовано ключові визначення категорії «інновації» відповідно до різних літературних джерел (табл. 2).

За дослідженнями провідного економіста В. Попова, виділяють такі ознаки та функції інновацій [19] (табл. 3).

Вагомими чинниками розвитку усіх сфер економіки та посилення конкурентоспроможності підприємства є такі інновації:

1) пристосовані, які характеризуються підходом до удосконалення товарів та технологій; такі інновації вводяться в діяльність підприємства систематично, послідовно впливаючи на зростання конкурентоспроможності;

2) радикальні, які характеризуються удосконаленням не лише товарів та технологій, але й концепцій бізнесу; такі інновації забезпечують підприємству стрибкоподібний розвиток, тривалу конкурентну перевагу та створення нових умов існування на ринку.

Завдяки впровадженню інноваційних технологій, товарів та бізнес-моделей відбуваються поліпшення якості продукції, вихід на нові ринки, створюється додана вартість, застосовуються інноваційні способи у впровадженні стратегічних рішень щодо діяльності підприємства, вирішенні різних управлінських проблем тощо.

Погоджуючись з думкою інших вчених [14-18], можна простежити, що інноваційна діяльність значною мірою впливає на розвиток економіки, наприклад, знижується вагомість сировинних товарів, а вагомість інтелектуальних активів зростає. Тому завдяки переходу до економіки інноваційного типу залежність країни від рівня цін на сировину знижується.

Сутність інноваційного підходу до управління конкурентоспроможністю полягає у підсиленні

інноваційної активності підприємств завдяки активному втіленню інновацій у виробництво, реалізації інноваційної продукції чи послуг. Підвищення ефективності інноваційної діяльності є спільним завданням для держави та підприємницького сектору, внаслідок чого питання створення інновацій і розвитку інноваційної сфери має вирішуватись на загальнодержавному рівні.

У сучасних мінливих умовах господарювання, під дією геополітичних факторів у конкурентній боротьбі провідні місця посідають ті галузі виробництва, які використовують новітні технології і пропонують споживачу високотехнологічну продукцію. Зараз світова економіка потребує від підприємств інноваційних розробок та їх втілення у виробництво, тобто вона є націленою саме на інноваційний розвиток. Розвинуті країни займаються здобуттям та використанням нових знань задля удосконалення виробництва. Завдяки цьому вони сприяють зменшенню забруднення довкілля, виходу нових та більш якісних товарів на ринки та використанню менших обсягів сировини для виробництва певного обсягу продукції, що економить запаси світових ресурсів.

Зараз в Україні запровадження інновацій у виробництво виявляється у заміні морально та (або) фізично застарілої техніки. Але це не забезпечує підприємству підвищення конкурентоспроможності, оскільки у світі відбуваються активний розвиток нових технологій та швидкий моральний знос наявних. Прискорення інноваційної діяльності та запровадження інновацій у виробництво приводять до появи нових галузей виробництва та відмирання наявних [20, с. 132].

Відповідно до проекту «Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» [21] економіка України характеризується виробництвом промислової продукції з низькою валовою доданою вартістю, яка представлена на насичених, безперспективних для подальшого

Таблиця 3

Ознаки та функції інновацій за теорією В. Попова [19]

Ознаки	Функції
1. Науково-технічна новизна, сукупність нових знань. Таким чином, отримання прибутку від інновації та використання її як джерела фінансових ресурсів становлять зміст відтворювальної функції інновації.	1. Відтворювальна, згідно з якою інновація є важливим джерелом фінансування розширеного відтворення. Грошова виручка, отримана від продажу інновації на ринку, створює підприємницький прибуток, що виступає джерелом фінансових ресурсів і одночасно мірою ефективності інноваційного процесу. Підприємницький прибуток може спрямовуватися на розширення виробничо-торговельної, інвестиційної, інноваційної та фінансової діяльності. 2. Стимулююча функція також реалізується через отримання підприємцем прибутку від реалізації інновації. Це служить стимулом для підприємця до нових інновацій, спонукає його постійно вивчати попит, удосконалювати організацію маркетингової діяльності, застосовувати більш сучасні прийоми управління фінансами.
2. Практична реалізація, тобто втілення нових знань в новому продукті, технології, соціальному середовищі тощо.	
3. Здатність задовольнити певні запити споживачів, яка означає, що нововведення «сприйнято» ринком, тобто реалізується на ринку.	
4. Ефект (економічний, технічний, соціальний), необхідний для відтворення інноваційного процесу. Це означає, що сама по собі нова ідея, як би досконало вона не була описана, формалізована і представлена на схемах і кресленнях, – це ще не інновація (нововведення), якщо ця ідея не втілена у використуванні на практиці продукти, послуги чи процеси. Тільки реалізовані в новій продукції чи процесах нові ідеї є інноваціями. Тільки втілена в реальних об'єктах чи процесах нова ідея може задовольнити практичні потреби людей.	

розвитку ринках. Розробки та дослідження наукових установ спрямовані переважно на забезпечення потреб сировинної економіки.

Технологічне відставання України від розвинутих країн щороку погіршується. Наслідками такого розриву є застаріла система освіти, методів регулювання розвитку економіки, а також відсутність дієвої інноваційної моделі технологічного розвитку в Україні.

Зношеність обладнання негативно впливає на ефективність виробництва, витрати ресурсів (зокрема, енергоресурсів, матеріалів) у розрахунку на одиницю продукції; вона є причиною низької доданої вартості на одиницю продукції та її високої собівартості. Наслідком цього є низький прибуток, якого не вистачає на проведення модернізації обладнання.

Тому дослідження набуває все більшої актуальності в умовах постійного загострення конкуренції, що спричинене глобалізаційними процесами на ринку. Підприємства повинні представляти продукцію, яка буде конкурентоспроможною завдяки новим та більш якісним властивостям порівняно з іншими конкурентами. Впровадження інновацій в продукцію, товари, послуги та виробництво загалом має вагомий вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства та посилює можливість посісти провідні місця на ринку.

Висновки. В результаті проведеної роботи було визначено, що сучасні глобалізаційні та інтеграційні процеси на ринку потребують від підприємств постійного економічного розвитку. Тому сьогодні важливим фактором посилення конкурентоспроможності та економічного розвитку підприємства є впровадження інновації. У статті виявлено, що в умовах жорсткої конкуренції виробник повинен безперервно генерувати нові ідеї та впроваджувати їх у виробництво задля утримання своїх позицій на ринку. Визначено, що проблема низької конкурентоспроможності підприємств України пов'язана з тим, що значна частка їх основних засобів є зношеною. Досить частими, на нашу думку, є випадки, коли підприємство замінює морально застаріле обладнання новим, не модернізуючи при цьому технології.

В ході проведеного нами дослідження визначено, що ціна, якість та новизна продукції є одними з основних чинників конкурентоспроможності. Отже, щоб виходити на нові ринки та займати лідируючі позиції на них, українські підприємства повинні впроваджувати інновації, які мають тенденцію позитивного впливу на зниження витрат, удосконалення продукції, впровадження новітніх технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдук Л. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 1 (66). – С. 22-27.

2. Шершньова З. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / З. Шершньова, С. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
3. Иванов Ю. Конкурентоспособность в системе категорий рыночной экономики / Ю. Иванов // Бизнес Информ. – 1994. – № 11. – С. 11-14.
4. Диксон П.Р. Управление маркетингом / П.Р. Диксон. – М.: БИНОМ, 1998. – 432 с.
5. Тарнавська Н. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
6. Немцов В. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. Немцов, Л. Довгань. – К.: Експрес-Поліграф, 2002. – 562 с.
7. Камишніков Р. Конкурентоспроможність підприємства в системі маркетингу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р. Камишніков. – К., 2006. – 18 с.
8. Винокуров В. Организация стратегического управления на предприятии / В. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
9. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. В. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
10. Бойко І. Вплив інноваційної діяльності підприємства на рівень його конкурентоспроможності / І. Бойко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6.2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/91.pdf
11. Global Competitiveness Index / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=UKR>
12. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / за ред. С. Фалько. – СПб.: Наука, 2000. – 437 с.
13. Балабанов І. Інноваційний менеджмент / І. Балабанов. – СПб.: Пітер, 2001. – 382 с.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
15. Кахович Ю. Інновація та інноваційна діяльність: сутність і визначення / Ю. Кахович // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 3. – С. 32-35.
16. Бармута К. Теоретические основы формирования инноваций / К. Бармута, С. Гавриленко // Вопросы экономических наук. – 2008. – № 6. – С. 33-35.
17. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15.19.>
18. Яковец Ю. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 342 с.
19. Управління інноваційними проектами: [навч. посіб.] / за ред. В. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 336 с.
20. Грозна В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС / В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11 (29). – С. 130-134.
21. Проект «Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c3081991-45fb-47df-abc6-59822e854a99&title=ProektstrategiiRozvitkuVisokotekhnologichnihGaluzeiDo2025-Roku>

UDC 338.242.2

Chukhrayeva N.N.
PhD of Economics,

Associate Professor of the Enterprise Economics Department
Vadym Hetman Kyiv National Economic University

MODERN APPROACHES IN ANTI-CRISIS MANAGING THE NATIONAL INDUSTRIAL ENTERPRISE

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ANNOTATION

The article analyses scientific views upon the nature and classification of the crisis phenomena in the enterprise. The author has specified the essence and role of crisis management and revealed the modern approaches to the crisis management of the industrial enterprise. The author has also determined specific nature of the management decision choice adopted by the enterprise management, which largely depends on the nature of the crisis phenomena.

Keywords: crisis, bankruptcy, crisis management, crisis situation, managerial decision.

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано наукові погляди на природу і класифікацію кризових явищ на підприємстві. Уточнено сутність і роль антикризового управління. Виявлено сучасні підходи до антикризового управління промисловим підприємством. З'ясовано специфіку вибору управлінського рішення, що приймається менеджментом підприємства, яка в більшості залежить від характеру кризових явищ.

Ключові слова: криза, банкрутство, антикризове управління, кризова ситуація, управлінське рішення.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы научные взгляды на природу и классификацию кризисных явлений на предприятии. Уточнена сущность и роль антикризисного управления. Выявлены современные подходы к антикризисному управлению промышленным предприятием. Выяснена специфика выбора управленческого решения, принимаемого менеджментом предприятия, которая во многом зависит от характера кризисных явлений.

Ключевые слова: кризис, банкрутство, антикризисное управление, кризисная ситуация, управленческое решение.

Introduction and statement of the problem. The basic characteristic feature of a market economy is that crisis situations may arise at all stages of the life cycle of an enterprise. Short-term crisis situations do not change the essence of the enterprise and can be eliminated through operational measures. If the enterprise on the whole is inefficient, unable to meet its needs and does not, in a timely manner, take appropriate measures to eliminate the insolvency that has arisen, the economic crisis takes a protracted character, even to the point of bankruptcy. It is possible to avoid the crisis or reduce its severity if to see the symptoms of its onset in time.

The world history knows a lot of crises both international and industrial, which affect some companies. During this time, a number of principles have been worked out that allow one to work efficiently with crisis phenomena of any scale, both at the level of economy of a separate enterprise and at the state level.

The current economic situation in Ukraine is characterized by financial instability, inflation, phases of recession and depression, which cyclically alternate, insignificant increase in the volume of production. In these conditions, the economic activity of entrepreneurs is subject to the risk of various crisis phenomena. The general insolvency limits and makes unrealized, or at least ineffective, any actions directed at the bringing our economy out of the crisis. Therefore, it is necessary to analyze a number of modern approaches in the management of national industrial enterprises and to clarify how the nature of the crisis influences the adoption of a management decision.

Recent research and publications analysis. The significant contribution to the development of the theory of crisis management has been introduced by such Russian scientists as Z. Shershneva, V. Vasilenko, Y. Zakharova, L. Ligonenko, A. Gryaznova, A. Bykova, T. Belyatsky and others. Methods of crisis management have been formed and analyzed in the works of such foreign scientists as E. Altman, G. Birman, G. Brele, J. Finner, S. Schmidt, R. Heath, G. Yun. At the same time, systematization of approaches to the essence of crisis management and issues related to the introduction of crisis management in domestic enterprises call for further research.

The purpose of this work is to analyze scientific views on the nature and classification of crisis phenomena in the enterprise, as well as clarify the nature and role of crisis management.

Results of the study. An important aspect of enterprise crisis management study is its correlation with the general theory of management. According to the research by A. Ryakhovskaya, S. Kovan and other scientists, the main difference between the concepts of «crisis management» and «management» lies in the interests that these processes are aimed at. [1]. So, in the conditions of regular functioning of the enterprise, that is, outside the crisis situation, the management is aimed at satisfying, first of all, the interests of the enterprise itself. At the same time, it is important to take into account environmental factors, including the interests of all stakeholders. However, the goals, values and interests of the enterprise remain prioritized. Under the condi-

tions of crisis management, the center of interests and goals is in the external environment. The latter in this case is primary, and this is the important difference between the approaches of crisis management and management outside the crisis. For example, modernization of the company's products, aimed at meeting the needs of the market and customers, can be viewed as an anti-crisis measure and the one that meets the interests of the external environment, and as a result of satisfying these interests, the interests of the enterprise are being realized to overcome existing or possible crisis phenomena.

The differences in the processes characterized by the terms «management» and «crisis management» from the point of view of the target orientation do not have a generally accepted scientific approach to the definition of the latter in the domestic literature. However, there are many terminological correspondences of the concept for «narrow» and «broad» approaches [2].

The definition of crisis management, given by A. Gryaznova, which in the future we will adhere to and believe to be the most comprehensive, the peculiarity of which is the fact that in the modern economy, the introduction of appropriate measures in an industrial enterprise takes place not only in crisis conditions, but systematically as well [3]. They should be present permanently in the overall system of enterprise management, that is, under any economic conditions. Thus, from the position of the cyclical nature of the economy, several forms of crisis management can be distinguished (table 1).

Consequently, under the crisis management should be considered an enterprise management

system, the main purpose of which is to prevent or eliminate the instability of the enterprise. Such an approach to the consideration of crisis management does not imply its exclusively preventive nature, but extends etymologically its importance, which consists in the adoption and implementation of anti-crisis solutions. At the same time, their essence and scale depend on the nature of the crisis situation in which the enterprise turned out to be. So, according to the scientific views of Z. Ayvazyan and V. Kirichenko, it is possible to distinguish four phases of the enterprise crisis and determine the directions of the corresponding managerial decisions (table 2).

There is an alternative approach to distinguishing between crisis phenomena in enterprises and their corresponding anti-crisis measures, which is based on the criterion of financial condition. In accordance with this approach, the following stages are distinguished: regular state, pre-crisis, crisis, insolvent [6]. The financial and economic state of the enterprise is considered to be regular in the case when the performance of the enterprise is within the limits of regulatory values, and production is stable. At this stage, the purpose of anti-crisis measures is to eliminate deviations and prevent the organization from moving to a pre-crisis financial state. The pre-crisis financial stage is a «hidden» crisis, characterized by the deterioration of certain economic indicators and the manifestation of problems in various areas of enterprise activity. At this stage, the crisis management should return the company to a regular financial state, or at least keep the pre-crisis state. Crisis financial stage

Table 1

Forms of crisis management of an industrial enterprise [4]

№	Period	Goals
1.	Stable enterprise development	Monitoring and evaluation of violations in the current activities and development of the enterprise, preventive identification of crisis phenomena at the enterprise, analysis of external and internal factors affecting the enterprise. These goals are tools for current management;
2.	Instability of enterprise development	Return of the enterprise after a decline in production and unprofitable activity to the state of sustainable functioning and development;
3.	Deep crisis (insolvency) of the enterprise	To prevent bankruptcy of the enterprise;
4.	Bankruptcy of an enterprise	Execution of bankruptcy procedures by an external or competitive manager.

Table 2

The stages of industrial enterprise crisis [5]

№	Stage	Problem	Management decision
1.	Unstable financial situation of the enterprise	Reduction of profit and profitability as a result of insufficient reserves and sources of development	Strategic and tactical management
2.	Loss of production	Low productivity of structural units	Voluntary restructuring of the enterprise
3.	Exhaustion	The transition of the enterprise to the regime of reduced reproduction as a consequence of the closing of debt obligations by circulating assets	Emergency search for funds and optimization of business processes
4.	Insolvency	There is a real threat of stopping production, resulting in further bankruptcy	The need for operational measures

encompasses the periods of long insolvency of the enterprise caused by low liquidity of its assets and serious breaches of financial stability that impede its normal functioning; economic indicators are lower than thresholds.

On the basis of the above analysis of scientific views upon the nature and classification of crisis phenomena in an industrial enterprise, as well as the nature and role of crisis management, we shall single out a number of modern approaches to it, considered below [7, 8, 9, 10]:

1. *Process approach* – is considered as a set of interrelated functions. The process approach to management should deserve the manager's attention only when the enterprise is in crisis of the differentiation phase. One of the mechanisms for increasing the efficiency of the enterprise, which is in the integration phase, is the evolutionary reengineering. In other cases, reengineering may not be effective.

2. *System approach* – consideration of any system as a set of interrelated elements. Managers have the opportunity to coordinate their work with the work of the enterprise as a whole, provided that they possess understanding of the system and their role in it. The system approach encourages the manager to maintain the necessary balance between the needs of individual units and the objectives of the entire enterprise, which is extremely important in crisis situations. The system approach helps to determine the reasons for making inefficient decisions, it also provides tools and techniques for improving planning and control.

3. *Situational approach* – the definition of the application of various methods of managing a particular situation. Comparison of various techniques and concepts with specific situations of the enterprise functioning for achieving its goals is realized. The situational approach concentrates on situational differences between enterprises and within the enterprises themselves, tries to determine significant variable situation and their impact on the efficiency of the enterprise operations. This approach contains specific recommendations on the application of scientific concepts, principles, methods depending on the situation, including crisis, and environmental conditions.

4. *Administrative approach* – the regulation of functions, rights, responsibilities, elements of the management system in the regulatory acts of the enterprise. In a crisis situation, its application can result in the following forms: introduction of additional reporting forms; establishment of mandatory standards; compulsory liability insurance; introduction of additional restrictions.

5. *Quantitative approach* – the use of quantitative estimates using mathematical, statistical, engineering and other calculations. It allows applying methods of scientific research to the operational processes of the enterprise. Enterprise management in a crisis is viewed as a logical process, complex organizational situations are modeled. The use of mathematical and statistical

methods in making managerial decisions in crisis conditions is efficient.

6. *Comprehensive approach* – accounting of technical, economic, social and other aspects of management. The comprehensive approach is a special methodological strategy oriented towards multidimensional, interdisciplinary knowledge of complex, multifaceted objects and their multiple causation which results in a holistic view of the object. It is this strategy that underlies the present interpretation of technologies for preventive crisis management.

7. *Integration approach* – the establishment of the relationships between individual subsystems and elements of the management system, levels, subjects of management. An integrated approach to managing an enterprise in crisis conditions allows to offer an attractive product to the interested client in the most appropriate way at lower marketing costs and thereby achieve market advantages. The integration concept presupposes optimal allocation, distribution and control over the use of investment, human, marketing and technological resources, the harmonization of which ensures the maximum profitability of the enterprise in the best way.

8. *Normative approach* – comparison of several financial ratios with the established norms. Nonconformity is a sign of bankruptcy. It allows to determine to what extent within the terms stipulated by the legislation, all urgent obligations of the enterprise can be satisfied at the expense of available highly liquid assets. If the value of this coefficient is less than one, then the current state of security of payments should be considered as unfavorable.

9. *Dynamic approach* – consideration of the object of management in dialectical development, in causative-consecutive relations and co-subordination. A dynamic approach sees the crisis as a process; all the indicators used in the model are analyzed as functions of time. In this analysis, the emphasis is not on some «final» indicator of stability, but on structural characteristics of the change in the system over time.

10. *Functional approach* – consideration of the need as a set of functions that are necessary to be performed to satisfy it. In its pure form, its use during crisis is inexpedient, since the growth of specialization, which it is accompanied by, leads to the isolation of functional units and the weakening of interfunctional links. This is unacceptable for an enterprise as a single «organism» in a modern dynamic external environment.

11. *Marketing approach* – the orientation of the control subsystem to the consumer. The application of this approach presupposes the availability of a clearly constructed system of information gathering and monitoring in the company, so that there is time to minimize the negative impact and to turn it to your advantage. The marketing approach to solving main problems of the enterprise during the crisis will help it to continue its

active commercial activity. Enterprises that possess intangible marketing assets a large number of loyal consumers, good reputation, well-known brand, skilled marketers – have more opportunities to overcome crisis phenomena.

12. *Reproductive approach* – orientation to the constant reproduction of goods to meet the needs of the market engaging less costs. Reproductive approach involves the identification of significant links between the phases of the life cycle and individual cycles of the crisis process. With reference to the enterprise management during a crisis, the approach is oriented to justification of strategies and tools that ensure the approval, correction or reconstruction of the systemic quality of the elements of the reproduction process, overcoming the crisis factors.

13. *Behavioral approach* – is considered as the one to help the employee realize his own abilities. Efficient management during a crisis is not so much the personal qualities of the leader, but rather the manner of his behavior towards his subordinates. With this approach, attention is focused on the actual behavior of the leader, who wants to motivate people to achieve the goals of the enterprise.

14. *Project approach* – consideration of the crisis at the enterprise as a project. Consideration of a set of tasks aimed at withdrawal of an enterprise from the crisis as a common set of subtasks of a project or a group of projects and programs. To suppress any potential crisis and minimize the consequences of its practical implementation, a project team should be formed, with all the powers for anti-crisis management transferred to it.

The variety of crises manifests itself in their management, namely – in the system and management processes, algorithms for the development of managerial decisions and especially in the management mechanism. At the same time, the specific nature of the choice of the managerial decision taken by the management of an industrial enterprise largely depends on the character of the crisis phenomena and the situation and behavior circumstances that cause them. Important is the fact that the costs of developing, maintaining and operating an anti-crisis system cannot exceed the effect of its utilization.

Conclusions. The analysis of scientific approaches to the definition of the economic essence of the concept of crisis management and

the use of their own approach to the definition of a crisis in an enterprise makes it possible to provide a definition of this concept that, unlike existing ones, takes into consideration the main task of counteracting crisis phenomena – overcoming contradictions in the economic system of the enterprise and the degree of crisis phenomena depth. This will allow us to develop a conceptual approach to crisis management of an industrial enterprise, according to which it should be implemented in individual business processes of the enterprise. These scientific achievements should become the basis for the development of an effective crisis management mechanism in a modern national industrial enterprise.

REFERENCES:

1. Ryakhovskaya A.N. Anti-crisis business regulation. Monograph / A.N. Ryakhovskaya, S.Y. Kovan, O.G. Kryukova, Y.V. Arsenova, V.N. Alferov, P.V. Ushanov ed. Prof. A.N. Ryakhovskaya – M.: Master, INFRA-M, 2012. – 240 p.
2. Kopa M.V. Generalization of approaches to the definition of the essence of crisis management / M.V. Kopa // Risk Management. – 2010. – No. 21. – P. 164-166.
3. Crisis management / Ed. A.G. Gryaznova. – M: Tandem; EKMOС, 1999. – 368 p.
4. Posner. K. Project management. Pocket Guide / K. Posner, M. Appleguard: Transl. from English. – Moscow: Gippo, 2004. – 110 p.
5. Ayvazyan Z. Crisis management: decision-making on the edge of the abyss / Z. Ayvazyan, V. Kirichenko // Problems of Management Theory and Practice, 1999, No. 4. – P. 94-100.
6. Garmashev A.A. Crisis management of the enterprise / A.A. Garmashev, V.M. Zakharov, A.A. Shapovalov. – Belgorod: Center for Social Technologies, 1997. – 210 p.
7. Asaul A.N. Theory and practice of decision-making for the organization to recover from the crisis. A.N. Asaul, I.P. Knyaz, Yu.V. Korotayeva: Ed. Hon. Builds. RF, Doctor of Economics, Prof. A.N. Asaul. – SPb: ANO «IPEV», 2007. – 224 p.
8. Korotkov E.M. Crisis management. Reference book. / E.M. Korotkov, A.A. Belyaev. – M.: UNITY-DANA, 2009. – 312 p.
9. Shershneva Z.Ye., Oborskaya S.V. Crisis enterprise management: Teaching and Method. Manual for selflearning of discipline – K.: KNEU, 2004. – 196 p.
10. Ramazanov S.K., Nadion G.O., Stepanenko O.P., Tymashova L.A. Innovative technologies of crisis management of economic systems. Monograph / Ed. Prof. S.K. Ramazanov – Lugansk – Kiev: Publishing house SNU named after V. Dahl, 2009. – 480 p.

УДК 330.620.9

Чухрай Н.І.*доктор економічних наук, професор
Національного університету «Львівська політехніка»***Новаківський І.І.***доктор економічних наук, доцент
Національного університету «Львівська політехніка»***Бохонко І.В.***аспірант
Національного університету «Львівська політехніка»*

МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ КРАЩОГО ПРОЕКТУ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ ТА УНИКНЕННЯ ВТРАТ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MODELLING OF CHOICE OF THE BEST PROJECT FOR DETECTION AND AVOIDANCE OF ELECTRICITY LOSSES AT POWER SUPPLY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті приведено методи визначення оптимальних проектів для удосконалення діяльності енергопостачального підприємства. На основі аналізу поточного стану мереж запропоновано сукупність проектів, які дадуть змогу зменшити втрати під час передавання електроенергії. Сформовано і обґрунтовано перелік критеріїв оцінювання проектів та адаптовано метод аналізу ієрархій для ефективного вибору оптимального з них.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій, мережі, втрати, електроенергія, будівництво, технічне переоснащення, реконструкція.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены методы определения оптимальных проектов для усовершенствования деятельности энергоснабженческого предприятия. На основе анализа текущего состояния сетей предложена совокупность проектов, которые дадут возможность уменьшить потери при передаче электроэнергии. Сформирован и обоснован перечень критериев оценивания проектов и адаптирован метод анализа иерархий для эффективного выбора оптимального из них.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, сети, потери, электроэнергия, строительство, техническая переоснастка, реконструкция.

ANNOTATION

In the article methods over of determination of optimal projects are brought for the improvement of activity of energyprocurement enterprise. On the basis of analysis of current status of networks the aggregate of projects which will give an opportunity to decrease losses at passed to electric power is offered. The list of criteria of evaluation of projects is formed and reasonable and the method of analysis of hierarchies is adapted for an effective choice optimal from them.

Keywords: method of analysis of hierarchies, network, loss, electroenergia, building, technical retooling, reconstruction.

Постановка проблеми. Енергетика є одним із найважливіших і невід'ємних складників економічного комплексу України, який відіграє важливу роль у конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва. Ефективність функціонування галузі пов'язана з рівнем розвитку та станом основних фондів підприємств електроенергетики загалом, а також станом електромереж зокрема.

Сьогодні енергопостачальним підприємствам вже недостатньо стабільно виробляти та передавати електроенергію, а потрібно грамотно реорганізувати систему енергомереж, щоб вийти на стандарти розвинутих країн. В умовах дефіциту власних ресурсів, обмеженої державної підтримки енергопостачальні підприємства повинні підтримувати найбільш вагомими напрямки діяльності шляхом вибору окремих проектів із широкого списку потрібних. Енергопостачальним підприємствам потрібно вирішувати стратегічні завдання розвитку та ефективно розподіляти власні та залучені ресурси між проектами, для чого необхідно правильно оцінити пріоритетність вибраного проекту з урахуванням широкого спектру внутрішніх і зовнішніх чинників.

Все вище наведене актуалізує розроблення та обґрунтування методів вибору найкращих за соціально-економічними і технологічними характеристиками проектів енергопостачального підприємства з метою зменшення втрат електроенергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою зменшення операційних втрат під час транспортування електроенергії займалися такі вчені, як І.А. Будзко, М.Й. Бурбело, О.О. Бірюков, Ю.С. Железко, Т.Б. Лещинська, В.І. Сукманов та Л.М. Мельничук [1-3]. Більшість науковців акцентували увагу на вивченні сутності втрат електроенергії. При цьому залишається невирішеним питання вибору кращого рішення із множини альтернатив щодо зменшення втрат електроенергії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Доцільність дослідження зумовлена необхідністю розроблення формалізованого підходу до вибору кращого проекту для мінімізації втрат в електромережах енергопостачального підприємства в умовах багатокритеріального оцінювання запропонованих заходів

та обмеженості необхідних ресурсів. Розроблені методи вибору проектів оптимального розвитку енергопостачального підприємства повинні мати не лише теоретико-методичний характер, а й прикладне застосування. Ці методи повинні допомогти керівникам ухвалювати ефективні управлінські рішення, щоб мінімізувати втрати електроенергії.

Метою статті є розроблення методів моделювання вибору проектів для ефективного стратегічного розвитку, на основі яких відбудеться зменшення втрат електроенергії в електромережах. Завданням є вибір і обґрунтування критеріїв, за якими оцінюють ефективність проекту удосконалення діяльності енергопостачального підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання рівень енергоспоживання, ощадливе використання електроенергії є визначальними факторами економіки будь-якої країни, особливо за умов дефіциту енергоносіїв. Невирішені проблеми відтворення основних фондів електроенергетичних підприємств істотно мірою зумовили виникнення низки соціально-економічних і технологічних проблем вітчизняних енергопостачальних підприємств. Ситуацію загострюють такі зовнішні чинники, як перманентний процес збільшення електричних навантажень, зростання одиничних потужностей агрегатів промислових підприємств, розширення і поглиблення електрифікації технологічних процесів, автоматизація та інформатизація систем взаємодії з партнерами і споживачами. У результаті підвищуються вимоги до надійності електропостачання і якості електроенергії, способів регулювання ціноутворення, а також характеристик екологічності і безпеки обслуговування діяльності енергопостачальних підприємств.

Очевидно, що нагальним завданням є розроблення формалізованих методів вибору шляхів модернізації енергопостачальних підприємств з урахуванням чисельних зовнішніх та внутрішніх чинників. Одним із найефективніших інструментів для аналізу та прогнозування діяльності енергопостачальних підприємств є економіко-математичні методи і моделі.

На нашу думку, найбільш придатним методом, який підходить для вибору кращого управлінського рішення із системи альтернативних рішень енергопостачальних підприємств, є метод аналізу ієрархій Т. Сааті. Цей метод має якісні переваги порівняно з усіма іншими, оскільки він дає змогу повноцінно враховувати численні критерії, які представлені для вибору найбільш доцільного проекту. Цей метод полягає у декомпозиції проблеми на більш прості складові елементи і подальшій їх обробці особою, що приймає рішення, шляхом застосування методу попарних порівнянь. Таким чином, комплексне завдання вибору проекту за багатьма критеріями можна представити складною багатовекторною задачею, вирішення якої зводиться до послідов-

них попарних порівнянь її окремих компонентів [4]. Метод аналізу ієрархій (МАІ) передбачає процедури синтезу множинних суджень, отримання пріоритетів критеріїв і знаходження альтернативних варіантів рішень. Він є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, які визначають сутність комплексної проблеми вибору проекту [4; 5].

Адаптований метод МАІ для енергопостачального підприємства, як і класичний, проводиться за декілька етапів. Спершу розглядаємо скінченну множину альтернативних проектів для енергопостачального підприємства $X = \{x^1, \dots, x^m\}$, а далі проводимо збирання даних (технічних, технологічних, соціальних, економічних та ін.) щодо них. Якщо порівнювати два довільні альтернативні проекти (елементи) x^i та x^j вказаної множини, то перед нами ставиться запитання, у скільки разів один проект більш привабливий, ніж інший.

Було вирішено розглядати три типові проекти, які характерні для більшості енергопостачальних підприємств, такі як:

- будівництво нових ліній електромереж чи встановлення обладнання;
- реконструкція;
- технічне переоснащення.

Для проведення комплексного оцінювання множини альтернативних проектів насамперед необхідно вибрати, а потім формалізувати процес встановлення значень кількісних і якісних критеріїв. Спершу, щоб обґрунтувати вибір проекту мінімізації втрат електроенергії, пропонуємо використати низку галузевих критеріїв, які обґрунтовують прийняття управлінського рішення. Далі необхідно розробити ієрархічну структуру критеріїв, яка передбачає їх ранжування з урахуванням специфіки діяльності енергопостачального підприємства. За потреби окремі критерії можуть бути складеними, тобто складатися з ієрархічно впорядкованої сукупності показників.

Для оцінювання кожного із проектів мінімізації втрат електроенергії в енергопостачальному підприємстві доцільно застосувати такі критерії, як:

1) теперішня вартість проекту – сума стартового капіталу, яку необхідно вкласти в проект, вимірюється у грн. на основі даних фінансового відділу;

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{St}{(1+k)^t} - A_0, \quad (1)$$

де NPV – теперішня вартість проекту, грн.; S_t – грошовий потік у період t , грн.; k – необхідна ставка прибутковості інвестицій, %; t – період часу; n – тривалість проекту, роки; A_0 – теперішня вартість первинних інвестицій у проект, грн.;

2) термін окупності – час, протягом якого окупляться вкладені кошти в реалізацію проектів, вимірюється у роках на основі розрахунків фінансового відділу;

$$T = \frac{A_0}{P}, \quad (2)$$

де T – термін окупності проектів, роки; A_0 – інвестиції, вкладені в проект, грн.; P – очікуваний щорічний прибуток від впровадження проекту, грн;

3) надійність енергопостачання – це безперервне забезпечення споживачів електроенергією заданої якості відповідно до договірних зобов'язань. У сучасних ринкових умовах надійність електропостачання нерозривно пов'язана з економічними показниками й енергетичною безпекою підприємств. Більше того, надійність електропостачання є товаром, що має свою ціну й реалізується через ринкові послуги, забезпечується усіма суб'єктами ринку в зонах відповідальності за надійність під час їх технологічної та економічної взаємодії. Щодо надійності електропостачання споживачі електричної енергії діляться на три категорії, такі як 1) електроспоживачі I категорії, перерва в електропостачанні яких може привести до небезпеки для життя людей, значних матеріальних втрат, пошкодження дорогого вартісного обладнання, масового браку продукції, збою складного технологічного процесу, порушення функціонування особливо важливих елементів комунального господарства. Зі складу I категорії виокремлюють особливу групу споживачів, безперербна робота яких необхідна для попередження загрози для життя людей, вибухів та пожеж, пошкодження дорогого обладнання; 2) електроспоживачі II категорії, перерва в електропостачанні яких приводить до масового недовідпуску продукції, масового простою робочими, механізмів та промислового транспорту, порушення життєдіяльності значної кількості міських та сільських жителів; 3) електроспоживачі III категорії – всі інші споживачі електроенергії, які не підпадають під визначення I та II категорій. Електропостачання приймачів III категорії надійності електропостачання може здійснюватись від одного джерела живлення за умови, що перерва в електропостачанні, яка необхідна для ремонту і заміни пошкодженого елемента системи електропостачання, не перевищує однієї доби. Завдання забезпечення надійності систем електропостачання містить у собі цілий комплекс технічних, економічних і організаційних заходів, спрямованих на зниження збитку від порушення нормального режиму роботи споживачів електроенергії, а саме:

- вибір критеріїв і кількісних характеристик надійності;
- випробування на надійність і прогнозування надійності устаткування;
- вибір оптимальної структури проектованих (реконструйованих) систем електропостачання за критерієм надійності;
- забезпечення заданих технічних і експлуатаційних характеристик роботи споживачів;

– розроблення найбільш раціональної, з погляду забезпечення надійності, програми експлуатації системи (обґрунтування режимів профілактичних робіт, норм запасних елементів і методів пошуку несправностей).

Цей якісний показник вимірюється у відносних одиницях (відсотках) та розраховується уповноваженими працівниками підприємства.

$$He = \frac{N_c}{N} \times 100\%, \quad (3)$$

де N – загальна кількість споживачів, що обслуговується; N_c – кількість споживачів, що подали скаргу;

4) енергоефективність – це корисна ефективна витрата енергії, ефективне використання енергетичних ресурсів, використання меншої кількості енергії для забезпечення того ж рівня енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів на виробництві. Для оцінки енергоефективності продукції або технологічного процесу використовується «показник енергетичної ефективності», який оцінює споживання або втрати енергетичних ресурсів. Цей показник розраховується спеціалістами планового відділу та служби головного інженера у відносних одиницях (відсотках):

$$E = 1 - \frac{\Delta P}{P} \times 100, \quad (4)$$

де E – енергоефективність; ΔP – втрати електричної енергії, кВт*год; P – активна потужність, кВт*год.;

5) рентабельність операційної діяльності – цей показник характеризує окупність витрат операційної діяльності і вимірюється у відносних одиницях. Він відображає результати роботи підприємства, оскільки під час його розрахунку враховуються не лише реалізаційні, а й позареалізаційні результати, що належать до основної діяльності.

$$P = \frac{P_{o.d.}}{OB} \times 100, \quad (5)$$

де $P_{o.d.}$ – прибуток операційної діяльності, грн.; OB – операційні витрати, грн.;

6) екологічність – мінімізації впливу на навколишнє природне середовище завдяки використанню ресурсозберігаючих технологій, забезпеченню екологічної і промислової безпеки. Цей якісний показник вимірюється у грошовому виразі:

$$E_k = E_3 - (V_{пз} - VT - V_{пр}), \quad (6)$$

де E_k – екологічність, грн.; E_3 – загальноекономічний ефект суб'єкта господарювання, грн.; $V_{пз}$ – вартість природоохоронних заходів, грн.; VT – втрати від забруднення природного середовища, грн.; $V_{пр}$ – вартість природних ресурсів, грн.

Для ПАТ «Львівобленерго» було проведено обстеження. Для визначення первинних показників реалізації проектів мінімізації втрат електроенергії було залучено експертів із Національного університету «Львівська політехніка» та фахівців ПАТ «Львівобленерго». Отримані дані будемо

застосовувати під час вибору найкращого проекту із наявних альтернатив на підприємстві.

Таблиця 1
Первинні дані альтернативних проектів мінімізації втрат електроенергії ПАТ «Львівобленерго» за методом аналізу ієрархій

Проекти \ Критерії	Нове будівництво	Реконструкція	Технічне переоснащення
Вартість проекту, млн. грн.	567	157,12	404,78
Термін окупності, роки	15	10	8
Надійність енергопостачання, %	95	65	79
Енергоефективність, %	90	70	72
Рентабельність операційної діяльності, %	40	30	35
Екологічність, тис. грн.	900	700	600

Примітка: розраховано авторами на основі даних досліджуваних підприємств

З урахуванням [4] наведемо основні етапи модифікованого методу аналізу ієрархій для вибору найкращого проекту мінімізації втрат електроенергії для ПАТ «Львівобленерго».

(ЕТАП I) На рис. 1 представлено ієрархічну структуру прийняття рішення щодо вибору кращого із множини альтернативних проектів для ПАТ «Львівобленерго».

У цьому разі розглядаємо домінуючі ієрархії, що будуються з вершини через проміжні рівні до найнижчого рівня, який у нас є переліком альтернатив для енергопостачального підприємства.

Для чисельного визначення результатів порівняння важливості приведених у табл. 1 проектів

для мінімізації втрат електроенергії окремих об'єктів у кількісному виразі згідно з Т. Саати пропонуємо використовувати шкалу парних порівнянь. Ранжування критеріїв за відносною вагомістю під час прийняття управлінських рішень на енергопостачальному підприємстві провели задіяні експерти, які таким чином розставили їх вагомість від найвагомішого до найменш вагомого проекту:

- 1) енергоефективність;
- 2) надійність енергопостачання;
- 3) вартість проекту;
- 4) термін окупності;
- 5) рентабельність операційної діяльності;
- 6) екологічність.

(ЕТАП II)

За результатами проведених досліджень складемо матрицю попарних порівнянь $A = \|a_{ij}\|_{(m \times m)}$, яка містить елементи попарного порівняння i -го критерія порівняно з j -им критерієм з урахуванням їх важливості. Для цього було застосовано шкалу відносною важливості критеріїв оцінювання проектів мінімізації втрат електроенергії згідно з Т. Саати, приведену на етапі 1.

У процесі порівняння використаємо процедуру узгодження. Процедура узгодження означає, що $a_{ij} = \infty$; $a_{ji} = 1/a_{ij} = 1/\infty$, для всіх $i, j = \overline{1, m}$, тобто якщо об'єкт x^i вагомійший за x_j у $a > 1$ разів, тоді цінність об'єкта x_j становить $1/a$ цінності об'єкта x^i . Якщо відповідні об'єкти порівняння цілком узгоджені між собою (рівноправні), то варто прийняти $a_{ij} = w_i/w_j$ для всіх $i, j = \overline{1, m}$.

У разі, коли узгодженість повна, матимемо, що $A = \begin{pmatrix} w_1 \\ w_j \end{pmatrix} = m \begin{pmatrix} w_i \\ w_m \end{pmatrix}$. Це означає, що вектор відносних цінностей $(w_1, \dots, w_m)^T$ є власним вектором матриці та відповідає власному числу $\lambda = m$ цієї матриці [73]. Такий підхід застосовуються лише тоді, коли відповіді осіб, що приймають рішення, містять похибки.

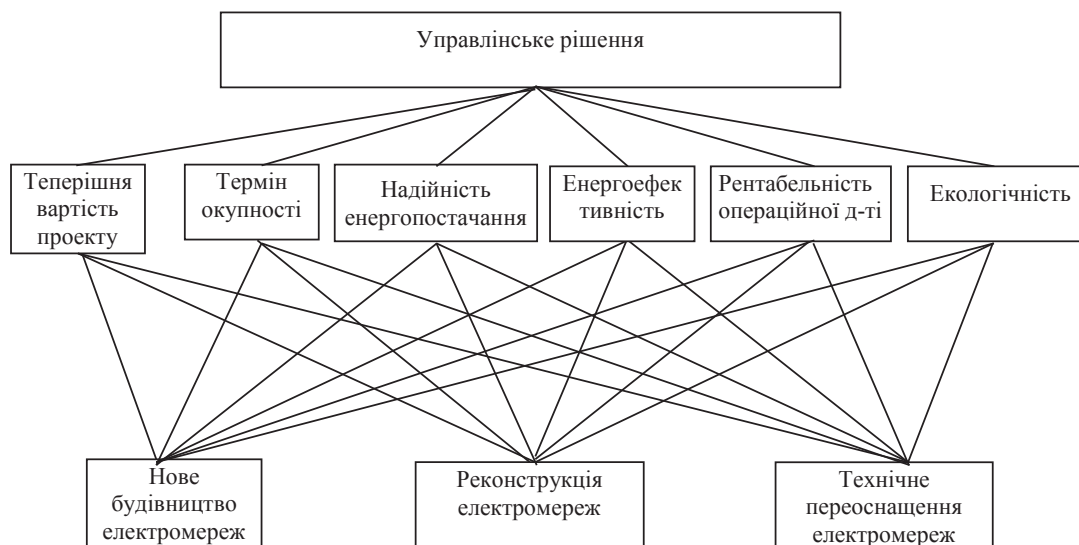


Рис. 1. Трирівнева ієрархічна структура вибору найкращого проекту щодо мінімізації втрат операційної діяльності енергетичних підприємств

Примітка: [побудовано авторами]

З огляду на вищесказане матриця попарних порівнянь критеріїв оцінювання проектів прийме вигляд, наведений у табл. 2.

Таблиця 2
Порівняння показників ефективності критеріїв

Альтернативи	Теперішня вартість проекту	Термін окупності	Надійність енергопостачання	Енергоефективність	Рентабельність операційної діяльності	Екологічність
Теперішня вартість проекту	1	3	1/3	1/4	5	5
Термін окупності	1/3	1	1/5	1/5	3	3
Надійність енергопостачання	3	5	1	1/3	5	7
Енергоефективність	4	5	3	1	7	9
Рентабельність операційної діяльності	1/5	1/3	1/5	1/7	1	2
Екологічність	1/5	1/3	1/7	1/9	1/2	1

Примітка: пороховано авторами

(ЕТАП 3) На цьому етапі застосовують метод середнього геометричного та обчислюють вектор відносних цінностей. Ці показники розраховуються для задіяних об'єктів (критеріїв та самих проектів). Обчислення показників відносної цінності об'єктів проводиться за допомогою середнього геометричного кожного рядка матриці.

(ЕТАП 4) Розрахована величина значення власного числа, якому відповідає обчислений вектор відносних цінностей, представляє коефіцієнти вагомості отриманих проектів.

(ЕТАП 5) Узагальнюючі оцінки пріоритетів розраховано як суму добутків по рядках для кожного проекту щодо кожного критерію, отриманого з матриць. У результаті отримано узагальнюючі оцінки пріоритетів доцільності прийняття проектів.

Таблиця 3
Глобальні пріоритети для запропонованих проектів

Альтернативні проекти	Глобальні пріоритети альтернатив
Нове будівництво	0,6526
Реконструкція	0,1114
Технічне переоснащення	0,2361

Із проведених розрахунків видно, що найпривабливішим з позиції обраних критеріїв є перший проект – нове будівництво мереж. Другий і третій проекти мають меншу пріоритетність порівняно з першим.

(ЕТАП 6) На останньому етапі передбачається оцінювання значення λ_{\max} , шляхом покомпонентного ділення складників добутку $A \times w$ на складники вектору відносних цінностей w . Одержимо вектор, після чого за наближене значення λ_{\max} виберемо середнє арифметичне компонент цього вектора. Порівняння обчисленого значення індексу узгодженості $J = \frac{\lambda_{\max} - m}{m - 1}$

з еталонною величиною підтвердило коректність прийнятого рішення про ефективність проектів, наведеного в табл. 3.

Висновки. Можна стверджувати, що в сучасних умовах проблема зниження операційних втрат передавання електроенергії не втратила своєї актуальності і стала одним із основних завдань забезпечення фінансової стабільності енергопостачальних підприємств. У цьому контексті адаптований метод МАІ для вибору найбільш доцільних проектів мінімізації втрат електроенергії має велике практичне значення. Це підтверджено прикладом застосування методу Т. Саати для вибору кращого проекту для енергопостачального підприємства ПАТ «Львівобленерго». Він дав змогу стратегічно спланувати майбутнє підприємства завдяки врахуванню та узгодженню низки критеріїв. Все це переконує, що саме цей метод є економічно обґрунтованим в умовах множинності поглядів на модернізацію підприємств у сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Железко Ю.С. Недоучет электроэнергии, допустимые небалансы и их отражение в нормативах потерь // Электрические станции. – 2003. – № 11. – С. 18-22.
2. Будзко И.А. Электроснабжение сельского хозяйства / И.А. Будзко, Т.Б. Лещинская, В.И. Сукманов // – М.: Колос, 2000. – 536 с.
3. Бурбело М.И. Маркетинг енергії. Навчальний посібник / М.И. Бурбело, О.О. Бірюков, Л.М. Мельничук. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 119 с.
4. Саати Т.Д. Принятие решений: метод анализа иерархий; [пер. с англ.] / Т.Д. Саати. – М.: «Радио и связь», 1993. – 278 с.
5. Мехович С.А. Вплив сучасних тенденції на реформування ринку електроенергії України [Електронний ресурс] / С.А. Мехович, А.С. Колесніченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 208-213. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_2_25.pdf

УДК 658.7

Ярмолюк Д.І.
асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ: ЗНИЖЕННЯ НЕДОЛІКІВ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРЕВАГ

THE FEATURES OF LOGISTICS OUTSOURCING IN UKRAINE: REDUCTION OF SHORTCOMINGS AND APPLICATION OF ADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу основних наукових підходів до тлумачення аутсорсингу. Розглянуто види та форми аутсорсингу, а також визначено основні переваги та недоліки від його застосування. Проаналізовано теоретичні засади застосування аутсорсингу на українських підприємствах як засобу зниження витрат на виробництво, поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: аутсорсинг, логістика, логістичний аутсорсинг, логістичні операції, логістичні провайдери.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу основных научных подходов к определению аутсорсинга. Рассмотрены виды и формы аутсорсинга, а также определены основные преимущества и недостатки от его применения. Проанализированы теоретические основы применения аутсорсинга на украинских предприятиях в качестве средства снижения затрат на производство, улучшения качества и повышения конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, логистический аутсорсинг, логистические операции, логистические провайдеры.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of basic scientific approaches to the interpretation of what constitutes an outsourcing. The types and forms of outsourcing are considered, as well as main advantages and disadvantages of its application are determined. The theoretical principles of the use of outsourcing within Ukrainian enterprises as a means of reducing production costs, improving the quality and increasing the competitiveness of products are analysed.

Keywords: outsourcing, logistics, logistics outsourcing, logistics operations, logistics providers.

Постановка проблеми. Із розвитком ринку логістики розвивається і розширюється комплекс логістичних операцій. Тому тепер для отримання конкурентних переваг від логістичної діяльності постачальників товарів підприємства прагнуть застосовувати не тільки основні логістичні операції, але й додаткові. Асортимент пропонованих логістичних послуг розширюється і містить уже не тільки вантажоперевезення, митні операції, складування, оренду транспортних засобів, а й такі послуги, як супровід вантажів, маркування товарів, консультування, фрахтові розрахунки, ІТ-рішення та ін. Тому для якісного виконання цих операцій компанія-постачальник повинна мати штат компетентних та досвідчених логістів і постійно інвестувати в розвиток логістичного відділу. Але, як показує практика, це неефективно. З позиції розподілу пріоритетів у діяльності компанії логістика не є основним видом діяль-

ності, тому недоцільно витратити на неї значну частку ресурсів. Саме це спонукає все більшу кількість підприємств відходити від організації самостійної логістики і застосовувати логістичний аутсорсинг. Все це дає змогу підвищити ефективність логістичної діяльності без значних інвестицій та виключає необхідність постійного контролю за логістичними операціями. Саме тому логістичний аутсорсинг стає важливим елементом конкурентної боротьби.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Натепер стан розвитку вітчизняного підприємництва характеризується як нестабільний. В основному це пов'язано з наявністю низки проблем політичного та економічного характеру. Активізація малого підприємництва можлива лише після вирішення цих проблем, а це приведе до розвитку його співпраці з великими підприємствами, тобто кооперації між великим і малим підприємством.

Основи теоретичних та методичних аспектів дослідження логістичного аутсорсингу та особливості співробітництва і співпраці досліджені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема А. Альбекова, Б. Анікіна, Є. Багірова, Д.Дж. Бауерсокса, Бравара Жан-Луї, Н. Брюховецької, З. Варналія, К. Гавриленко, Т. Гончарової, М. Григоряк, С. Девочкина, І. Іртицева, А. Кальченко, Я. Колодки, М. Кристофера, Д. Ламберта, В. Лученко, І. Максименко, М. Окландера, Ю. Скрипниченка, А. Ткаченко, М. Чернишева, В. Шумаєва та ін. Але, незважаючи на досить значну кількість наукових робіт із проблем організації логістичного аутсорсингу, варто зазначити, що повного та розгорнутого розгляду проблеми трансформації логістичної парадигми досі не запропоновано.

Мета статті полягає у дослідженні передумов, особливостей, переваг та недоліків застосування аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств та в узагальненні основних напрямів становлення та розвитку логістичного аутсорсингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістика є одним зі стрижневих інструментів підвищення ефективності бізнесу і його конкурентоспроможності. Її головне завдання зводиться до управління фінансовими, матері-

альними та інформаційними потоками з мінімальними витратами. Саме це зумовлює важливість та доцільність використання аутсорсингу в логістиці. Логістичний аутсорсинг забезпечує підвищення рентабельності підприємства шляхом зниження витрат і собівартості [2].

Термін «аутсорсинг» запозичений (від англійського «outsourcing») і дослівно перекладається як використання чужих ресурсів. Сенс аутсорсингу зводиться до зосередження всіх ресурсів на тому виді діяльності, який є основним для організації, і передачі інших другорядних функцій професійному партнеру.

Якщо аналізувати сфери, у яких здійснюється аутсорсинг, то варто зазначити, що до кінця 2001 року аутсорсингом називали тільки роботу з інформаційними технологіями. Але сьогодні галузями, в яких найбільше поширена робота аутсорсерів, є ІТ-послуги, бухгалтерія, управління кадрами, документообіг, маркетинг, реалізація проектів, логістика тощо.

Отже, всю сукупність аутсорсингових послуг, що надаються, можна умовно поділити на такі види аутсорсингу, як:

- ІТ-аутсорсинг – передбачає делегування зовнішній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних із розробленням, впровадженням і супроводом інформаційних систем на рівні інфраструктури підприємства, й обсягів робіт, пов'язаних із розвитком і/або підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування тощо);

- виробничий аутсорсинг – передбачає передачу сторонній організації частини або цілого виробництва продукції чи її компонентів;

- аутсорсинг бізнес-процесів – полягає у використанні зовнішніх ресурсів, знань і досвіду, налагодженої інфраструктури постачальника послуг для організації та забезпечення власних специфічних функцій і досягнення бізнес-завдань компанії. Переважно аутсорсинг бізнес-процесів припускає передачу стандартизованих поточних процесів компанії;

- аутсорсинг управління знаннями – передбачає управління процесами, які вимагають глибокого вивчення або серйозної аналітичної обробки даних, формування та управління базами знань, які в подальшому можуть використовуватися і для підтримки прийняття рішень. Аутсорсинг управління знаннями зараз тільки починає поширюватися на території США, український ринок ще не має можливостей до його запровадження [8];

- аутстафінг (outstaffing – «поза штатом») – є різновидом аутсорсингу, тобто передачі окремих функцій, бізнес-процесів або їх частин іншим компаніям з метою забезпечення вищого рівня ефективності їх виконання. Аутстафінг не передбачає добору та гарантування заміни працівника, провайдер лише оформляє до себе в штат тих працівників, які є в штаті компанії-замовника, і вони залишаються працювати у замовника за договором надання послуг.

Аутстафінг дає змогу підприємству отримати економію, коли за його штат виводять значну кількість працівників. У такому разі плата за послугу аутстафінгу з розрахунку на кожного виведеного працівника є нижчою [3]. Аутстафінг переважно застосовують до персоналу, який не має безпосереднього стосунку до основного виробництва (бухгалтери, секретарі, водії, ІТ-спеціалісти, перекладачі, маркетологи, працівники їдалень, прибиральники) [6].

- офшорний аутсорсинг – одна із форм аутсорсингу, що передбачає передачу некритичних для бізнесу процесів компаніям, що перебувають у територіально-географічному віддаленні. Тобто це взаємовигідне співробітництво компанії, за якого фізичне розташування офісів кожної з них не має значення. Найбільш значущою при цьому є економія за рахунок різного рівня оплати праці та ставок оподаткування. Класичні офшори оподатковуються тільки у тій країні, в якій зареєстровані;

- реструктуризаційний аутсорсинг – пов'язаний із реструктуризацією активів, вивільненням майна та капіталу або повною ліквідацією підрозділу, що нераціонально здійснює самостійне виконання функцій або бізнес-процесів;

- логістичний аутсорсинг – сучасна форма аутсорсингу, під якою розуміють передачу частини логістичних операцій (фрагментарний аутсорсинг) або всього їх комплексу (комплексний аутсорсинг) на виконання стороннім організаціям. Принциповою особливістю аутсорсингу від інших форм контрактного співробітництва є, як правило, довгострокова основа цієї співпраці і гарантії відповідальності виконавця за виконання переданих до виконання робіт [7].

Важливою причиною поширення аутсорсингу в логістиці і появи логістичних провайдерів є збільшення ланцюгів поставок і ускладнення системи взаємозв'язків між елементами цих ланцюгів. Тому виникла необхідність у незалежних посередниках, які б ефективно координували діяльність ланцюгів поставок шляхом надання логістичних послуг, здійснювали інформаційне забезпечення та постійне відслідковування процесів у логістичному ланцюзі. Можна виокремити такі основні типи логістичних провайдерів, як:

- First Party Logistics (1PL) – незалежна автономна логістика, власник вантажу самостійно виконує всі необхідні операції;

- Second Party Logistics (2PL) – передбачає надання традиційних послуг з управління складами і транспортування вантажу;

- Third Party Logistics (3PL) – містить стандартний перелік послуг, але доповнений іншими операціями, такими як перевантаження, складування, обробка вантажу тощо;

- Fourth Party Logistics (4PL) – передбачає інтеграцію всіх фірм, які залучені у логістичному ланцюзі. Логістичний провайдер цього класу займається плануванням, управлінням і здійсненням контролю над усіма логістич-

ними бізнес-процесами замовника, що дає змогу досягти довгострокових стратегічних цілей і розширити бізнес замовника;

– Fifth Party Logistics (5PL) – менеджмент усіх компонентів, що входять у єдиний ланцюг постачання продукції, з використанням електронних засобів обробки інформації.

На вітчизняному ринку не так жваво, як на іноземних, але також проходить процес трансформації окремих логістичних структур у логістичних операторів, які займаються логістичним обслуговуванням. Суттєвою проблемою є недостатній досвід логістичних операторів і через це – низький рівень розуміння процесів, що характерні для сфери діяльності PL-операторів в Україні, порівняно з операторами, які працюють за кордоном. Крім цього, на українському ринку спостерігається тенденція до появи потужних логістичних операторів світового масштабу, діяльність яких сприяє загостренню конкуренції та розширенню кола пропозицій. Однією із сучасних тенденцій у логістиці є еволюція логістичних фірм у напрямі їх трансформації у логістичних операторів. На ринку послуг в Україні з'являється все більше компаній, які позиціонують себе як 3PL та 4PL-компанії [5, с. 150]. Але поряд із цим до основних стримувальних факторів в Україні можна віднести морально та технічно застарілий автопарк і підхід до формування транспортних мереж; застарілі та замалі складські площі; «непрозорість» логістичних операцій; недосконалу законодавчу базу; відсутність належних знань у галузі логістики та кваліфікованого персоналу; завищені ціни на логістичні послуги та високий рівень інфляції; надмірну політизацію господарського середовища та наявність чинників недовіри (страх втрати контролю, розголошення комерційної таємниці, відсутність знань у галузі аутсорсингу тощо) [5, с. 148].

Окрім перешкод, які існують на українському ринку, варто зазначити, що аутсорсинг має і свої недоліки, які необхідно врахувати і оцінити, перш ніж скористатися послугами логістичної компанії [3]:

– компанія ризикує вивести за свої межі занадто багато видів діяльності і втратити частину власних ресурсів і можливостей. У такому разі компанія втратить види діяльності, які протягом тривалого часу забезпечували їй успіх на ринку;

– передача деяких функцій в аутсорсинг недоцільна для великих організацій, оскільки вона може привести до розголошення конфіденційної інформації, до зниження оперативності у наданні необхідної інформації для управління організацією. Витік ж конфіденційної інформації може привести до втрати конкурентоспроможності фірми;

– суттєво гальмує психологічний фактор: не кожна фірма довірить внутрішню інформацію сторонній організації;

– якщо організація передає в аутсорсинг занадто багато функцій, у неї можуть зрости

витрати. Надмірне захоплення аутсорсингом вводить фірму-замовника у повну залежність від зовнішніх виконавців;

– існує ймовірність досить великого ризику збитків через низьку якість послуг, адже аутсорсинг у нашій країні тільки розвивається. Крім того, фірма-аутсорсер, як і будь-яка інша, що здійснює підприємництво, може збанкрутувати, у зв'язку із чим організація-замовник змушена буде скористатися послугами нового аутсорсера, а це приводить до додаткових моральних і матеріальних витрат.

Крім складнощів та проблем, з якими стикаються компанії, що бажають скористатися послугами аутсорсера, передача зовнішнім партнерам функцій однієї або декількох ланок логістичного ланцюга має низку переваг [1]:

– дає можливість отримати товари або послуги вищої якості і (або) за нижчою ціною;

– покращує інноваційні можливості компанії за рахунок взаємодії і партнерства з постачальниками світового рівня, які мають великий інтелектуальний потенціал і багатий інноваційний досвід;

– забезпечує більшу гнучкість компанії у разі раптової зміни ринкової ситуації або споживчих потреб: простіше і дешевше знайти нових постачальників із необхідними можливостями і ресурсами, ніж перелаштувати внутрішню діяльність компанії, ліквідувати одні потужності та ресурси і створюючи нові;

– прискорює придбання ресурсів і формування навичок;

– дає змогу зосередити увагу на тих операціях, які ефективно виконуються силами компанії, і тих, які стратегічно доцільно зберегти під її контролем;

– у разі передачі аутсорсеру частини функцій організація-замовник має можливість сконцентрувати всю увагу на основній діяльності організації;

– дає можливість скоротити штат працівників організації;

– більш якісне виконання окремих функцій організації спеціалізованими фірмами;

– надійність та якість послуг, що надаються аутсорсером, за рахунок поєднання спеціалізації і досвіду;

– диверсифікація і децентралізація бізнесу за переходу на логістичний аутсорсинг істотно знижує фінансові, операційні й «адміністративні» ризики. Виняткова можливість перерозподілити свої ресурси шляхом спрямування їх у ті сфери, де вони працюватимуть найефективніше. У результаті росте капіталізація компанії [4];

– запровадження аутсорсингу підвищує репутацію компанії в очах потенційних партнерів та інвесторів, оскільки це збільшує інвестиційну привабливість компанії.

Використання переваг логістичного аутсорсингу дасть змогу оперативно і з більшою ефективністю управляти вартістю і ціною продукції. Цим підприємство зможе зацікавити ширший

круг клієнтів та партнерів, розширюючи тим самим свою частку на ринку.

Висновок. Ринок логістичних послуг в Україні продовжує зростати і розвиватися. Успішно розвиваються міжнародні та вітчизняні логістичні оператори, що підвищує рівень конкуренції на ринку логістичних послуг і якість надання логістичних послуг.

Розвиток ринку логістичних послуг в Україні підштовхує підприємства до використання і розвитку логістичного аутсорсингу. Виведення непрофільних бізнес-процесів за межі підприємств є передумовою до їх більш ефективного функціонування. Застосування логістичного аутсорсингу впливає і на логістичних операторів, стимулюючи їх до кращого виконання ключових завдань, таких як удосконалення бізнес-процесів; оптимізація вартості обслуговування; збільшення частки послуг; розширення географії присутності підприємства та ін.

Таким чином, очевидні переваги аутсорсингу поєднуються із концентрацією бізнесу на профільній діяльності, підвищенні гнучкості виробничого процесу, використанні найкращих методів і досвіду застосування сучасних технологій. Усі без винятку види логістики мають можливості для розвитку аутсорсингу, але варто детально проаналізувати всі загрози та переваги з позиції фінансової вигоди, операційної здатності та можливості вдосконалення усередині підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарова Т.А. Переваги використання логістичного аутсорсингу [Електронний ресурс] / Т.А. Гончарова // Транспортные проблемы крупнейших городов: междунар. науч.-практ. конф. – 2012. – Режим доступу: <http://eprints.knue.edu.ua/29599/1/47.pdf>
2. Завизион А. Логистический аутсорсинг: как оптимально использовать преимущества аутсорсинга и минимизировать его недостатки? // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.trademaster.ua/video/106>
3. Золов З.Г. Аутсорсинг и аутстаффинг: схожая природа и различия [Текст] / З.Г. Золов // Новое слово в науке: перспективы развития: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 10 сент. 2014 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014. – С. 284-285.
4. Колодка Я.В. Аутсорсинг в логістиці: переваги та недоліки / Я.В. Колодка // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 93-96.
5. Пасічник А.М. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А.М. Пасічник, І.Г. Лебідь, В.В. Кутирєв, К.М. Бугерко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2014. – № 14 (1). – С. 146-159.
6. Селюченко Н.Є. Проблеми ринку праці в умовах кризи та можливі шляхи їх вирішення [Текст] / Н.Є. Селюченко, В.П. Кічор // Національний університет «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 189-196.
7. Фролова Е.С. Преимущества и недостатки использования логистического аутсорсинга [Текст] / Е.С. Фролова, Е.Ф. Волявко, С.В. Шишло // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 14 нояб. 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 235-237.
8. Якунина Ю.С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг в России [Текст] / Ю.С. Якунина, И.Ю. Окольнішнікова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Том 8, № 1. – С. 136-139.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК [339.9: 332.1]:330.341

Антохов А.А.
доктор економічних наук, доцент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ПРИНЦИПИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

PRINCIPLES OF IMPLEMENTATION OF REGIONAL TRANSFORMATIONS ON THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION'S ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено концептуальну основу впровадження регіональних трансформацій на основі інформаційних технологій. Визначені основні перспективи переходу регіонів до інноваційної економіки. Виділено перспективи впровадження шостого технологічного укладу та його вплив на розвиток економіки регіонів. Досліджені основні принципи впровадження регіональних трансформацій на основі інноваційного розвитку. Вказані основні проблеми впровадження регіональних трансформацій в регіонах України.

Ключові слова: інноваційний розвиток, регіональні трансформації, шостий технологічний уклад, сингулярність, економіка регіону.

АННОТАЦИЯ

В статье определена концептуальная основа внедрения региональных трансформаций на основе информационных технологий. Определены основные перспективы перехода регионов к инновационной экономике. Выделены перспективы внедрения шестого технологического уклада и его влияние на развитие экономики регионов. Исследованы основные принципы внедрения региональных трансформаций на основе инновационного развития. Указаны основные проблемы внедрения региональных трансформаций в регионах Украины.

Ключевые слова: инновационное развитие, региональные трансформации, шестой технологический уклад, сингулярность, экономика региона.

ANNOTATION

The article defines a conceptual framework for the implementation of regional transformations based on information technologies. The main perspectives of the transition of regions to the innovative economy are determined. The prospects for the introduction of the sixth technological structure and its influence on the development of the regional economy are highlighted. The main principles of the implementation of regional transformations on the basis of innovative development are investigated. The main problems of introduction of regional transformations in the regions of Ukraine are outlined.

Keywords: innovation development, regional transformations, sixth technological way, singularity, region economics.

Постановка проблеми. Поліпшення економічного стану в країні є основним, найбільш значущим пріоритетом, що наведений у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Економічна криза в Україні кінця 2014 року та військові дії на сході країни скоротили темпи економічного зростання в усіх галузях та регі-

онах. Соціальна значущість процесу формування і розвитку інноваційної економіки регіону значно зростає в умовах економічної кризи. У процесі формування і розвитку інноваційної економіки регіону забезпечується професійна зайнятість населення.

Розвинена система освіти дає змогу забезпечити високий рівень професійної підготовки молоді, що сприяє зниженню ризику збільшення рівня безробіття в період економічної кризи. Крім того, розвинена система освіти забезпечує проведення підготовки висококваліфікованих фахівців, які після закінчення економічної кризи будуть затребувані на ринку праці [1]. Сьогодні виникає нагальна потреба в обґрунтуванні і розробленні сучасних принципів упровадження регіональних трансформацій на основі інноваційного розвитку економіки, що забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону та реалізацію основних стратегічних національних пріоритетів в умовах економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційний розвиток завжди перебував у полі активних досліджень вітчизняних вчених. Знаними іменами у цій царині є Л. Ващенко, О. Гринькевич, Д. Дзвінчук, О. Другов, Г. Зелінська, В. Кремень, Т. Лукіна, С. Ніколаєнко, Л. Семів, А. Шевчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дуже мало досліджень, які стосуються аналізу саме принципів упровадження адекватних регіональних трансформацій у контексті детермінацій інноваційного розвитку і формування нового технологічного укладу. У питаннях управління процесом формування та розвитку інноваційної економіки регіону недостатньо дослідженими залишаються: оцінки рівня розвитку науково-освітнього потенціалу регіону, відсутні методики інтегральної оцінки ефективності розвитку інноваційної економіки регіону.

Мета статті. Формування принципів регіональних трансформацій дає змогу окреслити методологію управління процесом формування інноваційного розвитку економіки регіону, що забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону в умовах економічної кризи і реалізацію основних стратегічних національних пріоритетів [2, с. 8-9]. Вважаємо, що мета інноваційного розвитку регіону повинна спрямовуватись на виконання таких завдань, як:

1) розроблення моделі управління процесом формування та розвитку інноваційної економіки регіону, виявлення основних проблем, які вирішуються у процесі формування та розвитку інноваційної економіки регіону, формулювання рекомендацій щодо їх подолання;

2) аналіз сутності основних стратегічних національних пріоритетів, обґрунтування ролі управління процесом формування та розвитку інноваційної економіки регіону в умовах ефективності функціонування системи забезпечення національної безпеки;

3) підтримка конкуренції у сфері зайнятості з доданням інтелектофобії та сприянням інтелектуалізації управління розвитком регіону через використання фінансових ресурсів [3, с. 56];

4) створення методики оцінки показника розвитку інноваційної економіки регіону, яка дає змогу аналізувати тенденції інноваційного розвитку регіону, визначити фактори росту регіональної інноваційної діяльності, виявити зв'язок величини показника розвитку інноваційної економіки регіону з основними соціально-економічними показниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічної кризи у процесі формування і розвитку інноваційної економіки регіону важливого значення набуває забезпечення стабільного соціального та економічного розвитку регіону, що є основою для забезпечення національної безпеки.

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» національна безпека – це стан захищеності особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого забезпечуються реалізація конституційних прав і свобод громадян України, гідні якість і рівень їх життя, суверенітет, незалежність, державна і територіальна цілісність, сталий соціально-економічний розвиток України.

Основними стратегічними національними пріоритетами, відбитими у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», є підвищення конкурентоспроможності національної економіки, економічне зростання і підвищення якості життя громадян. Реалізація зазначених у Стратегії національних пріоритетів повинна здійснюватись за допомогою розвитку інноваційної системи та інвестицій, спрямованих на розвиток наукового і освітнього потенціалів. Зниження темпів економічного зростання сповільнить перехід до інноваційного розвитку

економіки, що може викликати накопичення невирішених соціальних завдань.

Ключовим стратегічним ризиком національної безпеки в економічній сфері є збереження експортно-сировинної моделі розвитку, відставання у розробленні і впровадженні перспективних технологій, незахищеність національної фінансової системи від дій нерезидентів і спекулятивного іноземного капіталу, забезпеченість кібербезпеки та незбалансованість національної бюджетної системи. Забезпечення національної безпеки буде залежати від координації зусиль держави, установ науки, освіти і приватного капіталу [4]. Останніми роками дохідна частина бюджету України приблизно на половину поповнюється за рахунок експорту сировини. Подальша орієнтованість на експортно-сировинну модель розвитку економіки в довгостроковій перспективі може привести до нерівномірного розвитку регіонів, прогресуючої нестачі висококваліфікованих фахівців із низки технічних спеціальностей в одних регіонах і системного безробіття в інших [5].

Перехід до інноваційної економіки вимагає організації значних потоків інвестицій. Економічне зростання в Україні може здійснюватись за рахунок додаткових значних потоків інвестицій, які йдуть на модернізацію обладнання та введення нових інноваційних технологій. Сьогодні українська економіка функціонує в умовах домінування застарілого обладнання і технологій, тому зростання виробництва за рахунок більш ефективного використання обладнання неможливе і потрібні значні інвестиційні потоки. Частка інвестиційного кредитування в Україні становить 9%, це значно менше за показники економічно розвинених країн (від 30% до 50%) [6].

Забезпечення стабільного економічного зростання у довгостроковій перспективі неможливе без відмови від експортно-сировинної моделі економіки і переходу до інноваційної економіки. Цей перехід може бути реалізований шляхом комплексної модернізації економіки за рахунок ефективного розвитку сфер освіти і науки, переходу української промисловості на шостий технологічний уклад. Передумови технологічного сингулярного переходу (або формування технологічного сингулярного етапу) проявляються як у глобальному вимірі, так і більш предметно, відображаючи окремі аспекти економічного зростання та розвитку регіонів. Такі передумови є тісно взаємопов'язаними між собою [7, с. 7-8].

Інтенсивний розвиток інноваційної економіки відбувається за реалізації масштабних проектів із багаторічним терміном реалізації.

П'ятий технологічний уклад базується на досягненнях у галузі мікроелектроніки, широко використовуючи мікроелектронні напівпровідникові компоненти, сформовані на базі гетероструктур. Використовуючи мікроелектронні компоненти, став швидко розвиватися стільниковий, супутниковий і волоконно-оптичний

зв'язок, комп'ютерна техніка та інформатика, біотехнології, генна інженерія; відбувається створення нових матеріалів, освоєння космічного простору, створення оптоелектронних компонент, створення і розвиток сонячної енергетики. З'явився мережевий глобальний багаторівневий маркетинг; розрізнені підприємства стали об'єднуватися у мережі підприємств, з'єднаних мережею зв'язку з використанням інтернету; здійснюється активна взаємодія у галузі наукових досліджень і створення інноваційних технологій. В економічно розвинених країнах світу (насамперед у США, Японії) сьогодні відбувається розвиток і застосування наукомістких, інноваційних технологій і здійснюється поступовий еволюційний перехід на шостий технологічний уклад.

Шостий технологічний уклад базується на створенні і розвитку фотоніки, термоядерної енергетики, генної інженерії, мембранних і квантових технологій, наноматеріалів, нанобіотехнологій, інформаційних технологій, а також на результатах міждисциплінарних наукових досліджень. Найближчими роками очікуються фундаментальні наукові відкриття в галузі досліджень живих систем, які позначаться на харчовій промисловості, фармацевтиці, медицині, на методах забезпечення екологічної безпеки. Шостий технологічний уклад забезпечить концептуально новий рівень організації управління економікою, державою, суспільством. Перехід до технологічного сингулярного укладу здійснюється на рівні фундаментальних наукових досліджень установами Російської академії наук спільно з науковими підрозділами вузів в умовах недостатнього фінансування наукових досліджень [8, с. 33-37].

Конкуренція у сферах науки і освіти є необхідною умовою формування та розвитку інноваційної економіки регіону. Великі наукові дослідження вимагають їх дорогого забезпечення, яке належить до ризикованої сфери фінансування для будь-якої країни. Відбір для державної фінансо-

вої підтримки пріоритетних, найбільш перспективних напрямів наукових досліджень повинен стати пріоритетом для розвитку держави та формування конкуренції на світових ринках високотехнологічної продукції [4]. Це також зумовлено динамічним розвитком інноваційних секторів економіки в розвинених країнах.

Щодо пріоритетності розвитку науки, технологій і техніки ми повинні проаналізувати науково-освітнє середовище регіону, яке є фундаментом інноваційного розвитку української економіки і являє собою вагомий внесок у систему як національної безпеки, так і національного інноваційного розвитку України.

Розвиток наукового середовища Карпатського регіону відбувається на тлі загальнодержавних тенденцій скорочення кількості наукових установ – за 2014-2015 роки на майже 6%; як і в попередні роки, продовжувалося скорочення загальної кількості працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, – на 7,2%; частка виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення 2015 року становила 0,8%, тоді як у 2011 році – 0,54%, 2012 році – 0,52%; обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2014 році за рахунок державного бюджету зменшився порівняно з 2012 роком на 4% [9; 10]. Це тенденції 2014 року, і очевидно, що в умовах військового конфлікту визначені деструктиви будуть лише поглиблюватись.

Як і освітнім потенціалом, вирізняється розвитком наукової сфери Львівська область (рис. 1.1). На її території зосереджено понад 50% організацій Карпатського регіону, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Якщо брати середній показник за 2006-2015 роки, то 57,0% таких структур здійснювали свою діяльність на території Львівщини, 16,3% – Буковини, 15,0% – Івано-Франківщини і 11,7% – Закарпаття. У кількісному аспекті станом на 2015 рік це 68, 20, 18 і 10 орга-

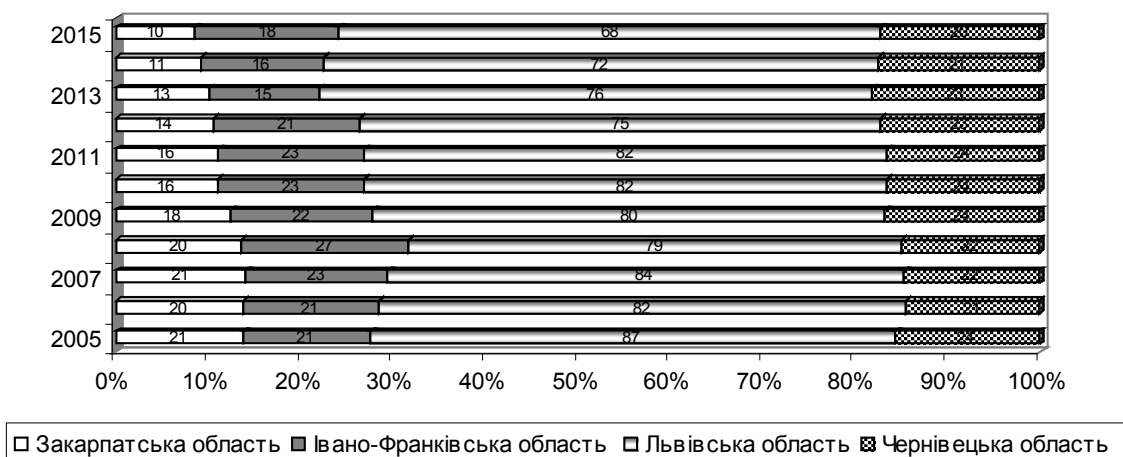


Рис. 1.1. Вагомість областей Карпатського регіону за кількістю організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, 2005-2016 роки

* Джерело: побудовано автором за [11-16]

нізацій відповідно. Загалом у Карпатському регіоні кількість наукових установ і організацій скоротилася з 2005 року в 0,76 раза, працівників – у 0,58 раза.

Якщо порівнювати обсяги фінансування у розрахунку на одного науковця, то найкращі тенденції притаманні Івано-Франківській області, частка бюджетного фінансування наукової діяльності котрої є найнижчою (рис. 1.2).

Розвиток індустрії наносистем вплине на економічне зростання, оскільки сприяє створенню провідних розробок у різних галузях економіки, таких як медицина, промисловість, видобуток і транспортування корисних копалин. Основними сферами досліджень у межах цього пріоритетного спрямування має стати створення легких і міцних матеріалів, надпровідних матеріалів, нових типів магнітних і немагнітних матеріалів. Створення нових матеріалів дасть змогу значною мірою знизити вагу конструкцій та енерговитрати під час їх використання, а також створити обладнання, здатне працювати в екстремальних умовах експлуатації. У результаті розвитку цього напрямку стане можливим освоєння раніше не доступних родовищ, будуть створені нові технології для літакобудування, об'єктів морської техніки і військово-промислового комплексу [17].

Розвиток інформаційно-телекомунікаційних систем – важливий фактор українського економічного зростання, який дає змогу скоротити собівартість промислової продукції, а також створює нові ринки інформаційно-телекомунікаційних систем. Дослідження вчених у галузі створення єдиного інформаційного простору транспортної інфраструктури дають змогу підвищити ефективність транспортних потоків і скоротити витрати на транспортування. Створення апаратних засобів, що забезпечують цілодобовий моніторинг найважливіших фізіологічних параметрів людини, має велике значення для превентивної медицини та здорового способу життя [8, с. 33-37].

Розвиток мобільних пристроїв, збільшення швидкості передачі інформації формує нову

модель роботи з інформаційними системами і приводить до поширення схем віддаленої зайнятості співробітників, це дає змогу усунути регіональну диспропорцію, пов'язану із браком висококваліфікованих фахівців в одних регіонах і їх надлишком в інших.

Розвиток галузі наук про життя може бути істотним фактором забезпечення національної безпеки. Старіння населення, зростання числа хвороб обміну речовин і серцево-судинних захворювань, а також необхідність забезпечення продовольчої, сировинної, медичної та екологічної безпеки країни визначають значущість цього напрямку. Одним з основних напрямів досліджень у цій галузі є створення технологій персоналізованої медицини, яка дає змогу не тільки збільшити ефективність лікування, але і запобігти виникненню захворювання за рахунок цілеспрямованої профілактики, а саме в цьому, на нашу думку, повинна базуватися медична реформа в Україні. Створення нових матеріалів, з високим ступенем наноматеріалів дає змогу відновлювати окремі органи або навіть цілі системи організму [18]. Розвиток методів неінвазивної діагностики, що виключають проникнення у внутрішнє середовище організму, дає змогу створювати системи постійного стеження за певними групами хворих для надання їм своєчасної допомоги. Наведені напрями досліджень істотно знижують захворюваність і, як наслідок, знижують смертність населення, що позитивно відбивається на демографічній ситуації в країні, яка є катастрофічною сьогодні.

Розвиток транспортних і космічних систем є істотним чинником українського економічного зростання і необхідним елементом системи забезпечення національної безпеки. Українські вчені приділяють особливу увагу створенню ракетно-космічних засобів підвищеної вантажопідйомності, зокрема частин для ракетноносіїв. Створення подібних систем дасть змогу виводити на орбіту нові типи важких супутників, що стане поштовхом для конкурентоспроможності

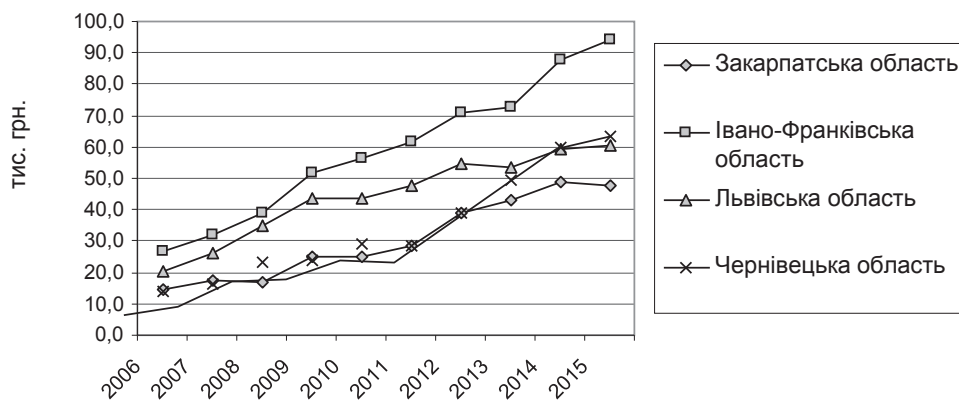


Рис. 1.2. Динаміка обсягів фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт областей Карпатського регіону в розрахунку на одного працівника, тис. грн., 2006-2015 роки

* Джерело: побудовано автором за [11-16]

цієї галузі. З метою підвищення ефективності освоєння навколосезонного простору і досліджень далекого космосу розробляються технології високоефективних джерел енергії, ядерно-енергетичні рухові установки для космічних апаратів. Вчені також приділяють велику увагу створенню нових рухових установок для цивільних галузей промисловості, що відповідають світовим екологічним стандартам.

Раціональне природокористування є істотним чинником економічного зростання. Упровадження екологічно ефективних технологій сприяє зниженню негативного впливу діяльності людства на довкілля та забезпечення екологічної безпеки держави. У межах цього пріоритетного напрямку розвитку української економіки особливий інтерес викликають технології переробки відходів, які дають змогу повертати ресурси у вторинне господарське використання [19, с. 84-86].

Збільшення енергоспоживання у світі є основним чинником, що визначає значення пріоритетних напрямів – енергоефективності, енергозбереження, ядерної енергетики. Сьогодні уряд приділяє велику увагу енергоефективності та скороченню споживання енергоресурсів, що стосується відмови від російського газу. Урядом передбачене надання пільгових кредитів, проведення розстрочки платежу та навіть повернення частини коштів на впровадження енергоефективності домашніх господарств.

Висновки. Отже, розвиток науково-освітнього середовища Карпатського регіону перебуває у площині численних викликів – не лише внутрішніх, але і зовнішніх із формуванням транскордонних міграційних освітніх систем. За поточних тенденцій говорити про спроможність науки й освіти розробляти конкурентоспроможний інтелектуальний продукт складно. Проаналізовані нами основні стратегічні національні пріоритети, до яких належать оборона країни, державна і суспільна безпека, підвищення якості життя громадян, економічне зростання, наука, технології та освіта, повинні формуватися на основі системи управління процесом та розвитку інноваційного регіону й ефективності функціонування системи забезпечення національної безпеки, реалізації стратегічних національних пріоритетів в умовах економічної кризи. Реалізація зазначених пріоритетів повинна здійснюватися шляхом розвитку національної інноваційної системи та інвестицій, спрямованих на розвиток науково-освітнього потенціалу. Уповільнення темпів зростання економіки розглядається як фактор, здатний загальмувати перехід до інноваційного розвитку економіки, що може викликати накопичення невирішених соціальних завдань в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Касьяненко В.О. Дослідження сутності інноваційного потенціалу економіки / В.О. Касьяненко // Демократичне

- врядування. – 2011. – Вип. 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2011_8_17.pdf
2. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. / За наук. ред. І.П. Макаренка. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 520 с.
3. Гринкевич С.С. Розвиток трудового потенціалу України в умовах формування інформаційного суспільства: Монографія / С.С. Гринкевич. – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – 356 с.
4. Стратегія Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій і його складових: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 року № 1014: Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1014-2012-%D0%BF>
6. Інвестиційна привабливість регіонів: Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2015_1.pdf
7. Антохов А.А. Інноваційний розвиток регіональних економічних систем та їх бізнес середовища у фокусі інтелектуалізації суспільства і технолого-сингулярного переходу / А.А. Антохов // Глобальні та національні проблеми економіки. – Електронне наукове видання. – Випуск 6. – Миколаїв. – 2015. – С. 516-522.
8. Біліченко С.П. Інформаційні технології як інструментарій сучасних трансформаційних зрушень у розвитку регіонів / С.П. Біліченко // Економічні інновації. Вип. 43. – 2011. – С. 33-37.
9. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2015 році / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 6 с.
10. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2015 році / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 5 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 314 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2008. – 305 с.
13. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2010. – 347 с.
14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 305 с.
15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 305 с.
16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 255 с.
17. Наноматеріали в пристроях генерації та накопичення енергії. Науково-освітній центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depag/noc/www1/>

18. Нанотехнології у фармації // Л. Дедишина // Фармацевт Практик. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.com.ua/articles/nanotehnologiyi-u-farmatsiyi/>
19. Вяткін П.С. Досвід безвідходного виробництва на переробних підприємствах сільського господарства / П.С. Вяткін, В.І. Хомяков // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – Випуск 17. – С. 84-86.
20. Биотехнология на охране здоровья: диагностика // Пособие ВЮ по БИОтехнологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cdio.ru/modules/news/print.php?storyid-2094>

УДК 332.012.2

Козирева О.В.*доктор економічних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету***Свтушенко А.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

МОДЕЛІ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ НЕРІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

CONVERGENCE MODELS IN THE INVESTIGATION OF UNIFORMITY OF REGION SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено наявні моделі дослідження соціально-економічного розвитку регіонів країни. Доведено, що для дослідження центр-периферійних відносин у регіонах України доцільно використовувати п'ять моделей оцінки міжрегіональної конвергенції: Барро, Солоу-Свана, Квадрато-Роура, Сала-і-Мартіна, Баумоля.

Ключові слова: просторовий розвиток територій, соціально-економічний розвиток регіонів, регіональна нерівномірність, теорії регіонального розвитку, моделі конвергенції.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены существующие модели исследования социально-экономического развития регионов страны. Доказано, что для исследования центр-периферийных отношений в регионах Украины целесообразно использовать пять моделей оценки межрегиональной конвергенции: Барро, Солоу-Свана, Квадрато-Роура, Сала-и-Мартина, Баумоля.

Ключевые слова: пространственное развитие территорий, социально-экономическое развитие регионов, региональная неравномерность, теории регионального развития, модели конвергенции.

ANNOTATION

The article generalizes the existing models of socio-economic development of the country's regions. It is proved that for the study of the center-peripheral relations in the regions of Ukraine it is expedient to use 5 models of an estimation of inter-regional convergence: Barro, Solou-Swan, Quadrado-Roura, Sala-i-Martin, Baumol.

Keywords: spatial development of territories, social and economic development of regions, regional unevenness, theories of regional development, models of convergence.

Постановка проблеми. Еволюція наукових поглядів на будь-яку проблему свідчить, що поява нових теорій та концепцій пов'язана зі зміною соціально-економічних умов. Так, від початку ХХІ ст. в процесі глобалізації та активізації процесів індустріалізації нового типу, передусім у розвинених країнах, у наукових дослідженнях регіонального розвитку сформувався новий контекст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми просторового розвитку регіонів країни досліджували Р. Буайє, А. Браманти, М. Гроссетті, Г. Лаппо, П. Мінкар та О. Дем'яненко, Г. Мюрдаль, М. Фуджита та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим проблеми скорочення нерівномірності соціально-еконо-

мічного розвитку регіонів України в умовах збереження центр-периферійних відносин потребують поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні дослідження нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України в її просторовій економіці на базі узагальнення теоретичних аспектів регіональної конвергенції та методичного інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найпоширеніших інструментів дослідження міжрегіональної нерівномірності соціально-економічного розвитку є моделі, які засновані на концепції конвергенції, під якою розуміється процес зближення в часі соціально-економічних показників розвитку регіонів до певного рівня.

У проблемному полі теорій регіонального розвитку вагоме місце посідає регіональна нерівномірність (рис. 1).

Одним із найпоширеніших інструментів дослідження міжрегіональної нерівномірності соціально-економічного розвитку є моделі, які засновані на концепції конвергенції, під якою розуміється процес зближення в часі соціально-економічних показників розвитку регіонів до певного рівня.

Наукове обґрунтування дослідження нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України в її просторовій економіці потребує узагальнення теоретичних аспектів регіональної конвергенції та методичного інструментарію (рис. 2).

Значне розповсюдження отримали концепції σ - та β -конвергенції [2-8].

Під σ -конвергенцією розуміється тенденція зменшення у часі відмінностей значень показників регіонального розвитку.

Для перевірки наявності σ -конвергенції використовують модель авторегресії такого вигляду:

$$\sigma_t^2 = b \cdot \sigma_{t-1}^2 + \sigma_e^2, \quad (1)$$

де σ_t^2 – дисперсія показника на душу населення в момент часу t ;

b – коефіцієнт моделі.

Висновок про присутність σ -конвергенції можна зробити, якщо $0 < b < 1$.

Індикаторами σ -конвергенції у своїх дослідженнях науковці використовують такі:

– коефіцієнт варіації для визначення кількісної однорідності сукупності об'єктів (регіонів):

$$K_{\text{var}} = \frac{\sigma}{\bar{y}} = \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}{\bar{y}}, \quad (2)$$

де y_i – рівень показника на душу населення в регіоні i ;

\bar{y} – середній рівень показника на душу населення;

n – кількість регіонів;

σ – середньоквадратичне відхилення значень показника y ;

– коефіцієнт асиметрії для визначення зміщення розподілу об'єктів відносно нормального розподілу:

$$A_s = \frac{\mu_3}{\sigma^3}, \quad (3)$$

де μ_3 – момент третього порядку;

– індекс Джині для визначення середнього співвідношення доходів багатих та бідних регіонів:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|}{2n^2 \bar{y}}; \quad (4)$$

– індекс Тейла для визначення рівня рівномірності співвідношення частки доходів регіонів та їх населення, тобто концентрації доходів:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\bar{y}} \ln \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right) \quad (5)$$

Перелічені індикатори можна розглядати як у статистиці для аналізу відмінностей, що мають місце в конкретний момент часу, так і у динаміці – для визначення зміни характеристик сукупності об'єктів. Зростання кожного з індикаторів свідчить про загальну дивергенційну тенденцію серед регіонів країни.

Моделі β -конвергенції базуються на неокласичній теорії зростання Р. Солоу, згідно з якою темпи економічного зростання додатньо корелюють із розбіжністю ВРП на душу населення певного регіону та душевого ВРП регіону, що має стійку траєкторію зростання (постійний темп зростання) [4]. Слід зауважити, що у цій моделі зростання припускається рівність для всіх регіонів фізичного та людського капіталу у ВРП, темпу технічного прогресу, норми збережень, норми амортизації та темпу зростання населення. Таким чином, слабкі регіони повинні розвиватися швидше, ніж сильні, що в довгостроковій перспективі призведе до вирівнювання їх відмінностей в економічному розвитку.

У моделі Р. Солоу використовується виробнича функція Кобба-Дугласа, в якій праця і капітал є взаємозамінними:

$$Y(t) = A(t)K(t)^a L(t)^{1-a}, \quad 0 < a < 1 \quad (6)$$

Взаємозамінність факторів пояснюється технологічними умовами та неокласичною передумовою щодо досконалої конкуренції на ринках ресурсів.



Рис. 1. Регіональна нерівномірність у полі теорій регіонального розвитку [1]

Модель передбачає такі припущення:

- реальна заробітна плата змінюється пропорційно продуктивності праці;
- продуктивність праці та реальна заробітна плата зростають стабільними темпами, які можна охарактеризувати як стійке становище;
- продуктивність капіталу спадаюча;
- постійна віддача від масштабу (сума коефіцієнтів за K та L дорівнює 1);
- незмінна норма вибуття (амортизації);
- відсутність інвестиційних лагів;
- державні закупівлі не враховуються, тому сукупний попит визначається інвестиціями та споживанням.

Рівновага в моделі стійка, тобто якщо виникає невідповідність інвестицій вибуттю, модель прямує до рівноважного стану [9].

Модель Солоу визначає стійку рівновагу в довгостроковому періоді та пояснює його технічним прогресом, який є єдиною основою стійкого зростання добробуту. Оскільки переважна більшість змінних моделі (норма заощаджень, норма вибуття, темп зростання населення, технічний прогрес) визначається екзогенно, подальші спроби вдосконалення моделі були пов'язані з перетворенням їх в ендогенні.

Серед недоліків моделі слід указати на її достатньо загальний характер: вона не враховує багатьох соціальних, екологічних та інших факторів, які обмежують економічне зростання. Крім того, не завжди виконується передумова щодо постійного темпу приросту населення працездатного віку в країні, який може залежати, зокрема, й від темпів еміграції.

Якщо економічне зростання розвинених країн світу було добре описано даною моделлю, то експерименти на основі даних за країнами, що розвиваються, не дали переконливих пояснень їх економічного зростання. Стійка рівновага виявилася не завжди досяжною для країн, що розвиваються [9].

Однак слід враховувати, що експерименти з даними за країнами, що розвиваються, проводилися на основі даних, які охоплювали приблизно період 1960-1990 рр., коли типовими для провідних країн були саме капіталомісткі технології, а основою технічного прогресу можна було вважати зростання капіталозброєності праці. Після 1990-х років відбулися суттєві трансформації складників економічних систем країн світу. Зокрема, у 80-90-ті роки економісти намагаються врахувати вплив людського капіталу у зростанні ВВП.

Велике значення в моделі має тезис про збіжність (конвергенцію). Дві країни з однаковою виробничою функцією, темпом зростання населення, нормою вибуття та нормою заощаджень будуть прямувати до одного й того ж стійкого рівня капіталозброєності. Країна, що розвивається, має нижчий початковий рівень капіталозброєності, ніж розвинена, та у обох він нижчий за рівноважний. Таким чином, перша має більш високі темпи зростання капіталозброєності та за наближення до стійкого рівня темп приросту капіталозброєності буде зменшуватися, а отже, і темп зростання економіки у цілому буде зменшуватися.

β -конвергенція характеризує ситуацію, коли регіони з низьким рівнем соціально-економіч-



Рис. 2. Теоретичні та методичні аспекти дослідження регіональної конвергенції

ного розвитку мають більш високі темпи економічного росту, ніж регіони з низьким його рівнем, і, таким чином, у довгостроковому періоді відбувається вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів. Гіпотези σ -конвергенції й β -конвергенції є взаємопов'язаними, але не еквівалентними. β -конвергенція вказує на наявність тенденції до зменшення міжрегіональної соціально-економічної диференціації. Але водночас випадкові шоки, що впливають на економіку регіонів, можуть протидіяти цій тенденції й тимчасово збільшувати дисперсію розподілу показників соціально-економічного розвитку (σ -дивергенцію). Отже, з β -конвергенції на пряму не витікає σ -конвергенція, тобто β -конвергенція є необхідною, але недостатньою умовою σ -конвергенції.

Під глобальною конвергенцією автори розуміють зближення рівнів розвитку регіонів за всією сукупністю досліджуваних об'єктів. Клубна конвергенція розрахована на те, що економіки регіонів мають не спільну для всіх траєкторію зростання, а спільну серед групи (клубу) близьких за початковим рівнем розвитку та іншим характеристикам. Отже, кластерна (клубна) конвергенція припускає угруповання регіонів на однорідні кластери, усереднені яких швидкість зближення значно перевищує відповідний показник для всієї вибірки.

Виокремлюють абсолютну (безумовну) та умовну β -конвергенції. Наявність абсолютної β -конвергенції означає зближення рівнів розвитку регіонів у часі без накладання додаткових умов, тобто до складу екзогенних змінних включено лише початковий рівень розвитку.

Гіпотеза щодо строгої (абсолютної) збіжності пояснює той факт, що у разі виконання наведених вище припущень країни з меншим початковим запасом капіталу розвиваються швидше, ніж ті, що мають більший початковий запас капіталу. Однак абсолютна збіжність на практиці мало ймовірна, тому використовується гіпотеза щодо слабкої (умовної) збіжності, коли кожна країна має свій стійкий рівень капіталоозброєності, тобто передумова щодо однакової норми збереження знімається [9].

Для оцінки абсолютної (безумовної) β -конвергенції використовуються моделі регресії, в яких залежною змінною є середні темпи зростання показника, а незалежною – його початковий рівень. Так, модель Г. Барро і Х. Сала-і-Мартіна β -конвергенції в лінеаризованому вигляді описується рівнянням [10]:

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{i,T}}{y_{i,0}} \right) = C - \frac{(1 - e^{-\beta T})}{T} \ln y_{i,0} + \varepsilon_i, \quad (7)$$

де $y_{i,T}$ – темп зростання показника i -го регіону в кінцевий момент часу T ;

$y_{i,0}$ – темп зростання показника i -го регіону в початковий момент часу;

C, β – параметри моделі (β показує на скільки відсотків щорічно скорочується розрив);

$$b = -\frac{(1 - e^{-\beta T})}{T} \text{ – темп конвергенції (показує на}$$

скільки відсотків знизиться темп економічного зростання за збільшення початкового значення показника на 1%);

ε_i – випадковий складник (помилка).

Отже, критерієм конвергенції в даній моделі є: $0 < \beta < 1, b < 0$.

Модель Баумоля має такий вигляд:

$$\ln \left(\frac{y_{i,T}}{y_{i,0}} \right) = \alpha + \beta \ln y_{i,0} + \varepsilon \quad (8)$$

Критерієм конвергенції моделі Баумоля є: $\beta < 0$.

Модель Солоу-Свана є модифікацією моделі Г. Барро і Х. Сала-і-Мартіна для ланцюгових темпів зростання:

$$\frac{1}{T} \left(\frac{\ln y_{i,t}}{\ln y_{i,t-1}} \right) = \alpha - \frac{(1 - e^{-\beta T})}{T} \ln y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}, \quad (9)$$

$$b = -\frac{(1 - e^{-\beta T})}{T},$$

Критерій конвергенції: $0 < \beta < 1, b < 0$.

Модель Квадрато-Роура має такий вигляд:

$$\Delta Y_{i,t} - \Delta \bar{Y}_t = \alpha + \beta(Y_{i,t-1} - \bar{Y}_{t-1}) + \varepsilon_{i,t}, \quad (10)$$

де $Y_{i,t}$ – логарифм показника на душу населення в регіоні i в період часу t ;

$$\Delta Y_{i,t} = Y_{i,t} - Y_{i,t-1};$$

$$\Delta \bar{Y}_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \Delta Y_{i,t},$$

α, β – параметри моделі.

Критерій конвергенції: $\beta < 0$.

Умовна β -конвергенція має місце, коли відношення між темпами зростання показника розвитку регіонів на душу населення та його початковим рівнем від'ємне за умови включення додаткових факторів, які є визначальними для стійкого розвитку, до якого прямують економічні об'єкти. У такому разі модель умовної β -конвергенції виглядає аналогічно рівнянню (5) із включенням матриці додаткових факторів:

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{i,T}}{y_{i,0}} \right) = C + b \ln y_{i,0} + \sum_{j=1}^k d_j x_{ij} + \varepsilon_i, \quad (11)$$

де x_{ij} – матриця додаткових факторів;

d_{ij} – додаткові параметри моделі.

Критерієм наявності β -конвергенції також є від'ємність коефіцієнту b .

Значного поширення серед дослідників набуло включення до моделей конвергенції лагової просторової змінної [3; 7]. У цьому разі рівняння (7) трансформується у таке:

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{i,T}}{y_{i,0}} \right) = C - \frac{(1 - e^{-\beta T})}{T} \ln y_{i,0} + \rho W_y + \varepsilon_i, \quad (12)$$

де ρ – просторовий авторегресійний параметр;

W_y – лагова просторова змінна.

Одним зі способів побудови матриці просторових ваг W є визначення її елементів за допомогою фіктивних змінних: «1» – регіони i та j мають спільну границю, «0» – регіони i та j не мають спільної границі. На основі цієї матриці розраховується вектор лагової просторової змінної:

$$W_y = y_{i(-1)} = \sum_{j=1}^n w_{ij} y_j, \quad (13)$$

де n – кількість регіонів.

Адекватність одержаних рівнянь β -конвергенції традиційно перевіряється за допомогою коефіцієнту детермінації R -квадрат. Значущість параметрів моделі визначається з використанням статистик Стьюдента та Фішера.

Серед емпіричних досліджень однаково розповсюдженим є використання моделей конвергенції для аналізу економічного розвитку країн, регіонів однієї країни, окремих регіонів різних країн.

Так, у статті В. Herz і L. Vogel представили результати дослідження регіонального розвитку в Центральній та Східній Європі, яке охоплює період 1990-2002 рр. та 31 регіон рівня NUTS 2 Польщі, Угорщини та Чехії [11]. Як інструментарій використовувалися показники σ - і β -конвергенції. Метою дослідження було визначення перспектив регіонального економічного надолужування та зближення країн, що вступають до ЄС, та пошук структурних детермінант регіонального зростання. Індикаторами економічного зростання слугували валова додана вартість на одну особу населення та валова додана вартість на одного працюючого.

А. Spilimbergo та N. Xingyuan Che провели дослідження впливу структурних реформ на швидкість регіональної β -конвергенції 32 країн світу [12].

В. Воронов та О. Лавриненко досліджували регіони країн ЄС у період 1995-2009 рр. та як показник економічного розвитку використовували ВВП на одну особу за паритетом купівельної спроможності [5]. Було встановлено наявність процесів σ - і β -конвергенції в регіонах ЄС рівня NUTS 1.

Дослідженню регіонів України щодо процесів конвергенції їх економічного розвитку присвячено роботи О. Геймана, М. Кизима, О. Раєвскої, І. Сторонянської [3; 4; 7].

У роботі [3] для аналізу нерівномірності розвитку регіонів України досліджено конвергенційно-дивергенційні процеси, що мали місце в період 2000-2009 рр. Обрано три показника доходності, за якими здійснено аналіз σ -конвергенції регіонів: валова додана вартість на душу населення, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників та доход на душу населення. Як індикатори використано коефіцієнт варіації, індекси Тейла, індекс Джині, коефіцієнт асиметрії. Для визначення динамічної та просторової збіжності регіонів за допомогою моделі β -конвергенції Г. Барро і Х. Сала-і-Мартіна (7) використано

показник валової доданої вартості. Побудовані моделі безумовної (абсолютної) β -конвергенції як для всього досліджуваного періоду, так і для періодів 2000-2004 рр. та 2004-2009 рр. виявилися неадекватними, про що свідчать низькі значення коефіцієнтів детермінації рівнянь, у тому числі у разі виконання умови наявності β -конвергенції. Отже, однозначний висновок про наявність або відсутність регіональної конвергенції авторам зробити не вдалося.

На наступному етапі в модель було включено додаткові умови, а саме обсяги реалізації промислової, сільськогосподарської продукції, торгівлі та послуг, у результаті були одержані адекватні моделі для всіх проаналізованих періодів та підтверджена гіпотеза про наявність умовної β -конвергенції. На основі аналізу статистичних характеристик рівнянь сформульовано висновок про те, що саме промисловість та сфера послуг в Україні зумовлюють конвергенцію регіонального розвитку.

Для аналізу просторових міжрегіональних взаємодій у модель конвергенції включено лагову просторову змінну, що дало змогу виявити відповідність більшості регіонів рівню розвитку сусідніх регіонів [3].

Дослідження І. Сторонянської охоплювало період 1996-2006 рр. [7]. На основі вивчення σ -конвергенції було виділено період сильної в 1996-2000 рр. та слабкої дивергенції в 2001-2006 рр. за показником валової доданої вартості регіонів України в розрахунку на одну особу населення. Виходячи із цього, подальша перевірка наявності абсолютної β -конвергенції здійснювалася для періоду 2001-2006 рр. із використанням моделі Г. Барро і Х. Сала-і-Мартіна [7]. Статистичні показники якості побудованої моделі були інтерпретовані авторами як слабке свідчення про наявність абсолютної β -конвергенції. Таким чином, не було підтверджено існування абсолютної конвергенції або абсолютної дивергенції.

Також для обраного періоду були побудовані моделі мінімально-умовної β -конвергенції в специфікації моделі просторового лагу та умовної β -конвергенції з використанням рівняння (11), де як умови були включені показники, що відтворюють основні напрями бюджетної політики (зокрема, середнє співвідношення обсягу сукупної фінансової допомоги з державного бюджету до ВДВ, середнє співвідношення обсягу сукупної фінансової допомоги з державного бюджету до загального обсягу доходів регіонального бюджету, середнє співвідношення інвестицій в основний капітал, профінансоване з бюджетів усіх рівнів, до ВДВ).

У результаті була підтверджена гіпотеза про наявність мінімально-умовної β -конвергенції, що дало змогу зробити висновок про додатну кореляцію середніх темпів розвитку регіону із середніми темпами розвитку його сусідів. Для показників бюджетної політики також підтверджена гіпотеза умовної конвергенції. Однак слід констатувати,

що коли в одержаних рівняннях виконувалася умова наявності конвергенції, коефіцієнт детермінації становив 0,30-0,40, що свідчить про невисокий рівень адекватності отриманих моделей.

Конвергенція розвитку регіонів Росії досліджена у роботах В. Іванової на основі даних за період 1996-2012 рр. з урахуванням панельної структури даних. Як основний індикатор економічного розвитку використано показник середньодушових доходів населення [13]. А. Лук'янова використовує коефіцієнт варіації, коефіцієнт Джині, індекс Тейла для визначення наявності σ -конвергенції регіонів Росії за рівнем заробітної плати [14].

Висновки. Таким чином, найбільш перспективним методом дослідження рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України є дослідження β -конвергенції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишнева М. Теоретические аспекты исследования концепций регионального развития / М. Вишнева, А. Крамаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/25.pdf>
2. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем: [монография] / Под ред. В.С. Пономаренко, Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. – Х.: ФЛП Александра К.М.; ИНЖЕК, 2009. – 440 с.
3. Кизим Н.А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментальный диагностики, тенденции: [монография] / Н.А. Кизим, Е.В. Раевнева, А.Ю. Бобкова. – Х.: ИНЖЕК, 2011. – 224 с.
4. Гейман О.А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов: [монография] / О.А. Гейман. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИНЖЕК, 2009. – 428 с.
5. Воронов В.В. Процессы конвергенции и дивергенции в регионах Европейского Союза: особенности и квалиметрия / В.В. Воронов, О.Я. Лавриненко // Балтийский регион. – 2013. – № 3 (17). – С. 65-81.
6. Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України / І.Г. Лук'яненко. – К.: Києво-Могилянська академія, 2004. – 242 с.
7. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: [монографія] / І.З. Сторонянська; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Арал, 2008. – 144 с.
8. Толмачев М.Н. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства / М.Н. Толмачев // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3 «Экон. Экол.». – 2012. – № 1 (20). – С. 193-199.
9. Нуреев Р.М. Экономика развития: [учебник] / Р.М. Нуреев. – М., 2008.
10. Barro R.J. Economic Growth and Convergence across the United States / R.J. Barro, X. Sala-i-Martin // Working Paper 3419. – Cambridge, Mass.: NBER, 1990. – 69 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w3419.pdf>
11. Bernhard Herz, Lukas Vogel Regional Convergence in Central and Eastern Europe: Evidence from a Decade of Transition / Social Science Research Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=988275 23.07.2016 p.
12. Antonio Spilimbergo, Natasha Xingyuan Che Structural Reforms and Regional Convergence // IMF Working Paper 2012. – 33 p.
13. Иванова В.И. Региональная конвергенция доходов населения: пространственный анализ / В.И. Иванова // Пространственная экономика. – 2014. – № 4. – С. 100-119.
14. Лукьянова А.Л. Динамика и структура неравенства по заработной плате (1998-2005 гг.): Препринт WP3/2007/06 / А.Л. Лукьянова. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 68 с.

УДК 796.5

Коренюк П.І.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організації і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету***Губарєв І.В.***заслужений тренер України, кандидат технічних наук,
професор кафедри фізичного виховання
Дніпровського державного технічного університету***Губарєва О.С.***студентка
Дніпровського державного технічного університету*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО СПОРТИВНОГО ПРОДУКТУ ЯК ЧИННИК КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

FORMATION OF A COMPETITIVE NATIONAL TOURISM SPORTS PRODUCT AS A FACTOR FOR THE INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL REGION

АНОТАЦІЯ

Авторами роботи проведено аналіз перших кроків громадської організації «Дніпродзержинська міська федерація шашок» у напрямку створення регіональної конкурентно здатності м. Кам'янське в галузі туризму, та зроблені певні висновки у вигляді пропозицій, виконання яких, покращить стан всієї галузі, наблизить її до світового рівня, і дасть можливість спортивному туризму стати однією з основних статей наповнення місцевого бюджету.

Ключові слова: національний туристичний продукт, шашковий спорт, ринковий механізм господарювання, громадська спортивна організація, регіон, ринкові відносини, місцевий бюджет.

АННОТАЦИЯ

Авторами работы проведен анализ первых шагов общественной организации «Днепродзержинский городской федерация шашек» в направлении создания региональной конкурентоспособности г. Каменское в области туризма, и сделаны определенные выводы в виде предложений, выполнение которых, улучшит состояние всей отрасли, приблизит ее к мировому уровню, и даст возможность спортивному туризму стать одной из основных статей наполнения местного бюджета.

Ключевые слова: национальный туристический продукт, шашечный спорт, рыночный механизм хозяйствования, общественная спортивная организация, регион, рыночные отношения, местный бюджет.

ANNOTATION

The authors of the work analyzed the first steps of the public organization «Dneprodzerzhinsk city drafts Federation» in the direction of creating regional competitiveness in the city of Kamenskoye in the field of tourism, and made certain conclusions in the form of proposals, the implementation of which will improve the state of the entire industry, bring it closer to the world level, and will enable sports tourism to become one of the main articles of filling the local budget.

Keywords: national tourist product, draft sport, market management mechanism, public sports organization, region, market relations, local budget.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що за даними Всесвітньої організації туризму (UNWTO) Україна входить до десятки лідерів міжнародного туризму за кількістю відвідувань і посідає 7 місце, стан розвитку спортивного

туризму в її промислових регіонах на сьогодні є нажаль незадовільним. З основних проблем його розвитку слід виділити занепад інфраструктури, недостатнє фінансування, високий ступінь зносу основних фондів, соціально-економічна криза. Саме це спонукає до пошуку в промислових регіонах країни шляхів створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного спортивного продукту, який забезпечить їх комплексний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо вдосконалення діяльності в сфері спортивного туризму піднімалися у наукових працях таких дослідників: О.В. Басюк, І.Е. Востоков, Ю.А. Грабовський, І.В. Зорін, В.А. Квартальнов, І.М. Малярчук, Д.П. Прейгер, О.В. Скалій, Т.В. Скалій, В.В. Смаль, В.Ф. Семенов, Н.В. Тітова, Ю.М. Федотов, В.І. Цибух та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день необхідним стає дослідження питання щодо визначення впливу спортивного туризму на соціально-економічний розвиток промислового регіону відповідно до туристичного потенціалу України.

Формулювання цілей статті й аргументування актуальності поставленого завдання. На сьогодні туризм визнано як пріоритетну галузь світового господарства ХХІ століття [2]. В умовах розбудови промислових регіонів, саме спортивний туризм повинен стати дієвим засобом з надходження значних коштів, у т.ч. у вільноконвертованій валюті, до місцевих бюджетів, завдяки проведенню міжнародних спортивних заходів з участю висококваліфікованих спортсменів-туристів.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу роботи громадської організації «Дніпродзержинська міська федерація шашок»

у напрямку створення регіональної конкурентноздатності в галузі туризму промислового центру Дніпропетровщини, а саме м. Кам'янське, та надання висновків у вигляді пропозицій, виконання яких дасть можливість спортивному туризму стати однією з основних статей наповнення місцевого бюджету.

Виклад основного матеріалу. Спортивний туризм – один із економічно найефективніших видів туризму у світі [1]. Майже 50% доходів авіакомпаній, 60% доходів готелів складає обслуговування саме цієї категорії туристів [6]. Туризм дає людям змогу не тільки ознайомитися з життям один одного, а й порівняти різні економічні системи. Поряд із зростанням туристських потоків до найрозвинутіших районів туризму, підвищується інтерес до нових і ще малоосвоєних районів, незважаючи на високі транспортні витрати і дещо обмежені можливості туристського сервісу.

За даними Всесвітньої організації туризму (UNWTO), Україна входить до десятки лідерів міжнародного туризму за кількістю відвідувань і посідає 7 місце [5]. Щороку Україну відвідують понад 20 мільйонів туристів, насамперед з Росії та Східної Європи, а також Західної Європи та США [3].

Однак історія спортивного туризму свідчить, що масовим він стає лише за умов стабільної економічної ситуації при створенні достатніх матеріальних умов життя та зростанні реальних доходів населення. На сьогоднішній день при відсутності фінансування з боку держави цієї галузі туризму необхідно вишукувати на рівні місцевих рад, регіональних органів виконавчої влади, способи розв'язання цих проблем з метою забезпечення сталого розвитку спортивного туризму, особливо в промислових регіонах країни.

На фоні світового туризму, який набирає потужностей фантастично швидкими темпами, у промисловому місті Кам'янське він виглядає досить скромно. На сьогодні Кам'янчане є певного роду інвесторами зарубіжних країн, що є одним з проблемних питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в місцеву скарбницю не малі кошти [4].

Розвиток спортивного туризму впливає не тільки на соціальну сферу життя населення, але і забезпечує вплив, без залучення великих капіталовкладень, на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної перебудови економіки (Яскравий приклад: Євро-2012). Саме тому розвиток цієї галузі має великі перспективи в час економічної кризи [9].

Тому, у свою чергу, важливим фактором розвитку туристичної галузі у м. Кам'янське, який слід реалізувати, крім історико-культурного потенціалу міста, це наявність потужної

спортивної бази: чотири плавальних басейни, один з яких олімпійського класу, три футбольних поля, тенісні корти, гімнастичні та легкоатлетичні зали, боксерські ринги, баскетбольні та волейбольні площадки спортивних комплексів і т.і., або створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, в нашому випадку це розвиток шашкового спорту, реалізація якого йшла у м. Кам'янське багато років (таблиця 1), який здатен максимально задовольнити спортивно-туристичні потреби населення країн Світу.

Громадська організація «Дніпродзержинська міська федерація шашок», або будь-яка інша громадська спортивна організація, яка отримала визнання на міжнародному рівні, забезпечить під'йом спортивно-туристської діяльності у цьому напрямку, який стане у подальшому одним з пріоритетних у розвитку м. Кам'янське.

Основними напрямками розвитку спортивного туризму на базі використання розвинутої регіональної шашкової бази є:

- забезпечення розвитку туристичної галузі та підвищення її частки в економічних показниках промислового регіону;
- підвищення соціального та економічного рівнів життя громадян за рахунок створення додаткових робочих місць;
- збільшення частки очікуваних доходів від туристичної галузі у місцевому бюджеті.

Таблиця 1
Динаміка створення конкурентоспроможного національного туристичного спортивного продукту за роками у м. Кам'янське

Рік підготовки	Кількість підготовлених майстрів спорту з шашок	Число призерів чемпіонатів світу	Число призерів чемпіонатів Європи	Число призерів чемпіонатів України
2000	-	2	2	10
2001	-	2	6	7
2002	1	4	7	10
2003	2	2	6	22
2004	1	2	4	20
2005	3	5	6	26
2006	1	1	3	22
2007	-	1	4	13
2008	1	2	2	11
2009	1	2	1	8
2010	1	1	1	32
2011	-	3	1	28
2012	1	1	1	18
2013	2	2	1	27
2014	-	3	1	40
2015	1	2	1	54
2016	1	2	7	54
2017	-	2	6	57

Отримані результати роботи громадської організації міської федерації шашок показали,

що спортивно-туристичний напрямок взятий в Кам'янському у 2005 році, знайшов свій розвиток і у наступні роки. Після завоювання довіри на міжнародному рівні, завдяки якісному проведенню першого чемпіонату світу-2005 з міжнародних шашок серед юніорів та кадетів (100 спортсменів з 17 країн світу), керівництво всесвітньої федерації шашок (штаб-квартира м. Амстердам) почало надавати перевагу з проведення шашкового змагання саме на території м. Кам'янське, за рахунок чого місто на Дніпрі почало щорічно збільшувати свій туристичний потенціал, за рахунок збільшення реальної кількості туристів, в зв'язку з проведенням у місті інших міжнародних шашкових змагань.

Спортсменам та супроводжуваним особам, які приїздили до м. Кам'янське, громадська організація «Дніпродзержинська міська федерація шашок» пропонувала чудове розміщення у дійсно найкращих готелях міста. Мінімальна вартість проживання в них протягом доби становить 250 грн. Однак заповнюваність готелів на 100% була тільки під час проведення світових та Європейських чемпіонатів, так як для жителів нашої країни, ціна за добу, яку пропонує власник дуже велика, хоча той рівень послуг який надають готелі міста відповідає європейському рівню. Тому для розвитку готельного бізнесу місту потрібні змагання саме з міжнародним рівнем, з метою заволодіння до міста іноземних спортсменів та супроводжуваних їх осіб. Серед переваг, які завжди пропонували організатори змагань з міста Кам'янське, це недороге триразове харчування, цікаві подорожі по місту з залученням в якості перекладачів-гідів до кожної іноземної команди, що поки не використовує не одна держава при проведенні відповідних змагань, студентів-волонтерів напрямку «Філологія» місцевого університету. Упродовж десяти днів, як показала практика,

спортсмени-туристи витрачали в м. Кам'янське в середньому близько 500 дол. США на особу. До цієї суми зокрема, входили кошти, які турист (іноземний громадянин-спортсмен) сплачував за проживання, проїзд і харчування, відвідування культурних заходів.

За останні сімнадцять років місто Кам'янське стало відомо поза межами України своєю потужною шашковою школою, з великою кількістю висококласних спортсменів міжнародного рівня (діаграма), достатньо кваліфікованих тренерів та судей, матеріальною базою, та добре розвинутою інфраструктурою (рис. 1).

У зв'язку з цим міській раді м. Кам'янському потрібно побачити ринкові можливості в цьому напрямку розвитку туризму та брати приклад з таких країн як Туреччина, Польща і Чехія, які «розвинули власну туристичну галузь до такого стану, що можуть жити за її рахунок». Саме тому, на підтримку розвитку туристичної галузі з ініціатив приватних та громадських організацій в місцевому бюджеті слід передбачати певну частку коштів, які потім повернуться до бюджету. Федерації шашок міста вдалося, без отримання державного фінансування, активно використати допомогу комерційних структур і фондів для підтримки розвитку спортивного туризму у місті, зокрема проведенню шашкових змагань міжнародного рівня. Скажімо для прикладу – у 2005 році комерційними структурами міста було підтримано проект запропонований міською федерацією шашок «Підтримка проведення першого у м. Кам'янське чемпіонату Світу серед юніорів», вартість проекту складала 80 тис. грн.

Завдяки проведенню на високому рівні даного чемпіонату, федерацією через те було отримано низку малих грантів для розвитку шашкового спорту в нашому регіоні. За останні роки федерація з шашок прийняла у місті



Рис. 1. Динаміка виробництва туристичного спортивного продукту міста Кам'янське

чотири змагання Світового рівня. Обрання її спортивної бази, вже вчетверте, є свідченням високого авторитету міської федерації шашок м. Кам'янське у світовій спільності.

У 2012 році м. Кам'янське отримало право від міжнародної федерації шашок на проведення наймасовіших змагань року: Чемпіонату Європи серед молоді відразу у п'яти вікових категоріях, з участю близько 400 спортсменів та супроводжуваних осіб з 15 європейських країн.

Стрімка інтеграція міста (поки єдиного на Україні серед чисельних шашкових центрів) з Всесвітньою міжнародною федерацією пояснюється вигідним географічним положенням України. Вона знаходиться у центрі Європи, на перехресті як транзитного, так і кінцевого руху мільйонів людей зі сходу на захід («Шовковий шлях»), з півночі на південь («З варяг у греки»). Очевидно, що в умовах розвитку нашого міста спортивний туризм має бути дієвим засобом формування ринкового механізму господарювання, надходження значних коштів до бюджету, однією з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, залучення широких верств населення до вивчення історико-культурної спадщини тощо [7]. В період становлення ринкових відносин в Україні спортивний туризм, як одна з найбільш перспективних та динамічних галузей світового господарства, отримав усі умови для інтенсивного розвитку у нашому місті. Об'єктивним підґрунтям стало, з одного боку, відкриття тривалий час закритих державних кордонів, а з іншого – величезний туристичний потенціал промислового регіону, що містить у собі комплекс історико-культурних пам'яток, об'єктів спортивного призначення.

Подолати несприятливу ситуацію у місті, у цій галузі, можна тільки завдяки залученню на місцевому рівні до цієї програми потужних компаній (наприклад «МіКомп», «Тарон») зі значними оборотними коштами, які зацікавлені у розвитку цього виду туризму. А оперативне вирішення проблем з реалізацією перспективної програми розвитку спортивного туризму полягає насамперед у підтримці місцевої влади об'єднання громадян, які допомагають її вирішувати.

Як показує світова практика, в сфері туризму держава виділяє кошти передусім на рекламно-інформаційну діяльність: проведення виставок, ярмарків, видання буклетів, журналів та газет, розвиток послуг туристичних електронних мереж. І має з цього зиск. Наприклад, Великобританія на кожний вкладений фунт у рекламу туристичної галузі повертає 20! [8]. Процес прискореного розвитку спортивного туризму з шашкового спорту у м. Кам'янське є результатом зростання пізнавальних потреб людей інтелектуального виду спорту і необхідності їх в міжнародних спортивних контактах. Наявність багатого історико-культурного і природно-рекреаційного потенціалу дало багатьом

країнам, окремі з яких навіть не відносяться до високорозвинених, завоювати серйозні позиції на світовому туристичному ринку. Саме цього прагнуть досягти у своїй роботі організатори міжнародних шашкових змагань. Проаналізувавши її, ми спробували зробити певні висновки у вигляді тих пропозицій, виконання яких, на нашу думку, покращить стан всієї галузі, наблизить її до світового рівня, і дасть можливість спортивному туризму стати однією з основних статей наповнення місцевого бюджету.

Висновки. Важливим фактором розвитку туристичної галузі у м. Кам'янське, який слід реалізувати, крім історико-культурного потенціалу міста, це наявність потужної спортивної бази, або створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту (на прикладі потужної спортивної школи з шашок міжнародного рівня), який здатен максимально задовольнити спортивно-туристичні потреби населення країн Світу.

Оскільки спортивний туризм є одним із важливих засобів сприяння підвищення соціальної і трудової активності людей та невід'ємною частиною загальнодержавної системи фізичної культури та спорту, його розвиток у місті необхідно передбачити розробкою відповідних перспективних регіональних програм.

На сьогодні Кам'янчане є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найбільш питань всієї регіональної туристичної галузі. Адже туризм, лише у вигляді податків, міг би щороку приносити в місцеву скарбницю не малі кошти.

Подолання несприятливої ситуації у місті, у галузі спортивного туризму, відбудеться тільки завдяки залученню на місцевому рівні до програми розвитку спортивного туризму потужних компаній зі значними оборотними коштами, які зацікавлені у розвитку цього виду туризму. Оперативне вирішення проблем з реалізації перспективної програми розвитку спортивного туризму повинне відбуватись при підтримці об'єднань громадян, які допомагають її вирішувати, місцевою владою.

На підтримку розвитку туристичної галузі з ініціатив приватних та громадських організацій в місцевому бюджеті слід передбачати певну частку коштів, які потім повернуться до бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабовський Ю.А. Спортивний туризм: Навчальний посібник / Ю.А. Грабовський, О.В. Скалій, Т.В. Скалій. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2009. – 304 с.
2. Зорін І.В. Енциклопедія туризму / І.В. Зорін, В.А. Квартальнов. – М.: Фінанси і статистика, 2003. – 368 с.
3. Прейгер Д.П., Малярчук І.М. Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 20-23.
4. Семенов В.Ф., Басюк О.В. Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інно-

- ваційних структур організації і управління туризмом / В.Ф. Семенов, О.В. Басюк: монографія. – О.: Атлант, 2013. – 356 с.
5. Смаль В.В. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму / Географія та туризм. – 2014. – Випуск 28.
 6. Тітова Н.В. Діловий туризм в Україні: основні проблеми розвитку та шляхи їхнього вирішення/ Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 67-74.
 7. Федотов Ю.М. Спортивно-оздоровчий туризм: Підручник / Ю.М. Федотов, І.Є. Востоков; за заг. ред. Ю.М. Федотова. – М.: Радянський спорт, 2002. – 364 с.
 8. Цибух В.І. Великі перспективи українського туризму / Діловий вісник. – 2004. – № 06 (121). – С. 104-108.
 9. Цибух В.І. Роль та значення спортивного туризму в соціально-економічному розвитку регіонів / Туризм. – 2015. – № II (58). – С. 104-108.

УДК 658.152:631.164.23

Лук'яник М.М.

кандидат економічних наук
Інституту сільського господарства Західного Полісся
Національної академії аграрних наук України

Якубовська Н.В.

кандидат економічних наук
Інституту сільського господарства Західного Полісся
Національної академії аграрних наук України**ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ****PERSPECTIVES OF ACTIVATION OF INVESTMENT ACTIVITY
IN THE AGRICULTURE OF THE RIVNE REGION****АНОТАЦІЯ**

У статті оцінено обсяги та динаміку інвестиційної активності в аграрній сфері Рівненської області, а також окреслено її основні тенденції. Проаналізовано сучасні особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств регіону. Акцентовано увагу на основних аспектах інвестиційної привабливості аграрної сфери регіону. Обґрунтовано потребу залучення іноземних інвестицій та необхідність розробки форм і методів стимулювання інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств за рахунок власних ресурсів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиції, сільське господарство, інвестиційний проект, інвестиційні ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье оценены объемы и динамика инвестиционной активности в аграрной сфере Ровенской области, а также обозначены ее основные тенденции. Проанализированы современные особенности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий региона. Акцентируется внимание на основных аспектах инвестиционной привлекательности аграрной сферы региона. Обоснованы необходимость привлечения иностранных инвестиций и необходимость разработки форм и методов стимулирования инвестиционной активности сельскохозяйственных предприятий за счет собственных ресурсов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, сельское хозяйство, инвестиционный проект, инвестиционные ресурсы.

ANNOTATION

The volume and dynamics of investment activity are estimated in the agrarian sphere of Rivne region and outlined its basic tendencies in the article. The modern features of investment activity of agricultural enterprises of the region are analyzed. Attention is accented on the basic aspects of investment attractiveness of agrarian sphere of the region. The necessity of attracting foreign investments and necessity of developing forms and methods of stimulation of investment activity of agricultural enterprises at the expense of own resources are substantiated.

Keywords: investment activity, investments, agriculture, investment project, investment resources.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки, незважаючи на надзвичайні політичні та економічні виклики зовнішнього та внутрішнього векторів впливу, що існують в країні, залишається однією із головних стабілізуючих ланок в економічному механізмі України. В 2015 р. в агропромисловому комплексі було створено 12% ВВП країни, а від експорту сільськогосподарської продукції було отримано

14,6 млрд. дол., що становить 38% від загального експорту країни.

Проте подальший ефективний розвиток сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від його інвестиційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств останніми роками досліджували такі вчені, як, зокрема, І.О. Бланк, С.О. Гуткевич, А.П. Гайдуцький, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ю. Кожем'якіна, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, П.А. Стецюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак економічні трансформації в сільському господарстві тривають, виникають нові проблеми розвитку галузі, змінюються тенденції в інвестуванні, що вимагає продовження досліджень з цієї проблеми та пошуку шляхів розв'язання як старих, так і нових завдань.

Мета статті полягає у висвітленні результатів оцінок сучасного стану інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Рівненської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство в економіці Рівненської області стабільно посідає важливе місце. Цьому сприяють насамперед природно-кліматичні умови регіону, що дають змогу вирощувати більшість сільськогосподарських культур. Площа сільськогосподарських угідь Рівненської області становить 790,0 тис. га, зокрема 614,4 тис. га ріллі.

Характерною особливістю сільськогосподарських угідь Рівненської області є велика диференціація ґрунтового покриву, що пояснюється її географічним розміщенням на території трьох зон, а саме Лісостепу, Полісся і малого Полісся. В Північній частині області найбільш поширені ґрунти, що мають низьку природну родючість, для яких еколого-агрохімічний бал якій оцінки становить 32 одиниці (за 100-бальною шкалою). Для ґрунтів Лісостепової зони, що

розміщена на Півдні області, цей показник становить 44 одиниці.

Крім природно-кліматичних чинників, на ведення сільського господарства в регіоні впливають антропогенні фактори. Зокрема, внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС радіоактивного забруднення зазнала територія 6 північних районів області.

Ми згодні з думкою про те, що досягнення позитивних зрушень інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення. Однак нині такі можливості в більшості регіонів і територій обмежені, а їх підвищення потребує збільшення впливу місцевих органів на інвестиційні процеси. Проблема інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства і села, що є масштабною і має національне значення, потребує консолідації зусиль усіх ланок і сфер виробництва, соціуму, органів державної влади й управління економікою [1].

Перспективи розвитку галузі значною мірою залежать від інвестиційної привабливості сільського господарства області.

Згідно з висновками Департаменту агропромислового розвитку ключовими перевагами галузі в області є:

- природно-кліматичні умови, сприятливі для вирощування більшості сільськогосподарських культур, зокрема конкурентоспроможних (ріпак, круп'яні культури, пшениця, жито, кукурудза, цукрові буряки);
- рівень освоєння земель, придатних для сільськогосподарського виробництва;
- наявність значного поголів'я худоби і птиці, насиченість на 100 га сільськогосподарських угідь худоби та птиці, що вище середнього показника по Україні;

– наявність доріг з твердим покриттям до більшості сільгоспідприємств;

– наявність в регіоні найбільшого на Західній Україні виробника мінеральних добрив – ВАТ «Рівнеазот» та ВАТ «Укртехнофос»;

– можливість залучення до використання земель, власники яких не використовують дані землі, з передачею їх в оренду;

– наявність незадіяних тваринницьких приміщень [2].

За результатами аналітичних оцінок інвестиційної привабливості сільського господарства регіонів у 2001-2013 рр., здійснених у ННЦ «Інститут аграрної економіки», за інтегрованим показником, що охоплює такі критерії, як інвестиційна активність, обсяги іноземних інвестицій, концентрація капіталу, забезпеченість працюючими, розвиненість інфраструктури галузі та рівень ефективності капіталу [3], Рівненська область потрапила в групу областей з нестійким інвестиційним рейтингом із тенденцією до поліпшення.

За результатами досліджень встановлено, що на сучасному етапі розвитку сільського господарства абсолютна більшість інвестицій здійснюється у реальній формі в основний і оборотний капітал підприємств. Сучасні тенденції динаміки обсягів інвестицій неоднозначні та мають регіональні особливості. Реформування сільськогосподарських підприємств на початку 2000-х рр. сприяло активізації інвестиційних процесів в галузі (рис. 1).

В період з 2002 по 2008 рр. інвестиційна діяльність в сільському господарстві характеризувалася зростаючою тенденцією. За цей час інвестиції зросли в 26 разів, чому сприяла ста-



Рис. 1. Динаміка загальних і питомих обсягів інвестицій у сільськогосподарських підприємств Рівненської області (у фактичних цінах)

білізація макроекономічної ситуації в державі загалом і в регіоні зокрема.

В 2009 р. через вплив світової фінансової кризи інвестиції в основний капітал сільськогосподарства області зменшились на 27% порівняно з 2008 р. Загалом, незважаючи на певну різноспрямовану динаміку коливання обсягів капітальних інвестицій в сільському господарстві області, простежується тенденція до зростання. Крім того, в 2015 р. вкладено 400 млн. грн., тобто найбільшу суму капітальних інвестицій за останні роки.

Такий інвестиційній активності аграріїв, крім девальвації та інфляції, сприяли кілька факторів:

– міжнародні фінансові організації продовжують вірити в потенціал українського сільськогосподарства; в 2015 р. Європейський банк реконструкції і розвитку інвестував в український аграрний сектор близько 180 млн. євро, а Міжнародна фінансова корпорація вклала в різні сільськогосподарські проекти приблизно 200 млн. дол.;

– дерегуляція галузі дала змогу аграріям знизити корупційні витрати в минулому році приблизно на 1 млрд. грн. [4].

Проблема інвестиційного забезпечення розвитку галузі є найбільш гострою у малих і середніх сільськогосподарських підприємствах, а також в особистих селянських господарствах, бо майже 80% інвестицій в основний капітал припадають на великі агроформування [3].

Тривала збитковість тваринницької галузі привела до того, що в період 2001-2013 рр. основним напрямом здійснення інвестицій в основний капітал сільськогосподарства області залишалось рослинництво.

Негативні процеси у ціноутворенні на продукцію тваринництва призвели до скорочення частки інвестицій у цю галузь до 20% у 2001 р. і навіть до 9% у 2004 р. Позитивна динаміка в структурі інвестицій спостерігалась після 2010 р., коли інвестиції в тваринництво в 2012 р. досягли 30%. Крім того, незважаючи на нижчу ефективність та інвестиційну привабливість тваринництва в сільськогоспо-

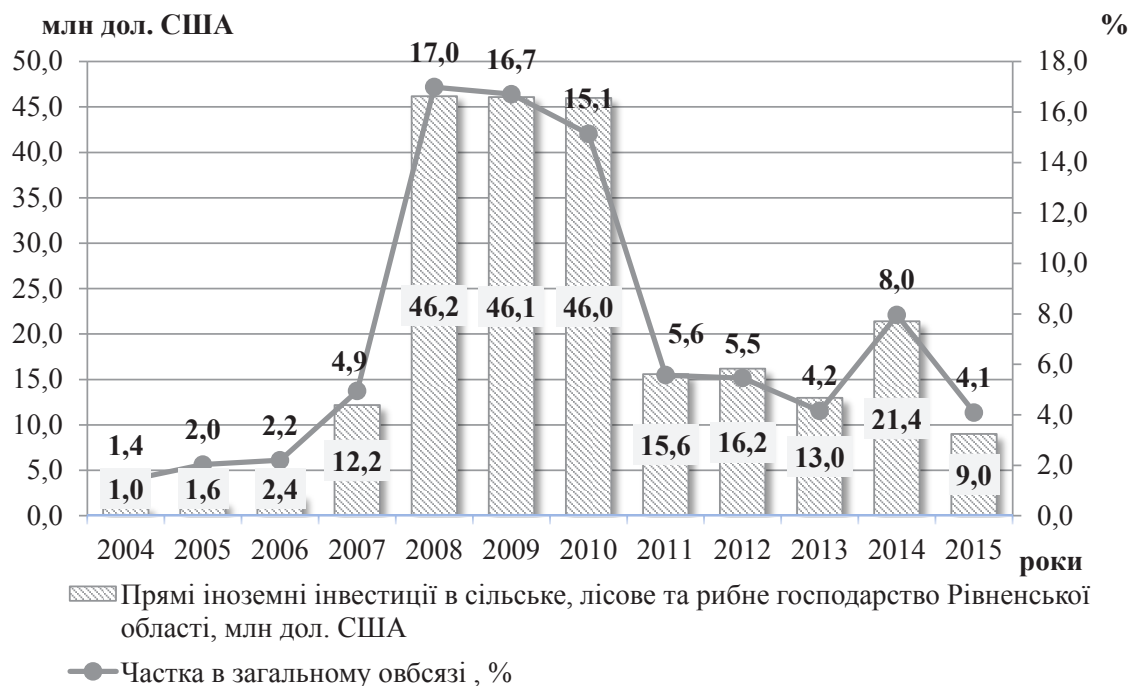


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство Рівненської області

Таблиця 1
Галузева структура і питомі розміри інвестицій в основний капітал сільськогосподарства Рівненської області

Галузь	2001 р.		2004 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2015 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Сільське господарство, всього	20	100	45	100	164	100	320	100	189	100	256	100	400	100
зокрема, рослинництво	15	75	40	89	132	81	286	89	120	64	202	79	299	75
тваринництво	4	20	4	9	30	18	32	10	67	36	54	21	99	25
інші виробництва	1	5	1	2	2	1	2	1	2	1	1	0	2	0

дарських підприємствах Рівненської області в 2010-2015 рр., темпи зростання обсягів інвестицій у галузь вищі порівняно з рослинництвом.

Розвиток сільського господарства області відбувається переважно за рахунок ресурсів вітчизняного походження. Залучення іноземних інвестицій могло б стати одним із факторів активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві регіону. Однак, виходячи із наведених на рис. 2 даних, слід сказати, що це джерело використовується не найкращим чином.

Незважаючи на певну активізацію надходження іноземних інвестицій протягом 2008-2010 років, їх частка в загальній структурі по економіці має нестабільний характер, а останніми роками зменшується. Якщо у 2008 р. вона становила 17%, то на початок 2016 р. – лише 4,1%.

Ефективність інвестицій в сільськогосподарських підприємствах суттєво підвищується внаслідок здійснення інноваційних проектів. Нині такі проекти можуть фінансувати лише окремі сільськогосподарські підприємства.

В 2014 р. в агрокорпорації «Крупець» Радивилівського району було збудовано два пташники на 120 тис. голів птиці.

У 2010-2014 рр. введено в дію сучасні доїльні зали у фермерському господарстві ім. Шевченка Здолбунівського району та в ТОВ СГП м. Воловікова Гощанського району, два корівники з доїльним залом у СГПП «Случ» Сарненського району.

В ПП «Агро-Експрес-Сервіс» Млинівського району останніми роками створено сучасний молочний комплекс на 680 корів, а на даний момент на завершальній стадії знаходиться проект зі створення молочного комплексу на 2 100 корів загальною вартістю близько

100 млн. грн., який складатиметься із 8 ферм. Всього в сільськогосподарських підприємствах Рівненської області функціонують 5 доїльних залів та 18 молокопроводів.

Введено в експлуатацію сучасний комп'ютеризований елеваторний комплекс ТОВ «Радивилівський елеватор» загальною площею 49 тис. кв. м. Розпочато реалізацію інвестиційного проекту зі створення регіонального ринку сільськогосподарської продукції загальною вартістю 20 млн. дол. США.

Висновки. Стан інвестиційної діяльності в сільському господарстві Рівненської області за останні роки дещо поживався. Однак темпи позитивних зрушень недостатні. Проведений аналіз сучасного стану інвестиційної діяльності в сільському господарстві Рівненської області підтверджує необхідність подальшої її активізації з розрахунком переважно на власні інвестиційні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кісіль М.І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 44-51.
2. Офіційний сайт Департаменту агропромислового розвитку Рівненської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroprom-rivne.gov.ua/index.php/informatsiya-pro-apk/rivnenshchina-agrarna/3-rivnenshchyna-ahrana>
3. Кісіль М.І. Інвестиційна привабливість сільського господарства регіону / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 36-39.
4. Шаповал Е.В. Аграрное строительство: куда шагает отрасль / Е.В. Шаповал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/publishing/analitika/agrarное-stroitelstvo-kuda-shagaet-otrasl>

УДК 330.43:332.1.009.12

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

ЕКОНОМЕТРИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

ECONOMETRIC ASSESSMENT OF THE IMPACT OF FACTORS ON ECONOMIC POTENTIAL OF COMPETITIVENESS OF A REGION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню наявних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності регіонів. Здійснено розрахунки економічного потенціалу конкурентоспроможності областей України. Проаналізовано диференціацію регіонів за економічним потенціалом конкурентоспроможності. Проведено групування областей на основі досліджуваних показників. Виявлено чинники, що найбільшою або найменшою мірою впливають на формування конкурентоспроможності в межах груп регіонів.

Ключові слова: інновації, регіон, конкурентоспроможність регіону, економічний потенціал конкурентоспроможності, стратегія підвищення конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию существующих подходов к оценке конкурентоспособности регионов. Осуществлены расчеты экономического потенциала конкурентоспособности областей Украины. Проанализирована дифференциация регионов касательно экономического потенциала конкурентоспособности. Проведена группировка областей на основе исследуемых показателей. Выявлены факторы, которые в наибольшей или наименьшей степени влияют на формирование конкурентоспособности в пределах групп регионов.

Ключевые слова: инновации, регион, конкурентоспособность региона, экономический потенциал конкурентоспособности, стратегия повышения конкурентоспособности.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of existing methodological approaches to the assessment of competitiveness of regions. Calculations of the economic potential of Ukrainian regions' competitiveness are performed. The differentiation of regions is analysed on the basis of the economic potential of their competitiveness. Grouping of regions is carried out based on the studied indicators. Factors influencing to a greater or lesser extent the formation of competitiveness within the groups of regions are revealed.

Keywords: innovation, region, competitiveness of a region, economic potential of competitiveness, strategy for increasing competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інтенсифікації розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів зростає роль конкурентоспроможності не лише у національному та міжнародному вимірах, а й у регіональному. За таких умов вона не лише є багаторівневою ієрархічною структурою, а й стає визначальним фактором для забезпечення економічної безпеки або досягнення високого рівня економічної ефективності. Конкурентоспроможність одночасно є як ціллю та мегаіндикатором ступеня розвитку господарства, так і його важливим складником, що відображає ефективність здійснюваної економічної політики.

Вітчизняні вчені зазначають, що підходи до визначення конкурентоспроможності еволюціонують у часі, трансформуючись від понять порівняльних переваг та цінової конкуренції до нематеріальних концепцій, під якими розуміють структурну конкурентоспроможність, інновації та економіку знань [1]. Якщо звернутися до суто економічних підходів, то під конкурентоспроможністю розуміють володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта конкурентної боротьби. На думку іноземних фахівців, конкурентоспроможність є не лише складною економічною категорією, а й готовністю підприємницького середовища слідувати інноваційно активному або інноваційно орієнтованому сталому розвитку [2, с. 47]. Можна узагальнити, що конкурентоспроможність будь-якого рівня зводиться до здатності суб'єкта стабільно зберігати або принципово покращувати власні позиції у середовищі інших аналогічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із визначенням підходів до поняття конкурентоспроможності регіону, факторів, що її формують, джерел формування конкурентних переваг приділяють увагу зарубіжні і вітчизняні науковці, такі як А. Алімов, В. Андерсон, Л. Антонюк, В. Безугла, П. Беленькій, І. Брикова, Е. Брюна, В. Василенко, З. Герасимчук, І. Дегтярьова, М. Долішній, Н. Калужнова, Р. Камані, Р. Кейтс, Л. Ковальська, П. Кругман, А. Лейзерович, А. Мокій, Т. Перріс, М. Портер, М. Сеттерфілд та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність регіону визначається його роллю в економічному просторі країни, стабільністю на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатністю до саморозвитку, ступенем нарощування власних ресурсів тощо. Однак у сучасних умовах будь-які заходи підвищення його конкурентоспроможності повинні бути спрямовані на забезпечення цілісності економічного простору країни. Конкурентоспроможність містить елементи продуктивності, ефективності та прибутковості і корелює більшою мірою саме результативністю, а не факторами, що на неї впливають. Тому важливості набуває оцінка конкурентоспроможності регіонів та їх ранжування у межах країни

з метою обґрунтування у майбутньому стратегії підвищення конкурентоспроможності та усунення регіональних диференціацій.

Мета статті полягає в оцінці економічного потенціалу конкурентоспроможності регіонів України, їх групуванні з метою виявлення факторів, що найбільшою або найменшою мірою забезпечують досягнення конкурентних переваг територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці використовуються різноманітні методики оцінки конкурентоспроможності регіонів. На думку О. Стасюка та О. Бєвза, це зумовлюється насамперед різними цілями, їх відповідністю конкретним етапам і завданням дослідження [3, с. 76]. Б. Горячук виокремлює факторний та результативний концептуальний підхід [4]. Перший передбачає розрахунок інтегрального показника на основі множини факторів конкурентоспроможності, при цьому у багатьох методах використовується експертна оцінка з елементами суб'єктивності. Згідно з другим підходом конкурентоспроможність об'єкта визначається на основі результативності його діяльності щодо виконання покладених цільових функцій.

Потрібно враховувати, що множина використовуваних показників повинна бути репрезентативною, нескладною для обробки, відповідати національній статистичній системі та бути зіставною з міжнародною або мегарегіональною (європейською), відображати динаміку процесів. Найчастіше, як зауважують О. Шинкаренко та Є. Костенецький, використовуються такі показники, як рівень життя населення, інвестиційна привабливість, регіональна ефективність та конкурентні переваги [5, с. 338]. На нашу думку, обґрунтованими є різні підходи до вибору показників конкурентоспроможності, а їх інтерпретація у вигляді інтегральної оцінки дає змогу здійснювати аналіз не лише потенційних можливостей регіону конкурувати з іншими, але і його реальної поточної конкурентоспроможності.

Загальний вигляд методології конкурентоспроможності, на думку М. Назарова, передбачає послідовність етапів, таких як відбір показників конкурентоспроможності; їх стандартизація; оцінка рівня конкурентоспроможності за сферами діяльності на основі комплексних індексів та інтегральна оцінка рівня конкурентоспроможності [6, с. 93]. А. Суханова пропонує пірамідальну побудову системи факторів та індикаторів регіональної конкурентоспроможності, в основі якої лежать базові фактори (структура регіональної економіки, інноваційний потенціал, ресурсне забезпечення, економічний потенціал, рівень освіти, демографічна ситуація, стан соціальної сфери, екологічна ситуація, зовнішня привабливість), над якими розміщуються забезпечувальні фактори (стан інфраструктури, розвиток досліджень і розробок, розвиток інституційної та інформаційної

сфери, інвестиційна активність), а інтегральний показник конкурентоспроможності становить вершину пірамідальної системи [7, с. 70].

У нашому дослідженні оберемо відомий у науковій літературі підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону, що спирається на концепцію конкурентоспроможності М. Портера (вираження продуктивності використаних ресурсів і капіталу). Продуктивність – це основна детермінанта довгострокового стандарту життя та джерело національного доходу на душу населення [8, с. 168]. Досягнутий регіоном рівень економічного розвитку, на нашу думку, безпосередньо визначає його конкурентоспроможність і відображається в обсязі валового регіонального продукту (ВРП) у розрахунку на одну особу.

Припустимо, що економіка регіону є внутрішньо конкурентоспроможною, якщо обсяг ВРП на одну особу в регіоні перевищує аналогічний показник у країні. Відповідно економіка регіону може визнаватися неконкурентоспроможною, якщо відношення цього показника регіону до країни менше, ніж одиниця. За нашими розрахунками, у 2008 р. в Україні внутрішньо конкурентоспроможних регіонів було п'ять (Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Запорізька, Харківська обл.), а у 2015 р. – чотири (Полтавська, Дніпропетровська, Київська, Запорізька обл.). Регіони наводяться у порядку зниження значення показника. Диференціація регіонів за цим параметром зумовлює загострення дивергентних тенденцій та загрозу виникнення відцентрових соціально-економічних явищ, а також розширення депресивних територій, послаблення взаємодії міжрегіональної інтеграції та загострення міжрегіональних суперечностей.

Умови та обставини, що зумовлюють конкурентоспроможність, можна визначити як чинники конкурентоспроможності, а фактори, що вигідно вирізняють об'єкт конкурентоспроможності, – як конкурентні переваги. Зазначимо, що обсяг ВРП залежить від регіонального економічного потенціалу та ефективності його використання. Саме економічний потенціал Л. Антонюк та В. Сацик вважають основою високого конкурентного статусу за умови ефективного його використання [9, с. 150].

Для подальшого дослідження використаємо множину показників, які відображають природні та набуті факторні переваги та характеризують потенціал: природно-ресурсний – територія; площа сільськогосподарських угідь; трудовий – кількість зайнятих економічною діяльністю; дохід населення; середньомісячна заробітна плата; інвестиційний – капітальні інвестиції; прями іноземні інвестиції; промисловий – обсяги виробленої продукції сільськогосподарства; обсяг реалізованої промислової продукції; науково-інноваційний – внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи; загальний обсяг інноваційних витрат; кількість фахівців, що виконують наукові та нау-

ково-технічні роботи; транспортний – експлуатаційна довжина залізничних колій; довжина автомобільних доріг загального користування; зовнішньоторговельний – експорт товарів; експорт послуг; ринковий – роздрібний товарообіг.

Оберемо названі показники за 2008 та 2015 роки для компаративного аналізу структурних змін економічного потенціалу конкурентоспроможності регіонів натепер від періоду світової фінансово-економічної кризи [10; 11; 12; 13]. Статистичні дані кожного регіону розділимо на чисельність населення відповідного регіону й отримаємо питомі показники. Як систему координат обрано множину величин по країні загалом та відношення до них регіональних значень. Розраховані величини називаємо відносними та розглядаємо факторами економічного потенціалу конкурентоспроможності регіону. Припустимо, якщо у певному регіоні рівень цього показника вищий за середній по країні, то регіон має конкурентну перевагу. Якщо параметр менший від одиниці – конкурентна перевага нижча середньоукраїнського рівня. Інтегральний показник для кожного регіону розраховується як середньогометричне добуток відносних показників.

Таблиця 1
Кількість регіонів, у яких значення відносних показників потенціалу конкурентоспроможності вище від середньоукраїнських

№ з/п	Відносний показник	2008	2015
1.	Територія	15	14
2.	Площа сільськогосподарських угідь	15	14
3.	Кількість зайнятих економічною діяльністю	10	20
4.	Дохід населення	5	6
5.	Середньомісячна заробітна плата	4	3
6.	Капітальні інвестиції	4	3
7.	Прямі іноземні інвестиції	1	1
8.	Обсяг виробленої продукції сільськогосподарства	14	14
9.	Обсяг реалізованої промислової продукції	5	6
10.	Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи	4	2
11.	Загальний обсяг інноваційних витрат	6	2
12.	Кількість фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи	2	2
13.	Експлуатаційна довжина залізничних колій	15	14
14.	Довжина автомобільних доріг загального користування	15	15
15.	Експорт товарів	5	5
16.	Експорт послуг	1	2
17.	Роздрібний товарообіг	4	6

Складено автором

Найбільш поширеними перешкодами формування у регіонах внутрішньо конкурентоспроможної економіки стали прямі іноземні інвестиції, експорт послуг та чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт, які безпосередньо належать до інноваційних засад розвитку регіону або мають взаємозв'язок із зовнішнім середовищем (табл. 1).

Таблиця 2
Кількість регіонів із кращими відносними показниками потенціалу конкурентоспроможності

Рік	Число відносних показників потенціалу конкурентоспроможності												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2008	1	3	0	0	4	7	3	1	1	1	0	2	1
2015	0	3	2	1	3	3	5	2	1	0	1	2	1

Складено автором

Як бачимо, основна група регіонів досягала рівня конкурентоспроможності завдяки використанню переважно від 4 до 6 конкурентних переваг (табл. 2). При цьому відсутні регіони, які формують свою конкурентоспроможність завдяки використанню 13 або більше конкурентних переваг. Можна зробити узагальнення, що регіони, які характеризуються конкурентоспроможною економікою, мають більший набір конкурентних переваг, ніж інші. Наприклад, у 2015 р. Дніпропетровська обл. мала 12 конкурентних переваг, Київська та Запорізька – по 11, Полтавська – 10.

Протягом аналізованого періоду загострилася міжрегіональна диференціація економічного потенціалу конкурентоспроможності (табл. 3). У 2008 р. найвище значення інтегрального показника спостерігалось у Дніпропетровській обл. (1,09733), найнижче – у Тернопільській (0,36421). У 2015 р. зросло значення цього ж індикатора у Дніпропетровській обл. (1,2689), у Луганській обл. було найнижче значення (0,22423). Подібні тенденції є перешкодою для активізації інноваційної діяльності, уповільнюють розвиток внутрішньорегіональних ринків, сприяють збільшенню міграції висококваліфікованих спеціалістів у міста чи країни з вищим рівнем якості життя.

Таблиця 3
Диференціація регіонів України за економічним потенціалом конкурентоспроможності

Показники / Роки	2008	2015
Максимальне значення	1,09733	1,2689
Мінімальне значення	0,36421	0,22423
Різниця між значеннями	0,73312	1,04467
Співвідношення значень	3,0129	5,6589

Посилення міжрегіональної диференціації підтверджує тезу про умовний розподіл регіонів за їх перевагами та недоліками, певною мірою зумовлюється історичною спеціалізацією, ефективністю використання ресурсного потенціалу

або територіальним розташуванням, але натепер це приводить до відмінностей в адаптивності регіонів як до ринкової конкуренції, так і до викликів глобалізації.

Для виявлення спільних характеристик регіонального потенціалу забезпечення конкурентоспроможності нами застосований метод кластерного аналізу. Як вхідні дані обрані відносні показники всіх характеристик, розрахованих вище. Згідно з результатами кластерного аналізу розподіл регіонів України за економічним потенціалом конкурентоспроможності відображено у табл. 4.

Таблиця 4
Групування регіонів України
за економічним потенціалом
конкурентоспроможності у 2015 році

№ з/п	Регіони	Відстань від центру кластера	Назва кластера
1.	Дніпропетровська	0,00	Найвищий потенціал конкурентоспроможності
2.	Запорізька, Київська, Миколаївська, Одеська, Харківська	0,322319 0,397724 0,339506 0,338852 0,604600	Високий потенціал конкурентоспроможності
3.	Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська	0,230921 0,245926 0,213727 0,231216 0,375848 0,150332 0,231243 0,162703 0,195283 0,222535	Середній потенціал конкурентоспроможності
4.	Донецька, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька	0,308052 0,194426 0,186179 0,282419 0,236435 0,184166 0,236912 0,147955	Низький потенціал конкурентоспроможності

Складено автором

У межах чотирьох груп регіонів до першої групи із найвищим економічним потенціалом конкурентоспроможності увійшла лише Дніпропетровська обл., друга група із високим потенціалом конкурентоспроможності охоплює Запорізьку, Київську, Миколаївську, Одеську та Харківську обл., які переважно належать до регіонів із внутрішньою конкурентоспроможністю. Група регіонів із середнім потенціалом конкурентоспроможності містить 10 областей – Вінницьку, Волинську, Житомирську, Кіровоградську, Полтавську, Сумську, Херсонську, Хмельницьку, Черкаську та Чернігівську. Четвертий кластер із низьким потенціалом

конкурентоспроможності містить Донецьку, Закарпатську, Івано-Франківську, Луганську, Львівську, Рівненську, Тернопільську та Чернівецьку обл.

Для проведення компаративного аналізу факторів, що найбільше або найменше сприяють забезпеченню конкурентоспроможності у групах регіонів, відібрано чотири найвпливовіших фактори та чотири найменш впливових фактори.

Дніпропетровська область, яка входить до першого кластера, забезпечує конкурентні переваги завдяки загальному обсягу інноваційних витрат в економіці регіону, а також експорту товарів, обсягу реалізованої інноваційної продукції та прямим іноземним інвестиціям. Факторами, що найменше забезпечують конкурентні переваги, є експорт послуг, територія, довжина автомобільних шляхів загального користування та площа сільськогосподарських угідь. Цей кластер можна умовно охарактеризувати як інноваційно активний.

Конкурентні переваги регіонів другої групи із високим потенціалом конкурентоспроможності (Запорізька, Київська, Миколаївська, Одеська, Харківська обл.) забезпечують такі фактори, як кількість зайнятих в економічній діяльності; площа сільськогосподарських угідь; роздрібний товарообіг та експорт товарів. До найслабших факторів цих регіонів належать середня місячна заробітна плата, обсяг експорту послуг, загальний обсяг інноваційних витрат та обсяг прямих іноземних інвестицій. Цей кластер можна ототожнити із бізнес-активністю, що корелює із усталеним підходом, коли конкурентоспроможність залежить від підприємницького потенціалу та рівня економічної активності населення, оскільки однією із загальних тенденцій розвитку бізнесу в умовах глобалізації стає регіональна локалізація підприємницького потенціалу [14, с. 99].

До конкурентних переваг третьої групи регіонів (Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська обл.) відносимо обсяг виробленої продукції сільського господарства; довжину автомобільних доріг загального користування; територію; площу сільськогосподарських угідь. Обсяги внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи, загальний обсяг інноваційних витрат, чисельність фахівців науково-технічної сфери та обсяги експорту послуг найменше сприяють розвитку і використанню потенціалу конкурентоспроможності регіонів. Ця група належить до агропромислового типу розвитку.

Важливо, що потенціал конкурентоспроможності четвертої групи (Донецька, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька обл.) формують експлуатаційна довжина залізничних колій, довжина автомобільних доріг загального користування, кількість зайнятих в економічній діяльності

та середньомісячна заробітна плата. І навпаки, найбільше знижують потенціал конкурентоспроможності загальний обсяг інноваційних витрат, експорт послуг, кількість фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, та обсяги внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи. Певною мірою можна пов'язати цей кластер із транспортно-логістичним комплексом.

Висновки. Стратегічним пріоритетом досягнення конкурентоспроможності вітчизняних регіонів має стати інноваційна діяльність. Можемо стверджувати, що використовувані методологічні підходи ресурсно-індустріальної економіки непридатні для того, щоби бути основою формування конкурентоспроможності. Негативні зміни інноваційної активності та руйнування інноваційного потенціалу закріплюють тенденцію до зниження рівня конкурентоспроможності на перспективних та високоефективних ринках, позбавляють регіони можливостей використовувати інтелектуальну ренту, що утворюється під час реалізації нових продуктів та технологій. Основні джерела підвищення конкурентоспроможності повинні базуватися на основі розвитку інновацій або технологій, як створених завдяки власним науковим дослідженням, так і запозиченим. Подібні рішення мають стати основою розроблення стратегії та обґрунтування механізмів підвищення конкурентоспроможності регіонів України, що може слугувати предметом для подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградчий В.І. Підходи до забезпечення конкурентоспроможності регіону / Виноградчий В.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/view/6589>
2. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: монография / Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сафин Ф.М., Егорушкин П.А. – М.: Изд. Дом «Наука», 2013. – 216 с.
3. Стасюк О.М. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України / Стасюк О.М., Бевз І.А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/elcat/new/detail.php3?doc_id=1470613
4. Горячук Б.Ф. Оцінка конкурентоспроможності регіонів України на основі результатного підходу / Горячук Б.Ф. // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 39-46.
5. Шинкаренко О.М. Методичне забезпечення аналізу конкурентоспроможності регіонів / Шинкаренко О.М., Костенецький Є.В. // Збірник наукових праць Кіровоградського Національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 335-340.
6. Назаров М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону / Назаров М.І. // Економіка та держава. – 2013. – № 7. – С. 91-95.
7. Суханова А.В. Механізм формування конкурентних переваг економіки регіону: дис. ... канд. екон. наук.: 08.00.05 / Суханова Алла Валеріївна; Одеська Національна академія харчових технологій. – Одеса, 2016. – 188 с.
8. Портер М. Конкуренция: учебное пособие / М. Портер [пер. с англ.]. – М.: Изд. Дом Вильямс, 2000. – 495 с.
9. Антонюк Л. Виробнича конкурентоспроможність регіонів України / Антонюк Л., Сацик В.І. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 149-161.
10. Статистичний збірник «Регіони України. 2016». – Ч. 1. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
11. Статистичний збірник «Регіони України. 2016». – Ч. 2. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 692 с.
12. Статистичний збірник «Регіони України. 2009». – Ч. 1. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 369 с.
13. Статистичний збірник «Регіони України. 2009». – Ч. 2. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 758 с.
14. Чайкіна А.О. Підприємницький потенціал як особливий медіатор формування конкурентоспроможності регіону / Чайкіна А.О. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 4. – С. 98-101.

УДК 332.1

Прямухін Н.В.

*доктор економічних наук, професор кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету*

Гріднєв М.А.

*перший заступник начальника
Головного управління ДФС у Черкаській області***ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ****ECONOMIC INTERESTS IN FORMATION OF CLUSTER ECONOMY****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито передумови та особливості прийняття рішень учасниками ринкових відносин щодо утворення кластерів. Висвітлено природу формування кластерних ініціатив та подано алгоритм формування кластера в економічній системі регіону. Обґрунтовано позитивні та негативні інтереси кластероутворення у розрізі груп учасників економічних відносин. Описано реакцію економічної системи регіону на потужні трансформаційні зміни за умов активного кластероутворення. Визначено та доведено актуальність подальшого дослідження підходів, методів управління, особливостей організації кластерів у економіці України.

Ключові слова: економічна система, кластерна економіка, інтеграційні процеси, економічна ефективність, економічний інтерес, регіональна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты предпосылки и особенности принятия решений участниками рыночных отношений по кластерообразованию. Освещена природа формирования кластерных инициатив и представлен алгоритм формирования кластера в экономической системе региона. Обоснованы положительные и отрицательные интересы кластерообразования в разрезе групп участников экономических отношений. Описана реакция экономической системы региона на мощные трансформационные изменения в условиях активного кластерообразования. Определена и доказана актуальность дальнейшего исследования подходов, методов управления, особенностей организации кластеров в экономике Украины.

Ключевые слова: экономическая система, кластерная экономика, интеграционные процессы, экономическая эффективность, экономический интерес, региональная экономика.

ANNOTATION

The article describes the preconditions and peculiarities of decision making by market participants regarding to cluster formation. The nature of the formation of cluster initiatives is highlighted and an algorithm for forming a cluster in the economic system of the region is presented. The positive and negative interests of cluster formation in the context of groups of participants in economic relations are also substantiated in the article. The reaction of the economic system of the region to powerful transformational changes under conditions of active cluster formation is described. It is determined and proved the relevance of further research of approaches, management methods, peculiarities of cluster organization in the Ukrainian economy.

Keywords: economic system, cluster economy, integration processes, economic efficiency, economic interest, regional economy.

Постановка проблеми. Теорія кластерів, яка обґрунтовує та описує особливості, функції і засади кластероутворення, висвітлює передумови створення кластерів із позиції науки та теоретичних знань про економіку, приділяє недостатньо уваги причинам кластероутворення, які є рушійною силою ринкових та еко-

номічних процесів як на регіональному рівні, так і на рівні держави.

Кластер є ринковим утворенням і водночас наслідком певної економічної системи. З одного боку, його поява викликана попитом учасників ринку, з іншого – обґрунтуванням необхідності підвищення економічної ефективності, а передусім – інтересами усіх сторін, що беруть участь у цьому процесі [1]. Категорія інтересів учасників будь-яких трансформацій економіки та її складників, зокрема суб'єктів підприємницької діяльності, є складною та малодослідженою. Складними для дослідження є самі інтереси, їх виникнення, властивості, такі як перетворення, комплексність, критерії поєднання та багатогранність щодо способів та строків задоволення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтереси як першопричина багатьох економічних явищ і процесів досліджувалися науковцями різних епох. До родоначальників у дослідженнях економічних інтересів відносимо М. Портера, В. Фельдмана, Е. Лимера, М. Енрайта [2; 3; 4; 5; 6]. Сьогодні не тільки не зменшило, а і стимулювало актуальність досліджень інтересів ринкових та економічних, що зумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних причин. До сучасних науковців, сферою дослідження яких є економічні та ринкові інтереси, відносимо Ю. Кіндзерського, Н. Прямухину, О. Фінагіну, С. Соколенко, Р. Манна [7; 8; 9; 10; 11].

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтереси учасників економічних відносин, які стимулюють формування кластерів, не можуть відразу спричинити утворення кластера, який є засобом задоволення потреби, сформованої внаслідок наявного інтересу. Якщо ми для спрощення розглянемо єдиного учасника економічного процесу, у першій апроксимації процес виглядає так:

*Економічна причина → Економічний інтерес
→ Економічна потреба → Засіб задоволення
економічної потреби (кластер)*

Спрощеність поданого вище процесу кластероутворення покликана продемонструвати винятково послідовність основних етапів, центральними з яких є інтерес та потреба, хоча все починається із причини.

Причин для формування економічного інтересу може бути більше однієї, але не всі вони

формують інтерес, ті ж, які формують – втілюються (найчастіше) у сукупності потреб, для яких, поряд із іншими, кластер буде одним зі способів їх задоволення. Хочемо наголосити, що за своєю суттю формування інтересів – це значною мірою сукупність імовірностей настання тієї чи іншої події. За допомогою рис. 1 розглянемо, результатом поєднання яких варіантів інтересів і потреб є кластер.

Розглядаючи поданий на рисунку алгоритм, бачимо, що кластер формується як засіб задоволення економічної потреби за наявності достатньої для учасника процесу економічної ефективності, що є класичним варіантом розвитку економічних подій та основою ринкових відносин. *Економічна ефективність* у спрощеній інтерпретації – це позитивна зміна у стані економічних об'єктів та їх об'єднань за одиницю часу. Для груп суб'єктів, зацікавлених у кластеризації, економічна ефективність є різною. Наприклад, для населення це – збільшення можливостей, перспективи розвитку, для бізнесу та ринкових елементів – можливість збільшити товарообіг, інвестиційна привабливість, отримання прибутку (ринкова ефективність).

Для дослідження інтересів учасників економічної системи регіону щодо кластероутворення пропонується *класифікація економічних інтересів*. В основу класифікації ми закладаємо очевидний фактор того, що будь-який процес на ринку має для різних складників та суб'єктів позитивні і негативні наслідки, які вони оцінюють із власних позицій наявної та перспективної ефективності. На цій основі ми виокремлюємо

позитивні і негативні інтереси щодо кластероутворення, розглядаючи цей процес як фінансово-економічний результат, який для одних учасників має знак «плюс», для інших – «мінус»:

- 1) за географічним складником:
 - внутрішні: держава, місцеві органи самоврядування; комунальні та інші об'єднання; суб'єкти підприємницької діяльності; установи інфраструктури; фізичні особи;
 - зовнішні: інвестори – фізичні особи та підприємства всіх форм власності; організації-кредитори;
- 2) за строком очікування економічної ефективності:
 - короткострокові;
 - середньострокові;
 - довгострокові;
- 3) за видами економічної ефективності:
 - учасників кластеру: фінансовий – отримання прибутку; виробничий – зниження собівартості та інших витрат, ефективне використання потужностей та ресурсів; конкурентний – зміцнення позицій на ринку, зниження ризиків; синергетичний;
 - регіонального ринку: позитивні – зміцнення окремих учасників, зниження ризику, спрощення структури, оптимізація інфраструктури; вихід на вищий рівень ринкових відносин; негативні – зниження гнучкості ринку, погіршення умов для створення і розвитку малих підприємств та дрібних інвесторів;
 - економічної системи регіону: позитивні – перехід системи, її складників та зв'язків між ними на якісно новий рівень; стимулювання роз-

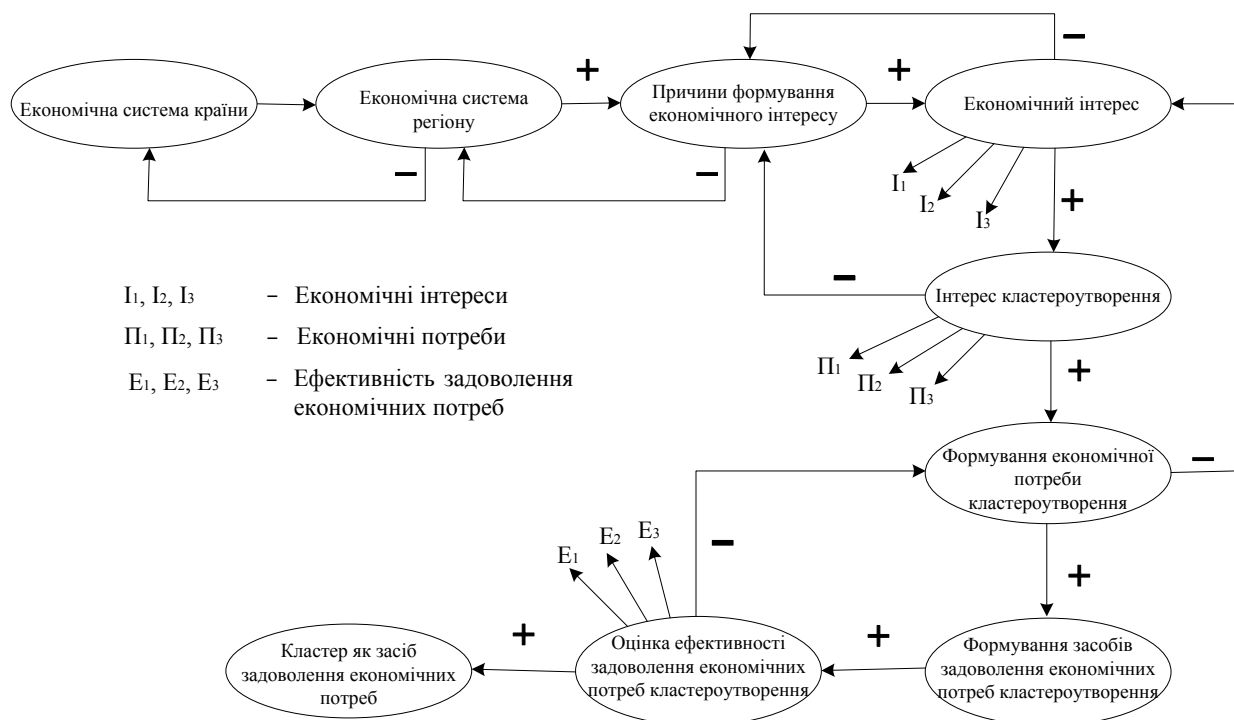


Рис. 1. Послідовність формування кластера в економічній системі регіону

* Складено автором

витку перспективних галузей; формування інвестиційного потенціалу; негативні – зниження чутливості та адаптивності до трансформацій;

4) інші інтереси кластероутворення:

– соціальний: позитивний – збільшення кількості робочих місць; негативний – звільнення «старих» працівників, зниження цінності окремого працівника, зниження соціальної захищеності працівників;

– екологічний та правовий: позитивний – оптимізація структури контролюючих органів та їхніх функцій; негативний – зниження чутливості кластера для законодавства, контролюючих органів; складнощі у визначенні винних осіб у правопорушеннях.

Розглянемо детальніше окремі складники поданої класифікації інтересів кластероутворення, відштовхуючись від того, що основним об'єднуючим інтересом є економічна ефективність. Учасники економічних відносин можуть як підтримувати кластерну ініціативу, так і не підтримувати її. Щодо першого – втілення кластерної ініціативи залежить від двох основних складників, таких як економічне обґрунтування доцільності та оцінка ризиків. Щодо другого – негативне сприйняття створення кластера підтримується насамперед економічним обґрунтуванням для тих учасників, які не беруть участі у кластероутворенні. За рахунок великої кількості зацікавлених осіб у кластероутворенні, а також з огляду на досвід розвинених країн (США, Японія, Канада, Польща, Чехія, Угорщина, Латвія) сумарний інтерес учасників регіонального ринку щодо кластероутворення визначаємо як позитивний.

Протилежний (негативний) бік кластероутворення досліджений недостатньо, актуальність

таких досліджень відносно невисока, оскільки у світі ми спостерігаємо цілеспрямовану підтримку кластерних ініціатив. Але цей негативний бік існує, хоча би через те, що кластероутворення не поглинуло весь ринок повністю, а лише становить його частку (у країнах Європи, Японії та Індії 65-70% підприємств є учасниками кластерів; близько 70% кластерних структур функціонує у промисловій сфері) [12].

Розглянемо інтереси кластероутворення у розрізі зацікавлених груп та ефективності кластероутворення у їхньому розумінні, таких як 1) економічна система; 2) державні і місцеві органи влади; 3) ринки (внутрішні, зовнішні); 4) інститути інфраструктури; 5) бізнес; 6) населення.

Учасники цих груп мають різні за якістю та складом інтереси кластероутворення, причому ці інтереси не є сталими і можуть перетворюватися один в одного. Розглянемо окремі з них.

Найважливішими вважаємо інтереси кластероутворення *економічної системи*, яка не обмежується самим лише ринком, містить соціальний, екологічний аспект, адаптаційні механізми, міграційні процеси, безробіття, наслідки, і все це – у довгостроковій перспективі трансформаційного розвитку нелінійної системи, а тому вона (економічна система) чинить певний опір утворенню кластерів. Обґрунтуємо останнє твердження логічним та науковим шляхом. Відомим фактом в економічній науці є те, що економічна система належить до складних (нелінійних) систем, які розвиваються і змінюються хаотично. За теоріями провідних вчених, які здійснювали дослідження у цій сфері (Мальдеброт, Хакен, Петерс [13; 14; 15]), доведено, що складники такої системи (учасники) повинні володіти гнучкими

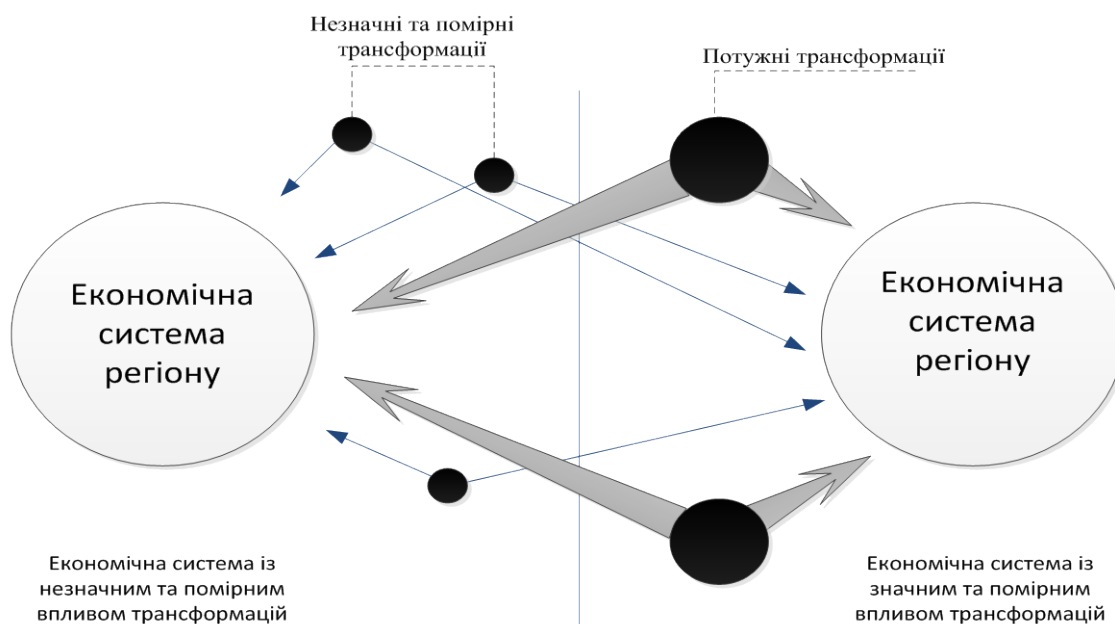


Рис. 2. Реакція економічної системи регіону на потужні трансформаційні зміни за умов активного кластероутворення

* Складено автором

методами управління та використовувати адаптивні механізми для пристосування до різних (інколи стрибкоподібних) змін. Масштаби учасників економічної системи (наприклад, розмір підприємства) безпосередньо впливають на його гнучкість та швидкість адаптивності. Процес пристосування кластера до трансформації економічної системи ускладнений взаємозалежністю його складників. У цьому ракурсі ми не робимо відмінності між регіональною, міжрегіональною та національною економічними системами, оскільки трансформації мають однаковий вплив на складники на всіх рівнях системи через їх взаємозв'язок та відкритість, відмінною є подальша реакція рівнів та складників системи. У науці також висвітлено особливості поведінки лінійних складників (упорядкованих елементів) у нелінійних системах (І. Огірко, М. Ясінський, Л. Ясінська-Дамрі) [16]. Кластер як відносно стійкий складник, оскільки ця стійкість і є однією з основних цілей формування кластера, приречений на знищення за умов різкої, стрибкоподібної економічної трансформації або ж біфуркаційного вибуху [17]. Тобто кластери підтримуються відносно стабільною економічною системою, трансформації якої не спричиняють руйнування її архітектури [18]. Інший «негативний» інтерес економічної системи полягає у зниженні її чутливості, здатності швидкого пристосування до майбутніх змін, що особливо важливо для регіонів. Кластеризована економічна система регіону постраждає значно сильніше за потужної трансформації, якщо попередніх слабких попереджень вона не відчула. Схематично цей процес подано на рис. 2.

Поряд із позитивними окремі «негативні» інтереси щодо кластероутворення має населення регіону, яке, з одного боку, отримує нові можливості для розвитку, робочі місця та нові інвестиційні ініціативи, з іншого – гальмується процес створення нових підприємств, вектори розвитку значною мірою диктуються кластером та ін.

Держава як втілювач інтересів кластероутворення зацікавлена у формуванні кластерів опосередковано, її мета – загальна ефективність розвитку ринку та економіки, і неважливо, яким чином це буде здійснено, якщо відчутно це не зашкодить її інтересам та виконанню її основних завдань (визначеним напрямом розвитку).

Місцеві органи влади переважно підтримують кластер як більш потужний і міцний складник ринку та регіональної економіки, але загалом позиція місцевої влади є пасивною і принципово від позиції держави не відрізняється. Загальна економічна ефективність – мета кластера – має бути досягнута (за порівняно короткий строк), в іншому разі інтереси місцевої влади слабнуть.

Ринки, як зацікавлені складники у кластероутворенні, мають на меті ринковий інтерес (створення нових можливостей, прискорення обігу грошових та інших ресурсів, створення нових товарів, послуг, технологічних іннова-

цій). Більшою мірою у кластероутворенні зацікавлені регіональні ринки, меншою – зовнішні та світовий. Зацікавленість ринків – непростійна, вона схильна до різких коливань і може швидко зникнути, якщо кластер не підтвердить власну ефективність у ринковому розумінні.

Внутрішні ринки сприяють кластероутворенню як новій перспективній ідеї розвитку бізнесу, можливості відродження та набуття конкурентних позицій для збиткових раніше підприємств і галузей. Волночас існують перешкоди у вигляді ринкових бар'єрів та слабкої підтримки місцевого самоврядування.

Реакція *зовнішніх ринків* на дрібні та середні кластери абсолютно нейтральна: якщо вони функціонують на ринку і можуть втриматися – це завжди позитивно, якщо ж ні – їхнє місце швидко займе інше утворення. Якщо ж ідеться про потужний кластер, з яким потрібно рахуватися суб'єктам зовнішнього ринку, то їх інтереси будуть різними. Для одних це – перспектива, для інших – конкуренція. Загалом інтереси зовнішнього ринку – у тому, щоби сприяти будь-яким утворенням (об'єднанням), які забезпечуватимуть рух інвестицій та розвиток економіки.

Зацікавленість *інститутів інфраструктури та бізнесу* у створенні кластерних об'єднань, з одного боку, зміцнюється за рахунок обслуговування більш потужних суб'єктів господарювання з позиції їх можливостей, з іншого – залежить від цілей сформування кластера і від того, чи є така ціль ринковою.

Висновки. Таким чином, кластероутворення – це можливість і загроза водночас. Інтереси щодо кластероутворення у різних суб'єктів ринкових відносин різні. Загалом формування кластерів у регіонах сприяє створенню передумов можливостей для вирішення складних завдань економічного, політичного, інформаційного характеру, але водночас ці утворення нові для вітчизняної економічної системи, особливості їх формування та розвитку недостатньо вивчені, як і не завжди підтверджується їх ефективність. Це спонукає до подальшого дослідження підходів, методів управління, особливостей організації кластерів у економіці України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оксенюк С.Г. Економічний кластер: поняття, сутність, структура, типи // Вісник Хмельницького національного університету 2016, № 2, Том 1, с. 182-188.
2. Портер М.Е. Від конкурентної переваги до корпоративної стратегії // Harvard Business Review, травень – червень 1987, с. 43-59.
3. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість / пер. з англ. Е. Калініної. – М.: «Паблішер», 2008 (2-е изд. – 2008). – 720 с. – ISBN 978-5-9614-0760-0.
4. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition // European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 31-39.

5. Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence // Cambridge, MIT Press, 1984.
6. Enright M. (1992). Why clusters are the way to win the game? World Link, 5 (July/August): 97-102.
7. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін. – К.: Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. – 928 с.
8. Прямухіна Н.В. Проблеми інтеграції України та її регіонів у світовий економічний простір // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Випуск 2 (12). – Том 3. – С. 26-32.
9. Фінагіна О.В. Поширення засад регіонального менеджменту: методи і напрями діагностики регіональних ринків [Електронний ресурс] / О.В. Фінагіна, Н.О. Поліщук. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukraci/economy/2010/145-132-8.pdf>
10. Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М. Межфирменная кооперация: Анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 41-66.
11. Манн Р.В. Предпосылки и особенности формирования инновационных кластеров в экономике Украины // Креативная экономика. – 2014. – № 01 (85). – С. 105-114.
12. Дубницький В.И. Интергационные процессы кластеризации и сетевых подходов в рамках трансграничного регионализма / в кн. «Трансграничное украинско-российское сотрудничество: формы, направления, перспективы»: [монография] / Под общ. ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко. – Донецк: «Юго-Восток». – 2010. – С. 74.
13. Бенуа Б. Мандельброт, Ричард Л. Хадсон. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах = The Misbehavior of Markets. – М.: «Вильямс», 2006. – С. 400.
14. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985. – 424 с.
15. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
16. Огірко В., Ясінський М.Ф., Ясінська-Дамрі Л.М. Жорсткі і м'які математичні моделі та їх застосування // Наукові записки / scientific papers * 2015 / 1 (50). – С. 102-117.
17. Прямухіна Н.В. Міждисциплінарні теорії у інтерпретації процесів трансформаційної економічної системи та прогнозуванні її розвитку / Трансформаційні перетворення економічних систем: виклики сучасності. Колективна монографія. – Кондор. – 2017. – С. 44-61.
18. Прямухіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації / Монографія. Київ: «Ліра-К», 2015. – 332 с.

УДК 335.01

Сороківська О.А.*доктор економічних наук, доцент,**Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя***Котовська І.В.***кандидат економічних наук,**Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя***Луциків І.В.***кандидат економічних наук,**Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя***ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ ВЕТЕРАНІВ АТО:
ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ****FORMING EFFICIENT POLICY OF ATO VETERANS EMPLOYMENT:
GENERAL RESERVATION AND REGIONAL ASPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті здійснено комплексний аналіз забезпечення зайнятості демобілізованих учасників АТО, проведено діагностику сучасного стану проблеми на загальнодержавному та регіональному рівнях. Результати дослідження дали змогу виокремити ключові кількісні індикатори, які характеризують сферу зайнятості ветеранів АТО, провести аналіз професійного спрямування цієї категорії населення, а також здійснити дослідження вікових та освітніх груп демобілізованих учасників АТО, які отримали статус безробітного з 2015 року. Визначено, що сьогодні має місце недостатній рівень ефективності роботи із ветеранами АТО, наявність слабого зв'язку між громадськими об'єднаннями ветеранів та органами влади на різних рівнях, недосконалість механізмів економічної та соціальної адаптації ветеранів у суспільстві. Доведено важливість процесів навчання та підвищення кваліфікації для успішного працевлаштування ветеранів АТО. Результати проведених досліджень дають змогу стверджувати, що проблема працевлаштування ветеранів АТО в Україні через надання послуг Державної служби зайнятості вирішується лише частково. Тому у статті пропонується здійснювати вирішення проблеми зайнятості шляхом підвищення професійного рівня, інформованості та формування підприємницької свідомості у ветеранів АТО, створення сприятливого середовища для започаткування ними власного бізнесу.

Ключові слова: безробітні ветерани АТО, зайнятість, професійні категорії, професійно-кваліфікаційний рівень, загальнодержавний та регіональний аспекти.

АННОТАЦІЯ

В статье осуществлен комплексный анализ обеспечения занятости демобилизованных участников АТО, проведена диагностика современного состояния проблемы на общегосударственном и региональном уровнях. Результаты исследования позволили выделить ключевые количественные индикаторы, характеризующие сферу занятости ветеранов АТО, провести анализ профессионального направления этой категории населения, а также провести исследование возрастных и образовательных групп демобилизованных участников АТО, которые получили статус безработного с 2015 года. Определено, что сегодня имеет место недостаточный уровень эффективности работы с ветеранами АТО, наличие слабой связи между общественными объединениями ветеранов и органами власти на разных уровнях, несовершенство механизмов экономической и социальной адаптации ветеранов в обществе. Доказана важность процессов обучения и повышения квалификации для успешного трудоустройства ветеранов АТО. Результаты проведенных исследований позволяют утверждать, что проблема трудоустройства ветеранов АТО в Украине путем предоставления услуг Государственной службы занятости решается лишь частично. Поэтому в статье предлагается осуществлять

решения проблемы занятости путем повышения профессионального уровня, информированности и формирования предпринимательской сознания у ветеранов АТО, создания благоприятной среды для начала ими собственного бизнеса.

Ключевые слова: безработные ветераны АТО, занятость, профессиональные категории, профессионально-квалификационный уровень, общегосударственный и региональный аспекты.

ANNOTATION

A comprehensive analysis of the employment of demobilized ATO participants has been performed in the article. The diagnosis of the current state of the problem at the state and local levels has been analyzed. The results of the study made it possible to identify key quantitative indicators that describe the sector of employment of ATO veterans; to analyze the professional direction of this population category; to investigate the age and educational groups of demobilized ATO participants, who have acquired the status of the unemployed since 2015. Has been determined, that the insufficient level of efficiency of work with ATO veterans, the presence of a weak link between public associations of veterans and authorities at different levels, the imperfection of the mechanisms of economic and social adaptation of veterans in society takes place today. The importance of learning processes and advanced training for the successful employment of ATO veterans have been proved. The results of the conducted research suggest that the problem of employment of ATO veterans in Ukraine through the provision of services by the State Employment Agency is only partially solved. The following acts are stressed in the article to solve the problem of employment: firstly, by raising the level of professionalism, awareness, secondly, by actively switching on the entrepreneurial consciousness among ATO veterans, and, finally, by creating an enabling environment for starting their own business. Summing up the information, we can say that for implementing an effective socio-economic policy regarding the employment of the out-of-work ATO veterans at the local level, most importance are three factors. First, the quality and effectiveness of regional policy, second, mainstreaming of local authority and local self-government bodies for providing employment for demobilized ATO members, and, third, an active participation of public associations in the processes of improving the state policy of supporting veterans.

Keywords: the out-of-work ATO veterans, employment, professional categories, professional qualification level, the state and local aspects.

Постановка проблеми. Російська агресія на сході України поставила перед громадянським суспільством та державою чимало складних питань. Одним із таких залишається проблема

економічної та соціальної адаптації воїнів АТО до мирного життя. Ця проблема до сьогодні є викликом державним структурам на регіональному та загальнодержавному рівнях, які виявилися неготовими належним чином забезпечити успішну соціально-економічну інтеграцію бійців АТО. Учасники бойових дій після повернення додому зіштовхуються не тільки із психологічними проблемами, але й зі складнощами матеріального характеру. Адаптація ветеранів до мирного життя ускладнюється чисельними соціально-економічними проблемами, а державна система економічної допомоги військовослужбовцям потребує вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять роботи вітчизняних і зарубіжних авторів із проблем соціально-економічної політики та її складової частини – соціально-економічної реабілітації, а також дослідження, присвячені аналізу проблем, що стоять перед ветеранами бойових дій у період адаптації до умов мирного життя.

Важливими для розуміння проблем ветеранів АТО, особливостей їх соціальної адаптації після повернення із зони бойових дій є роботи, присвячені проблемам реабілітації учасників локальних військових конфліктів. На думку російського соціолога Д.Д. Пожидаєва, соціальний стан військового – учасника бойових дій – після звільнення у запас характеризується «кризою ідентичності», що «знаходить прояв у порушенні здатності особистості брати участь у складних соціальних взаємодіях, в яких відбувається реалізація людської особистості та підтвердження її ідентичності» [1]. Дослідники Т.І. Єрьоміна, Н.П. Крюков, Ю.Ю. Логінова [2] свідчать, що адаптація учасників бойових дій до умов цивільного життя характеризується напруженими відносинами між ними та суспільством. Абсолютна більшість ветеранів негативно ставляться до представників влади, вважають, що держава обманула їх. Суспільство ж ставиться до ветеранів із нерозумінням та побоюванням, що посилює реакцію ветеранів на незвичні умови, які вони оцінюють із притаманним їм фронтовим максималізмом [2]. Ще однією проблемою, з якою стикаються ветерани, є посттравматичні стресові розлади. Багато робіт, присвячених цьому феномену, з'являлось, як правило, після значних військових конфліктів. С. Ніколаєнко розроблено типологію учасників бойових дій із деструктивними постстресовими змінами особистості [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми українських ветеранів це тільки починають входити до кола наукових розвідок, що здійснюються вітчизняними соціологами та економістами. У більшості наукових досліджень мало уваги приділено визначенню конкретних шляхів соціально-економічної адаптації ветеранів, не враховано

специфіку проведення саме антитерористичної операції на сході України, недостатньо чітко встановлено, яким чином будуть працевлаштовуватись ветерани у цивільному житті. Усе це свідчить про актуальність теми, що й зумовило вибір напрямку дослідження в науковому і практичному аспектах.

Метою статті є діагностика сучасного стану зайнятості безробітних військовослужбовців, які брали участь в АТО, а також поглиблення теоретичних аспектів і розроблення практичних рекомендацій для ефективного поєднання громадських та урядових ініціатив у цій сфері. Об'єктом дослідження є процеси забезпечення соціально-економічної адаптації ветеранів АТО. Предметом дослідження є сукупність науково-методичних положень та прикладних аспектів зайнятості демобілізованих учасників АТО на загальнодержавному і регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики України чисельність учасників бойових дій у динаміці 2015-2017 років зростає з 234 до 258 тис. осіб (дані станом на 30 червня 2017 року) [4]. Серед учасників бойових дій лише частина є військовослужбовцями, які перебувають на службі за контрактом. Значна кількість демобілізованих учасників АТО є цивільними особами, які після повернення із зони АТО мають намір займатися діяльністю, що не пов'язана із військовою сферою (рис. 1).

Поряд зі зростанням чисельності учасників бойових дій можемо спостерігати і збільшення кількості безробітних ветеранів АТО. Так, у динаміці 2015-2017 років їх чисельність зростає з 15,5 до 34,1 тис. осіб.

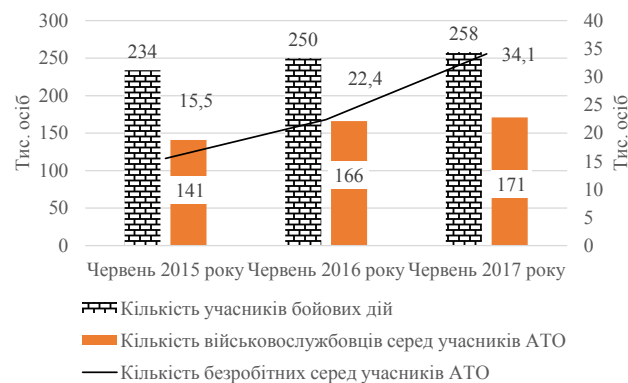


Рис. 1. Співвідношення чисельності учасників бойових дій та кількості безробітних серед учасників АТО [5]

Із початку 2015 року, за даними Державної служби зайнятості України, статус безробітного одержали 63,8 тис. осіб із числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції (табл. 1).

Отже, можемо зазначити, що кількість безробітних учасників АТО у динаміці 2015-2016 років зростає у 2,7 раза. У січні-травні 2017 року спостерігається збільшення

чисельності безробітних на 18,4% порівняно з аналогічним періодом 2016 року. За даними 2016 року із 51,8 тис. осіб, яким було надано статус безробітного, 10,1 тис. осіб було працевлаштовано, 3,1 тис. осіб проходили професійне навчання та 4,2 тис. осіб брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру. Таким чином, 34,4 тис. осіб із числа ветеранів АТО у 2016 році не було працевлаштовано державною службою зайнятості. Більшість безробітних у 2016 році ветеранів АТО (рис. 2) повернулися на військову службу за контрактом (4,1 тис. осіб), продовжують шукати роботу (9,2 тис. осіб) або мігрували за кордон у пошуках кращого життя (4,8 тис. осіб).

Із початку 2015 року отримали виплату допомоги у зв'язку з безробіттям та започаткували власну справу 2,3 тис. учасників АТО (у січні-травні 2017 року – 238 осіб).

Варто зазначити, що рівень оплати праці за останнім місцем роботи учасників АТО перевищує розмір оплати праці у вакансіях, що суттєво ускладнює їхнє працевлаштування. Так, середній розмір допомоги по безробіттю таких осіб станом на 1 червня 2017 року становив 3603 грн. (табл. 2), тоді як середній розмір допомоги серед усіх категорій безробітних – 1966 грн. З початку 2015 року допомогу по безробіттю отримували 61,4 тис. осіб (у січні-травні 2017 року – 32 тис. безробітних із числа учасників антитерористичної операції).

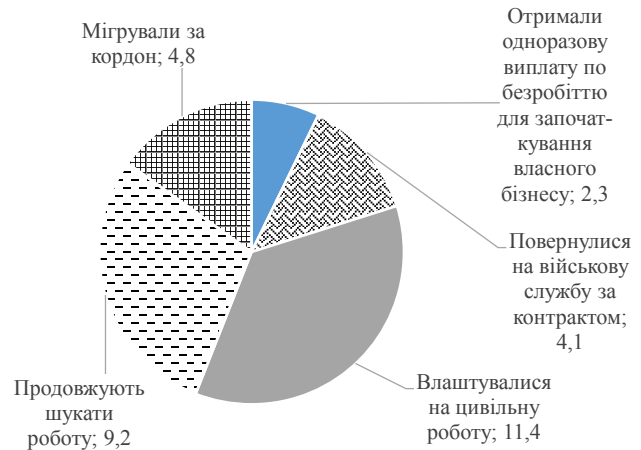


Рис. 2. Структурний перерозподіл чисельності ветеранів АТО, які отримали статус безробітного з 2015 року, тис. осіб [5]

Станом на 1 червня 2017 року статус безробітного мали 18,6 тис. безробітних із числа учасників АТО. У середньому по Україні частка учасників АТО серед всіх зареєстрованих безробітних становила 5%. Найбільша частка цієї категорії безробітних мала місце у Вінницькій, Рівненській та Хмельницькій областях – 8-9%.

Таке явище свідчить про недостатній рівень ефективності роботи із ветеранами АТО, наявність слабого зв'язку між громадськими об'єднаннями ветеранів та органами влади на різних рівнях, недосконалість механізмів еко-

Таблиця 1
Інформація про чисельність безробітних та працевлаштованих ветеранів АТО, які скористалися послугами державної служби зайнятості [5]

Назва показника	Усього за 2015-2017 роки	2015 рік	2016 рік	У % до попереднього року	Січень-травень 2016 року	Січень-травень 2017 року	У % до попереднього року
Отримали статус безробітного	63,8	19,4	51,8	у 2,7 р.	28,8	34,1	118,4
з них звернулися з початку року	x	19,3	37	191,7	14	7,4	52,9
отримували допомогу у зв'язку з безробіттям	61,4	18,4	49,6	у 2,7 р.	26,8	32	119,4
Працевлаштовані, усього, у т. ч. за договорами ЦПХ та самостійно	18,7	3	10,1	у 3,4 р.	3,6	5,6	155,6
Проходили професійне навчання	6	1,7	3,1	182,4	1,4	2,2	157,1
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	7,8	1,4	4,2	у 3 р.	1,5	2,3	153,3

Таблиця 2
Інформація про кількість ветеранів АТО, що мали статус безробітного, отримували допомогу по безробіттю, а також про розмір допомоги [5]

Назва показника	Станом на 1 січня 2016 року	Станом на 1 січня 2017 року	У % до попереднього періоду	Станом на 1 червня 2016 року	Станом на 1 червня 2017 року	У % до попереднього періоду
Мали статус безробітного	14,7	26,7	181,6	21,4	18,6	86,9
Отримували допомогу по безробіттю	14	24,6	175,7	19	15,7	82,6
Середній розмір допомоги по безробіттю, грн.	2310	3285	+975 грн.	2186	3603	+1417 грн.

номічної та соціальної адаптації ветеранів у суспільстві.

Варто зазначити також, що майже 30% учасників АТО мають лише середню освіту, а для цієї категорії осіб найбільше підходить робота, яка не потребує спеціальної підготовки та, як правило, оплачується у мінімальному розмірі. Тому процеси навчання та підвищення кваліфікації є дуже важливими для успішного працев-

лаштування ветеранів АТО. Для забезпечення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня вимогам роботодавців всього з початку 2015 року професійне навчання за направленням державної служби зайнятості проходили 6 тис. осіб із числа учасників АТО, зокрема у січні-травні 2017 року – 2,2 тис. осіб [5].

Отже, результати проведених досліджень дають змогу стверджувати, що проблема працевла-

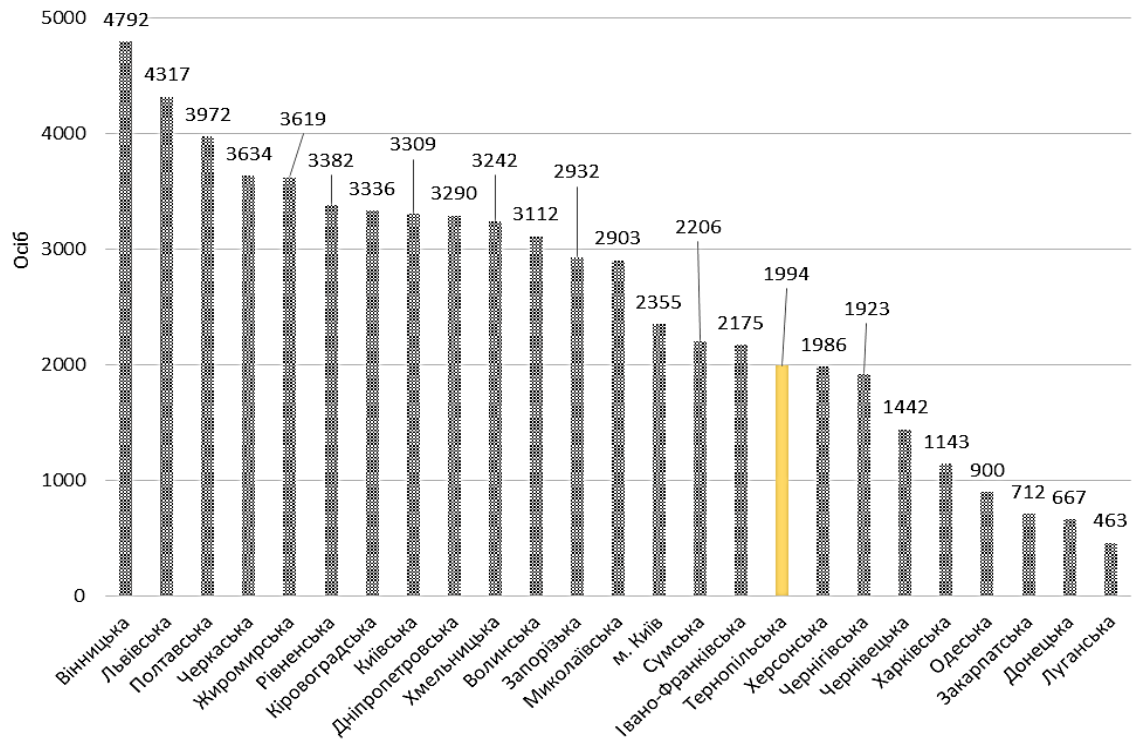


Рис. 3. Кількість осіб, які отримували послуги державної служби зайнятості, з числа військовослужбовців, що брали участь в антитерористичній операції з початку 2015 року (у розрізі областей України) [6]

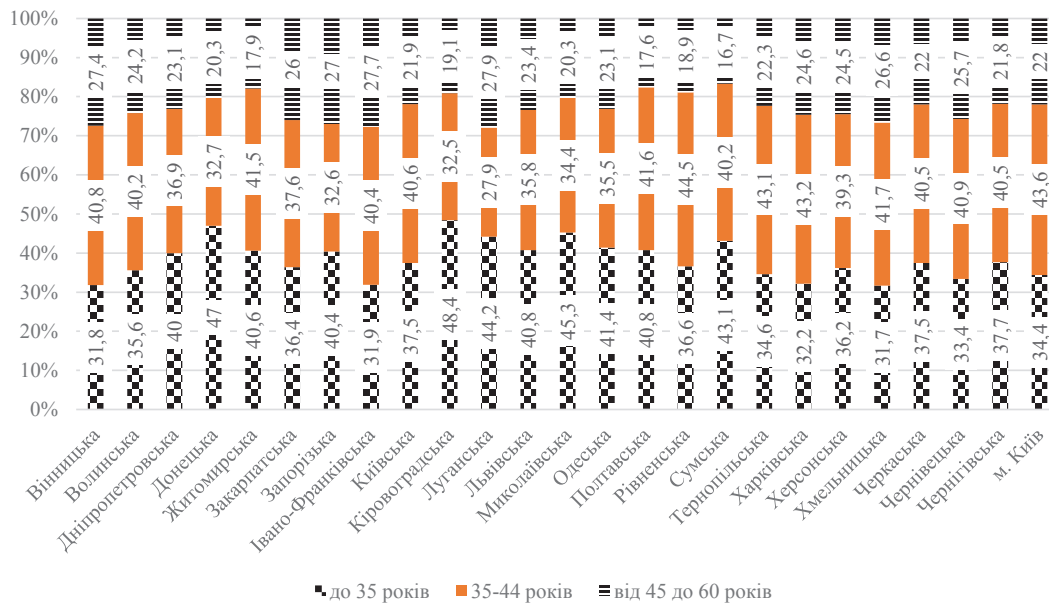


Рис. 4. Розподіл зареєстрованих безробітних із числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, у розрізі областей України за віковими групами (станом на 1 червня 2017 року) [6]

штування ветеранів АТО в Україні через надання послуг Державної служби зайнятості вирішується лише частково. Вирішити цю проблему повною мірою, на нашу думку, буде можливо за умови підвищення професійного рівня, інформованості та формування підприємницької свідомості у ветеранів АТО, створення сприятливого середовища для започаткування ними власного бізнесу. Потенційні підприємці-ветерани повинні отримувати всебічну підтримку та активне сприяння у процесі адаптації їх до цивільного життя шляхом надання інформаційного та інституційного забезпечення процесів започаткування і ведення власного бізнесу. У цьому аспекті надзвичайно важливим є забезпечення симбіозу громадських та регіональних ініціатив із загальнодержавними програмами і стратегіями.

Аналізуючи регіональний аспект проблеми зайнятості ветеранів АТО, доцільно зазначити, що за даними Державної служби зайнятості України з початку 2015 року у Тернопільській області було зареєстровано 1994 особи з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО та отримували послуги державної служби зайнятості (рис. 3).

Найбільша кількість безробітних учасників АТО була сконцентрована у Вінницькій, Львівській, Полтавській, Черкаській, Житомирській, Рівненській, Кіровоградській, Київській, Дніпропетровській, Хмельницькій та Волинській областях, що становить дві третини від загальної чисельності зареєстрованих таких осіб у країні. Для Тернопільської області цей показник є порівняно невисоким (18 позиція із 25 представлених регіонів).

Досліджуючи розподіл зареєстрованих безробітних із числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, у розрізі областей України станом

на 1 червня 2017 року (рис. 4), можемо зазначити, що 34,6% таких осіб у Тернопільській області – це молоді люди віком до 35 років, 43,1% – вікова категорія у межах 35-44 років, 22,3% – особи віком від 45 до 60 років.

Порівняно з віковим складом безробітних ветеранів АТО в інших регіонах, у Тернопільській області можемо відзначити досить велику частку осіб віком 35-44 років. Це ще порівняно молоді та енергійні люди, які вже мають деякий життєвий досвід і за наявності відповідних знань та навичок можуть започаткувати власний бізнес і стати успішними підприємцями.

Доповнимо результати аналізу вікового складу безробітних учасників АТО даними про розподіл ветеранів за рівнем освіти (рис. 5). Із приведеного рисунка можемо дійти висновку, що найбільша кількість зареєстрованих безробітних ветеранів АТО у Тернопільській області має професійно-технічну освіту (49,7%). Таку тенденцію можемо спостерігати у більшості областей України, за винятком Волинської, Житомирської, Закарпатської, Херсонської та Харківської. Частки безробітних ветеранів АТО із середньою та вищою освітою у Тернопільській області є досить близькими за значенням – 25,9% і 24,4% відповідно.

Такі дані свідчать про те, що значний підприємницький потенціал нашого регіону сконцентровано у сфері прикладних видів діяльності, оскільки більшість безробітних ветеранів мають професійно-технічну освіту. Зважаючи на зростаючу потребу регіону у фахівцях робітничих професій, можемо сподіватися на реалізацію потенціалу таких осіб шляхом започаткування ними власного бізнесу.

Станом на 7 червня 2017 року 552 особи працевлаштовано, з них 66 отримали допомогу по

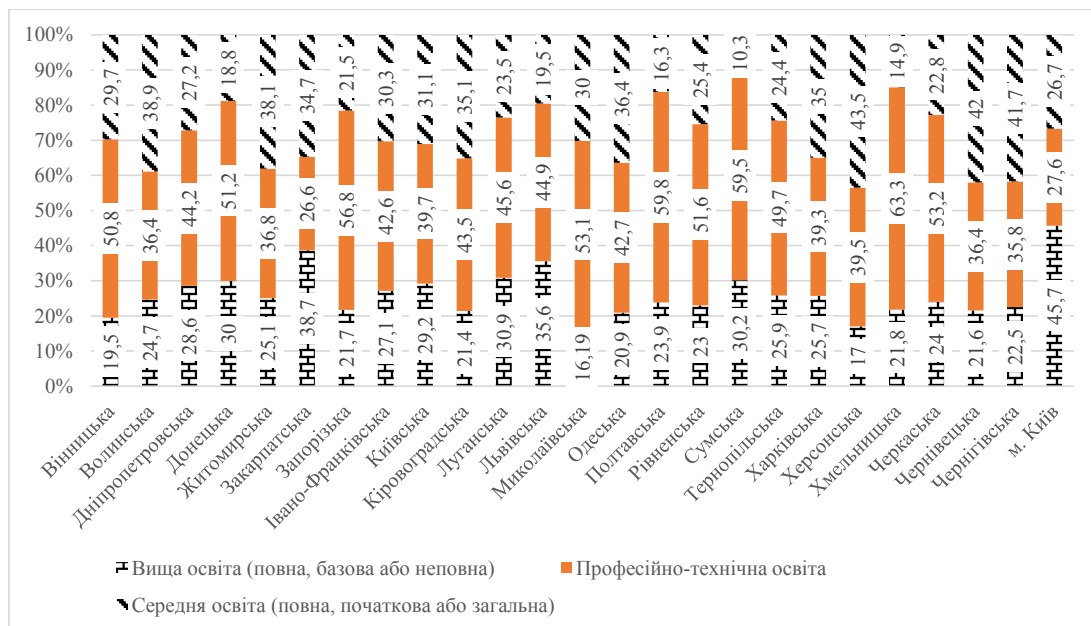


Рис. 5. Розподіл зареєстрованих безробітних із числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, у розрізі областей України за рівнем освіти (станом на 1 червня 2017 року) [6]

безробіттю одноразово для організації підприємницької діяльності, 166 учасників АТО проходили професійне навчання за направленням служби зайнятості.

За інформацією Тернопільського обласного центру зайнятості структура працевлаштованих безробітних ветеранів АТО за окремими видами економічної діяльності розподіляється таким чином (рис. 6).

Із рисунка видно, що найбільшу кількість ветеранів працевлаштовано на підприємствах переробної промисловості, оптової та роздрібною торгівлі, а також у сфері ремонту транспортних засобів. Досить велика частка учасників АТО (18,2%) знайшла свої робочі місця у сфері сільського, лісового та рибного господарства; 6,3% чисельності безробітних ветеранів працевлаштовано у галузі державного управління та оборони. Інші види діяльності займають 11,4%.

Результати проведеного аналізу доцільно доповнити даними про структуру працевлаштованих безробітних ветеранів АТО за професійними групами (рис. 7).

Отже, найбільш затребуваними станом на січень-травень 2017 року були робітники з обслуговування устаткування та машин (28,6%), кваліфіковані робітники з інструментом (21,4%), представники найпростіших професій та особи без професії (18,2% усіх працевлаштованих). Проте можемо зазначити, що особи з вищим рівнем кваліфікації також є затребуваними на ринку праці. Так, 8,9% від загальної чисельності безробітних ветеранів АТО знайшли своє місце роботи на посадах законодавців, керівників, менеджерів, 8,3% – обійняли посади різного роду фахівців та професіоналів, 2,4% сьогодні є кваліфікованими робітниками сільського та лісового господарств.

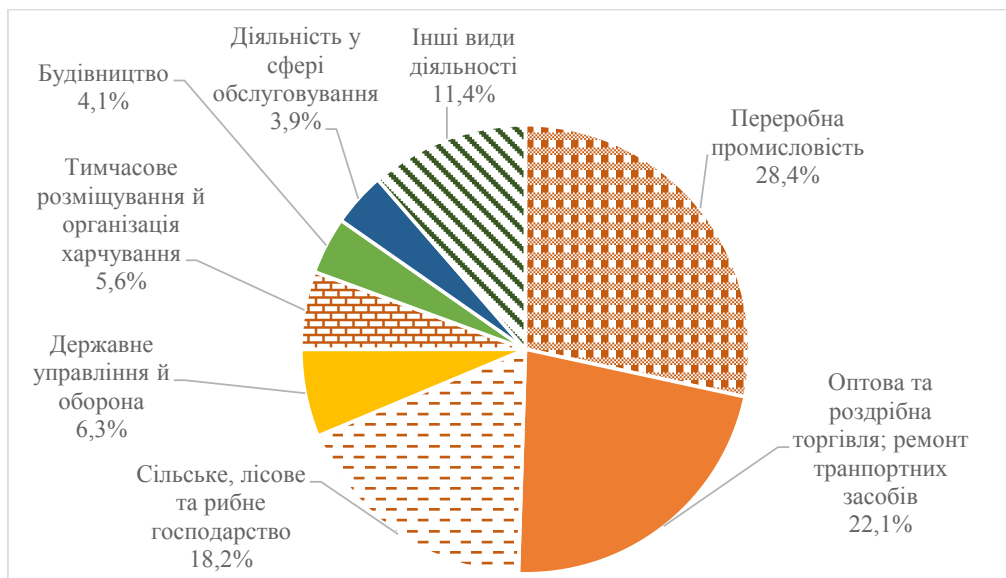


Рис. 6. Структура працевлаштованих безробітних за направленням Тернопільського обласного центру зайнятості з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, за окремими видами економічної діяльності (січень-травень 2017 р.) [6]



Рис. 7. Структура працевлаштованих безробітних за направленням Тернопільського обласного центру зайнятості з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, за професійними групами (січень-травень 2017 р.) [6]

Висновки. Таким чином, результати проведеного аналізу процесу працевлаштування безробітних ветеранів АТО у Тернопільській області дають змогу дійти низки висновків.

1. У Тернопільській області порівняно з іншими регіонами сьогодні наявна невелика кількість безробітних ветеранів АТО, які потребують допомоги державних структур, у тому числі Тернопільського обласного центру зайнятості. Цією верствою населення повинні опікуватися й інші регіональні органи влади та надавати їй всебічну підтримку.

2. Більшість безробітних ветеранів АТО у Тернопільській області – молоді люди віком від 35 до 44 років. Ці особи мають досить високий рівень працездатності та можуть спрямувати свою енергію у розвиток пріоритетних сфер господарської діяльності регіону. Також ця вікова категорія переважно має досвід в окремих видах діяльності, що дає змогу досить професійно виконувати різні види робіт та обіймати більш кваліфіковані посади.

3. Наявність професійно-технічної освіти у 49,7% безробітних ветеранів АТО дає підстави дійти висновку про можливість започаткування ними власного бізнесу у галузях, де застосовується фізична праця та здійснюється прикладна діяльність. Тернопільська область сьогодні дуже потребує розвитку таких галузей.

4. Робоча сила безробітних ветеранів Тернопільського регіону сьогодні в основному спрямовується у такі галузі, як переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля і ремонт транспортних засобів. Ці галузі стрімко розвиваються, створюються нові робочі місця, що дає змогу працевлаштувати ветеранів. Проте сьогодні стрімко розвиваються й інші сфери діяльності, наприклад ІТ-галузь. Тому професійне навчання безробітних учасників АТО варто орієнтувати насамперед на потреби сучасного ринку праці регіону.

5. На ринку праці Тернопільської області найбільш затребуваними станом на січень-травень 2017 були робітники з обслуговування устаткування та машин, кваліфіковані робітники з інструментом, представники найпростіших професій та особи без професії. Проте

можемо зазначити, що особи з вищим рівнем кваліфікації також є потрібними. Тому важливо встановити структурне співвідношення потреб ринку праці та надання освітніх послуг безробітним ветеранам з метою забезпечення їх саме тією кваліфікацією, яка сьогодні є найбільш потрібною для забезпечення ефективного регіонального розвитку.

Отже, можемо зазначити, що для здійснення ефективної соціально-економічної політики щодо зайнятості безробітних ветеранів АТО на місцевому рівні велике значення має якість та ефективність саме регіональної політики, активізація місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку малого і середнього підприємництва, а також активна участь громадських об'єднань у процесах покращення державної політики підтримки ветеранів АТО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пожидаев Д. От боевых действий – к гражданской жизни / Д. Пожидаев // Социологические исследования. – 2014. – № 2. – С. 70-75.
2. Еремина Т., Крюков Н., Логинова Ю. Социально-психологическая адаптация граждан, принимавших участие в боевых действиях [Електронний ресурс] / Т. Еремина, Н. Крюков, Ю. Логинова. – Режим доступу: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/270/50270/24619?p_page=1
3. Ніколаєнко С. Особливості психологічної допомоги учасникам військових дій при посттравматичному стресовому розладі [Електронний ресурс] / С. Ніколаєнко. – Режим доступу: <http://irbisnbuv.gov.ua>
4. Порошенко назвав кількість мобілізованих протягом шести черг мобілізації. УНІАН (30 червня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unian.ua/war/1114740-poroshenko-nazvav-kilkist-mobilizovanihprotyagom-shesticherg-mobilizatsiji.html
5. Щодо надання послуг державної служби зайнятості безробітним з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО. (1 червня 2017 р.) [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=393494>
6. Щодо ситуації на ринку праці та діяльності Тернопільського обласного центру зайнятості у січні-травні 2017 року: Аналітична довідка. – Тернопіль: ТОЦЗ, 2017. – 34 с.

УДК 332.1

Турський І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

MAJOR TRENDS OF KNOWLEDGE ECONOMICS FORMING AND THE NEED FOR TRANSFORMATION OF PRODUCTIVE FORCES

АНОТАЦІЯ

Досліджено сучасні тенденції економіки знань на основі міжнародної статистики. Виявлено основні тенденції розвитку економіки знань країн світу та напрями трансформації продуктивних сил на основі спільної статистичної бази, яка дає змогу порівнювати країни та отримувати методологічно коректні результати. Доведено, що здатність ефективно використовувати знання дає змогу країнам ефективно використовувати ресурси і поліпшувати свій добробут, сприяючи економічному розвитку на основі використання нового ресурсу – знань. Вказано, що для забезпечення цього процесу в країні повинен бути досить високий рівень освіченості населення, розвитку і використання нових інформаційних технологій, активне впровадження інновацій в господарську діяльність та висока підприємницька активність.

Ключові слова: нова економіка, знання, економічне зростання, регіон, розвиток.

АННОТАЦИЯ

Исследовано современные тенденции в экономике знаний на основе международной статистики. Выявлены основные тенденции развития экономики знаний стран мира и направления трансформации производительных сил на основе общей статистической базы, которая позволяет сравнивать страны и получать методологически корректные результаты. Доказано, что способность эффективно использовать знания позволяет странам эффективно использовать ресурсы и улучшать свое благосостояние, способствуя экономическому развитию на основе использования нового ресурса – знаний. Указано, что для обеспечения этого процесса в стране должен быть достаточно высокий уровень образованности населения, развития и использования новых информационных технологий, активное внедрение инноваций в хозяйственную деятельность и высокая предпринимательская активность.

Ключевые слова: новая экономика, знания, экономический рост, регион, развитие.

ANNOTATION

The modern tendencies of knowledge economy on the basis of international statistics are investigated. The main tendencies of the knowledge economy development of the countries and directions of transformation of productive forces have been identified, on the basis of a common statistics that allows to compare countries and to receive methodologically correct results. It is proved that the ability to effectively use of knowledge enables countries to use resources effectively and improve their well-being, contributing to economic development through the use of a new knowledge resource. It is specified that in order to ensure this process in the country should have a fairly high level of education of the population, the development and use of new information technologies, the active introduction of innovations in economic activity and high business activity.

Keywords: new economy, knowledge, economic growth, region, development.

Постановка проблеми. Еволюційний поступ соціуму завжди супроводжувався винайденням,

упровадження та активним застосуванням технологій та інновацій. Проте завжди вважалося, що в економічному зростанні більш важливими є традиційні фактори виробництва. Реалії сучасного економічного розвитку це певною мірою спростовують. Знання сьогодні є детермінантою продуктивності праці та економічного зростання, і в майбутньому ці тенденції тільки посилюватимуться з огляду на значне прискорення соціально-економічних процесів. Таким чином, економіка знань вимагає швидкої трансформації продуктивних сил країн світу на основі їх інтелектуалізації.

Саме тому аналіз економіки знань вважаємо доцільним провести в дихотомічному розрізі, а саме продемонструвати стан та світову кон'юнктуру за останні роки згідно зі статистичними даними поряд із більш довгостроковим, ретроспективним аналізом, аби показати перетворення та зміни структури пріоритетів розвитку і господарювання соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень у сфері економіки знань в українській науці хотілось би відзначити праці таких вчених, як М. Поляков, О. Сахненко, О. Топоркова, У. Гузар, Н. Рак, І. Малик, С. Дубиківський, О. Вінничук, І. Вінничук, Л. Скрацук, Н. Носань та ін.

Західні вчені Б. Лундвалл, М. Кастельс, К. Фрімен, Е. фон Вайцеккер, Е. Ловінс, Л. Ловінс, У. Дайзарад, Р. Інглегарат, П. Пільцер та багато інших досліджували парадигму становлення економіки знань. Незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, аналізу окремих тенденцій становлення нової економіки на регіональному рівні присвячено мало праць.

Мета статті – виявити основні тенденції розвитку економіки знань країн світу та напрями трансформації продуктивних сил на основі спільної статистичної бази, яка дає змогу порівнювати країни та отримувати методологічно коректні результати.

Виклад основного матеріалу. На рисунку 1 можна побачити сучасний стан зайнятості населення країн Європи та світу у наукомістких сферах економіки.

Цікавим і демонстративним є щорічний темп приросту витрат на дослідження і розробки на підприємствах у країнах світу (рис. 2). Лідерську

позицію зі значним відривом займає Бельгія, яку наздоганяють Польща, Туреччина та Литва.

Щодо структури експорту наукоємної продукції варто зазначити, що у країнах Європи спостерігається певна спеціалізація (рис. 3). Так, найбільша частка виробництва електронного та телекомунікаційного обладнання в експорті – у Мальті, Естонії, Румунії, Литві, Македонії та ін.

Найбільша частка високотехнологічного обладнання в експорті спостерігається у Фін-

ляндії, Данії, Великобританії. Щодо продукції аерокосмічної галузі у структурі експорту можна виділити Кіпр, Францію, Великобританію, Німеччину [1].

Водночас низка країн демонструють збалансовану структуру (наприклад, Великобританія, Естонія, Туреччина, Німеччина, Італія, Фінляндія та інші).

Важливим аспектом розвитку економіки знань є доступність для громадян та суб'єктів господарювання телекомунікаційної інфра-

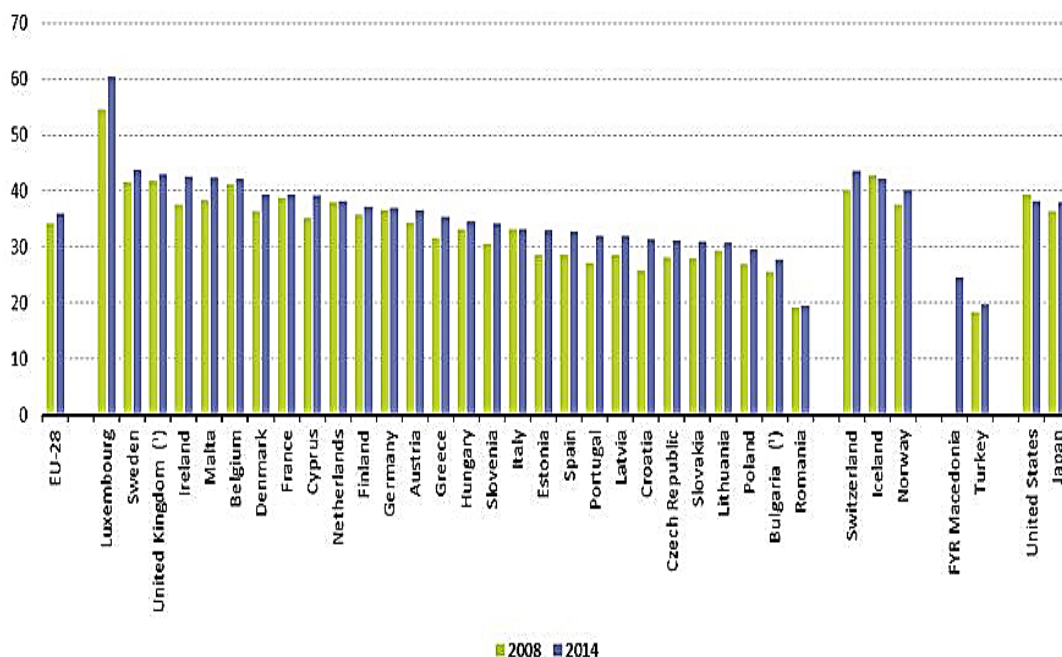


Рис. 1. Відсоток населення, зайнятого у наукоємних галузях економіки

Джерело: за даними Eurostat [1]

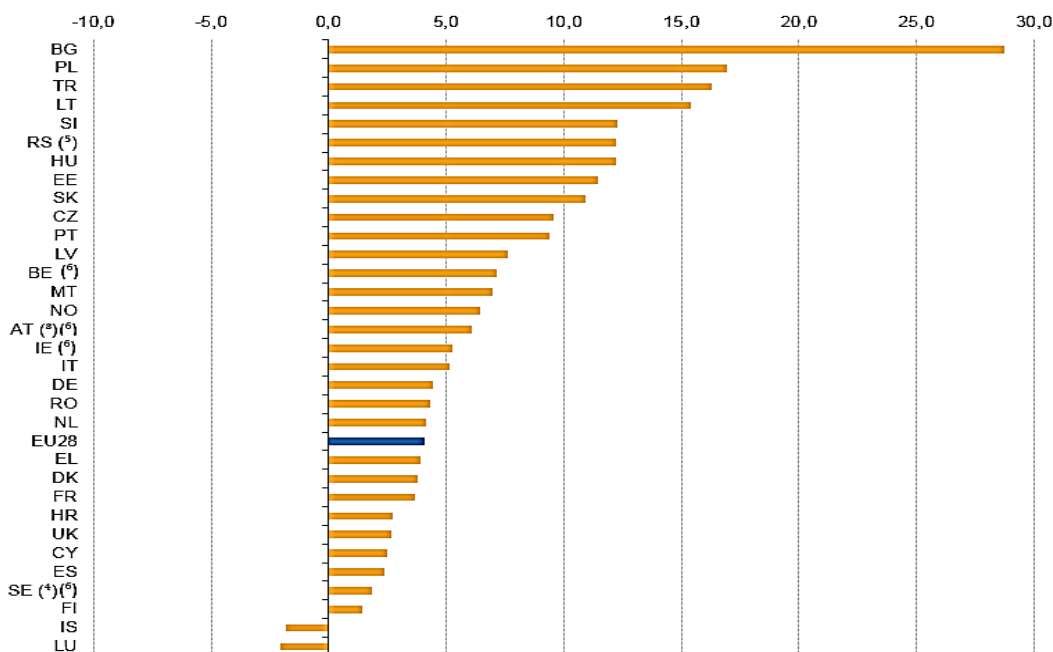


Рис. 2. Темпи приросту витрат на НД ДКР підприємствами у 2016 році у країнах Європи

Джерело: за даними Eurostat [1]

структури, про що йтиметься далі. Сьогодні можна спостерігати стаке зростання активного використання швидкісної мережі Інтернет у країнах Євросоюзу (рис. 4). Так, станом на 2015 рік близько 95% підприємств мали швидкісне підключення (поряд із 80% підключень у домогосподарствах) [1]. У дослідженнях домогосподарством вважають сім'ю із мінімум однієї особи віком від 16 до 74 років. До підприємств відносять суб'єктів господарювання із чисельністю працівників понад 10.

Щодо ефективного застосування інновацій сьогодні можна стверджувати, що у країнах Європейського союзу спостерігається позитивна стабільна динаміка (рис. 5). Можна виокремити найсильніших інноваційних лідерів, де упровадження та використання інновацій є найбільш інтенсивним, – Швецію, Данію, Німеччину та Фінляндію. Найменш ефективним є застосування інновацій та розробок у таких країнах, як Болгарія, Латвія, Румунія, Польща та деякі інші. Для оцінки використовувався комплексний індикатор, що показує ступінь упровадження результатів науково-дослідних робіт на підприємствах та в установах [1].

Згідно з методикою проведення дослідження рівня інновативності країни статистичної служби Європейського союзу до згаданого комплексного показника відносять 25 індикаторів, розділених на 8 груп, які дають змогу окреслити та оцінити такі параметри, як:

- людські ресурси;
- науково-дослідні системи;
- фінансування та підтримка;
- рівень бізнес-зв'язків та контактів;
- обсяги інвестицій;
- інтелектуальні активи;
- інноватори;
- економічні ефекти.

За цими параметрами виведено середній інтегральний показник по Євросоюзу, який становив 0,519 у 2007 році і 0,555 у 2014 році, що демонструє загальний ріст. Згідно з цим показником визначено згаданих вище країн-лідерів та аутсайдерів інноваційних процесів.

У таблиці 1 наведено дані звіту Організації економічного співробітництва і розвитку за країнами Європи та світу [4, с. 16]. У ній показано прирости рівнів витрат низки країн (як розвинутих, так і тих, що розвиваються) на розвиток

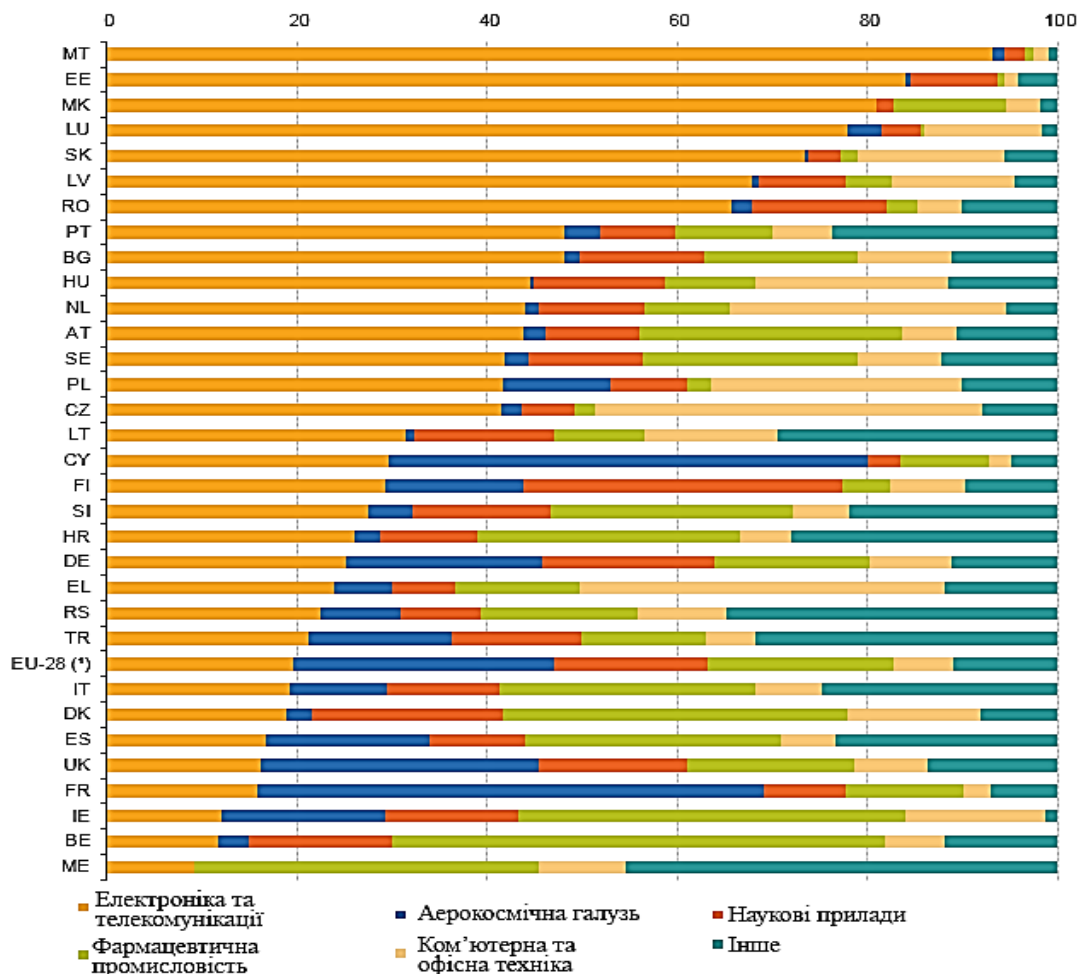


Рис. 3. Структура високотехнологічного експорту за групами промисловості у 2015 році у розвинутих країнах світу

Джерело: за даними Eurostat [1]

науки та технології у розрізі загальних обсягів, джерел фінансування та сфери упровадження і використання.

Подальшим кроком у аналізі стану економіки знань є дослідження її динаміки у довшому, попередньому історичному періоді.

Швидкий прогрес у галузі телекомунікацій і транспорту прискорив процес глобалізації, створюючи нове ігрове поле для світової конкуренції зі значними можливостями для тих країн, які здатні швидко пристосовуватись до нових змін.

Також варто відзначити стрімке зростання малих країн із розвинутою економікою, таких як Сінгапур та Ірландія, зростання продуктивності економіки Сполучених Штатів, сповільнення (або і практичну зупинку) сталого розвитку деяких країн Європи, вибух офшорного

бізнесу і аутсорсингу, в тому числі появу Китаю як світової ланки кінцевого складання товарів, дивовижне зростання ІТ-технологій та чималі стрибки у налагодженні телекомунікаційних процесів навіть у відсталих в економічному плані країнах Африки. Щодо США варто відзначити, що підвищення ефективності економіки відбулося завдяки глобалізаційним процесам та здатності традиційних секторів влитися у ці тенденції, отримуючи вигоду для своїх бізнес-операцій, а також те, що ті сфери, які базувалися на логістиці, завдяки технологічним проривам отримали небувалого прискорення.

Найменш розвинені країни в середньому демонструють ріст на 6% поряд із безпрецедентною швидкістю зростання загальносвітової економіки на 5% [2, с. 22].

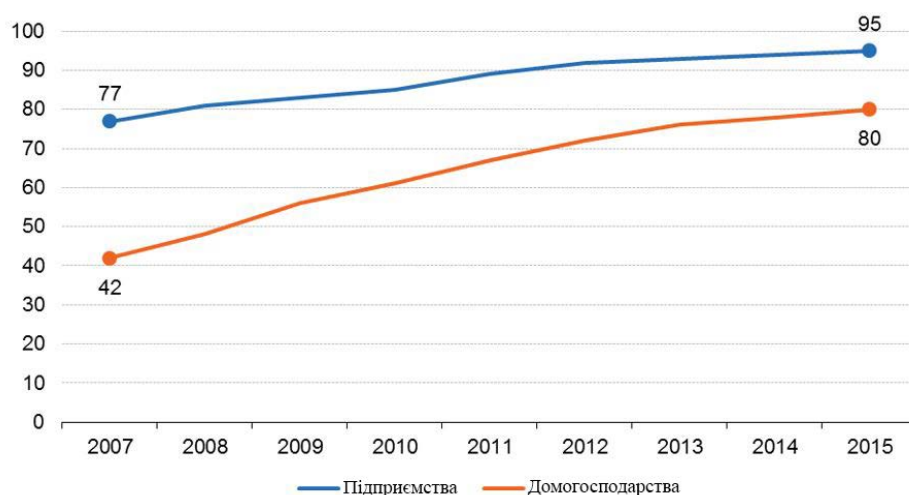


Рис. 4. Домогосподарства та підприємства зі швидкісним доступом до мережі Інтернет

Джерело: за даними Eurostat [1]

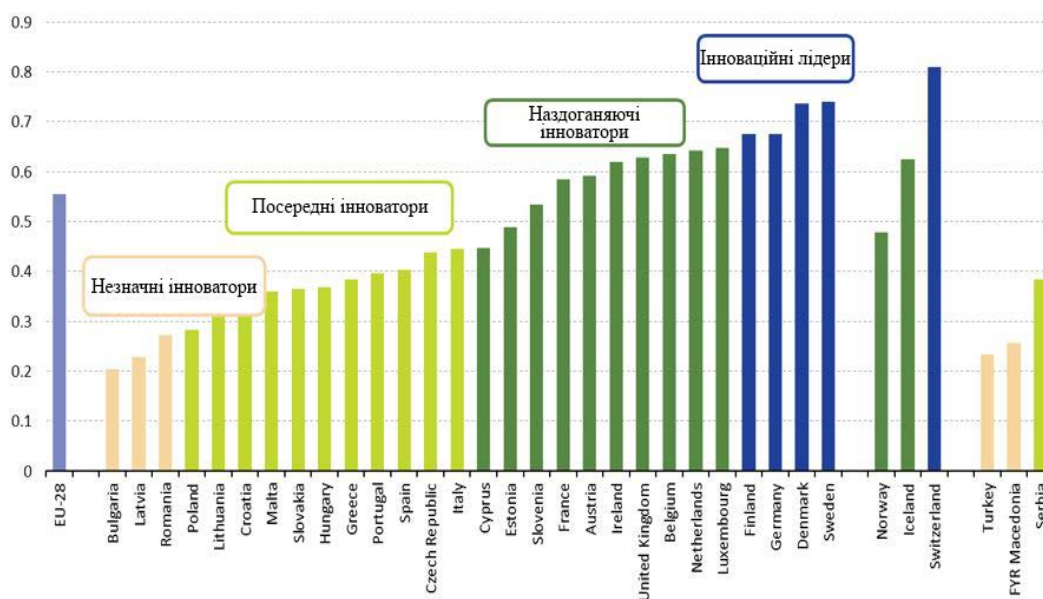


Рис. 5. Інновації країн ЄС у 2015 році

Джерело: за даними Eurostat [1]

Науковці відзначають цікавий факт, що цілком імовірно буде унікальний шлях розвитку для країн слабо розвинених та з перехідною економікою. Дуже часто вектор їх розвитку буде відрізнятися від пройденого недавно розвину-

тими країнами. Прогнозують навіть можливість «перестрибування» через епоху, коли країна з аграрною економікою може стати постіндустріальною, що може відбутися через масове використання постулатів економіки знань [3].

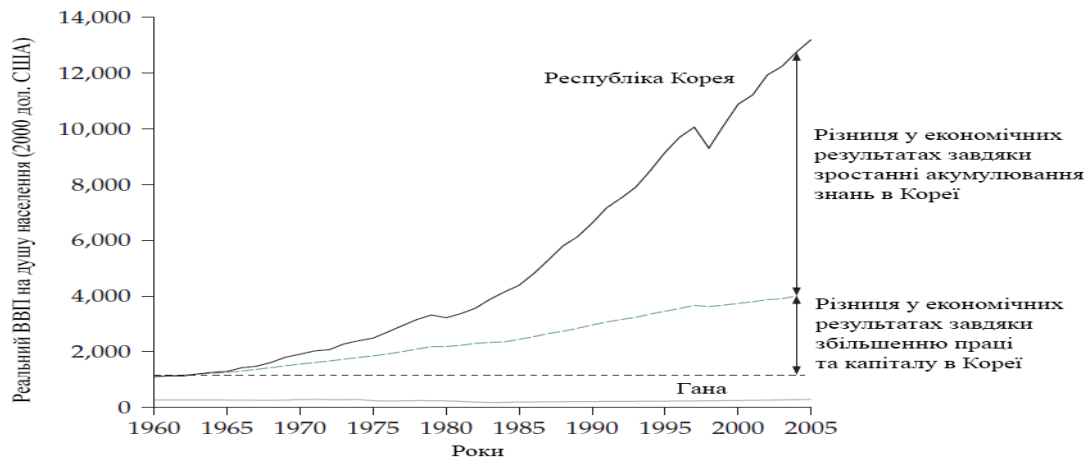


Рис. 6. Зростання ВВП на душу населення за останні 50 років у Гані та Республіці Корея
Джерело: дослідження Світового банку [2, с. 1-4]

Таблиця 1

Витрати на НД і ДКР у структурі ВВП країн світу у 2016 році

Країни	Витрати на НД і ДКР у структурі ВВП						Кількість наукових працівників (у еквіваленті повної зайнятості)
	Млн. дол. США (за паритетом купівельної спроможності)	У % фінансованих з		У % виконаних у сферах			
		Промисловості	Уряду	Промисловості	Вищої освіти	Державного управління	
Австралія	23 084	61,9	34,6	56,3	29,6	11,2	100 414
Австрія	13 168	47,3	35,7	70,8	24,3	4,4	41 595
Канада	25 813,6	45,4	34,6	49,9	40,4	9,2	159 190
Чилі	1486,9	32,0	44,1	33,5	38,9	8,1	7602
Чехія	6556,1	35,9	32,9	56,0	25,4	18,2	36 040
Данія	7920,9	57,9	30,4	64,0	33,2	2,3	40 647
Естонія	531,3	37,1	49,5	43,5	44,3	11,0	4323
Фінляндія	7050,8	53,5	27,5	67,7	22,9	8,6	38 281
Франція	58 750,3	55,0	35,2	64,8	20,6	13,1	269 377
Німеччина	108 827,2	65,8	28,8	67,5	17,7	14,8	351 130
Греція	2447,1	29,8	53,3	33,9	37,2	27,7	29 877
Ісландія	272,3	39,2	35,0	56,8	35,3	6,5	1950
Ірландія	3402,4	54,5	24,6	74,7	20,7	4,6	17 243
Ізраїль	11 376,5	36,5	12,7	84,5	12,5	1,9	63 521
Італія	27 744,4	45,2	41,4	55,7	26,9	14,5	119 977
Японія	166 861	77,3	16,0	77,8	12,6	8,3	682 935
Корея	72 266,8	75,3	23,0	78,2	9,0	11,2	345 463
Мексика	11 682,7	23,8	73,6	39,0	28,9	30,5	38 823
Польща	9031,1	39,0	45,2	46,6	29,2	24,0	78 622
Туреччина	15 132,3	50,9	26,3	49,8	40,5	9,7	89 657
Великобританія	44 174,1	46,5	28,8	64,4	26,1	7,8	273 560
США	456 977	60,9	27,7	70,6	14,2	11,2	1 307 973
Аргентина	5700,9	20,4	75,4	20,1	30,5	47,7	51 665
Китай	368 731,6	75,4	20,3	77,3	6,9	15,8	1 524 280
Румунія	1505,4	32,9	48,5	41,5	15,2	43,0	18 109
Росія	39 863,0	27,1	69,2	59,6	9,8	30,5	444 865
Сінгапур	10 054,8	54,1	37,1	61,2	27,4	11,4	36 666
ПАР	4824,2	38,3	45,4	44,3	30,7	22,9	21 383

Джерело: за даними ОЕСР [4, с. 16]

Такі зауваження є дуже слушними для нашої держави, адже, як показує практика, процеси реформ проводяться по традиційному, вже пройденому в певній країні шляху, де ті чи інші заходи себе вже зарекомендували з позитивного боку. Справді, не можна не погодитись із твердженням, що недоцільно сліпо копіювати чужі стратегії розвитку, цілком слушним є шлях розроблення власних програм з акцентом на інновації та знання, адже знання та здатність отримувати конкурентні переваги від застосування технологій є ефективним шляхом успішного розвитку як держави загалом, так і окремо взятого підприємства чи приватного бізнесу.

Продемонструвати найбільш значущу роль знань у процесі розвитку можна завдяки економічному дослідженню, проведеному Світовим банком у 1999 році, в якому було здійснено порівняння темпів зростання ВВП на душу населення Гани і Республіки Корея протягом півстоліття (рис. 6). Майже дві третини приросту забезпечувалося не накопиченням фізичного капіталу і робочої сили, а іншими джерелами зростання і підвищення ефективності економіки, в яких фактор знання був вирішальним, хоча його конкретний вплив важко оцінити у кількісному вимірі. Вагома роль у розвитку знань також може бути проілюстрована різними граничними точками. Наприклад, як правило, стійкого економічного піднесення не може бути за значення мінімального рівня грамотності 40% та рівня розвитку телекомунікаційних послуг (телефонізації) менш ніж 30%.

Так, низка країн, що розвиваються, ще не досягли цього порогу. [2, с. 22].

Висновки. Здатність ефективно використовувати знання дає країнам змогу ефективно використовувати ресурси і поліпшувати свій добробут, сприяючи економічному розвитку на основі використання нового ресурсу – знань. Для забезпечення цього процесу в країні повинен бути досить високий рівень освіченості населення, розвитку і використання нових інформаційних технологій, активне впровадження інновацій в господарську діяльність та висока підприємницька активність. Окремо потрібно дослідити зв'язок рівня соціально-економічного розвитку підприємництва та продуктивних сил із рівнем розвитку нової економіки знань країн та регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Europe 2020 indicators – R&D and innovation – Eurostat, – available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_R%26D_and_innovation 17 Feb 2017.
2. Building Knowledge Economies. World Bank: Advanced Strategies for Development. WBI Development Studies. Washington, DC. 2016 – P. 745.
3. Behind the Bleeding Edge: Technology Leapfrogs.–TheEconomist,2006-September23.–Режимдоступу: <http://www.economist.com/node/7944359>
4. OECD (2016), Main Science and Technology Indicators Vol. 2016 Issue 1, OECD Publishing. Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators/volume-2016/issue-1_msti-v2016-1-en

УДК 330.341.4

Яцишина І.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRY OF KHMELNYTSKYI REGION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню проблем регіонального інноваційного розвитку. Зокрема, аргументовано значущість НТП в економічному зростанні так званих депресивних регіонів України. Проаналізовано динаміку інноваційної активності промислових підприємств Хмельниччини. Досліджено динаміку та структуру процесу впровадження інновацій промисловістю. Визначено місце інноваційних чинників у формуванні та реалізації стратегій соціально-економічного розвитку області.

Ключові слова: інноваційний розвиток регіону, інноваційна активність, впровадження інновацій, стратегія, інноваційні чинники соціально-економічного розвитку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблем регионально-инновационного развития. В частности, аргументирована значимость НТП в экономическом росте так называемых депрессивных регионов Украины. Проанализирована динамика инновационной активности промышленных предприятий Хмельницкой области. Исследованы динамика и структура процесса внедрения инноваций промышленностью. Определено место инновационных факторов в формировании и реализации стратегии социально-экономического развития области.

Ключевые слова: инновационное развитие региона, инновационная активность, внедрение инноваций, стратегия, инновационные факторы социально-экономического развития.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of problems of regional innovative development. In particular, the importance of scientific and technical progress in the economic growth of the so-called depressed regions of Ukraine is well-founded. Dynamics of innovative activity of industrial enterprises of Khmelnytsky region is analyzed. The dynamics and structure of the process of introducing innovations by industry has been studied. The place of innovative factors in the formation and implementation of the socio-economic development strategies of the region is determined.

Keywords: innovative development of the region, innovative activity, introduction of innovations, strategy, innovative factors of social and economic development.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки глобального, національного та регіонального рівня визначається рівнем її інноваційності. Фактично досвід розвинутих країн світу доводить, що інноваційні чинники здійснюють вплив не тільки на економічні, а й на соціальні індикатори розвитку окремих регіонів. Тому оцінка стану інноваційної активності областей України, аналіз ефективності інноваційного складника регіональної політики стає важливим напрямом теоретичних і прикладних досліджень для виявлення резервів соціально-економічного зростання регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування та реалізації інноваційної політики регіонів розглядаються у пра-

цях таких вітчизняних економістів, як Ю. Атаманова, В. Будкін, І. Бутирська, Т. Захарова, В. Лисюк, І. Одотюк, І. Сільченко, М. Скрипник, Л. Федулова, О. Фащевська, С. Щеголь, В. Шовкалюк. Аналізу проблем інноваційного розвитку регіонів присвячено низку досліджень В. Головатюка, О. Доценка, О. Жихор, В. Соловйова, Ю. Харазішвілі, І. Чухна.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових джерел показав, що за наявності значного кола досліджень інноваційного розвитку регіонів України регіональна інноватика залишає маловивченими проблеми окремих регіонів, будуючи більшість досліджень у теоретико-методологічній площині або проводячи окремі інтегральні оцінки. При цьому прикладні аспекти регіонального інноваційного розвитку залишаються маловивченими.

Метою статті є оцінка інноваційної активності промисловості Хмельницької області та аналіз інноваційної спрямованості стратегічних засад соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позиції Хмельниччини серед інших областей України щодо інноваційного розвитку її промисловості за різними оцінками визначені як слабкі. Так, дослідження інноваційного потенціалу регіонів [1] засвідчує, що за результатами інтегрованих розрахунків за 2005 р. Хмельницька область посідала в загальному рейтингу 24 місце і віднесена до групи найменш інноваційно привабливих регіонів. За іншим підходом [2] щодо групування регіонів за рівнем інноваційного потенціалу у 2007 р. Хмельниччина займає передостаннє 26 місце. А за розрахунками значення інтегрального показника рівня інноваційного розвитку [3] область є аутсайдером у всеукраїнському рейтингу. Незважаючи на те, що всі ці дослідження проводилися за різними методиками і віддзеркалюють різні аспекти науково-інноваційної діяльності, рейтинги Хмельницької області різняться мало.

Однак дослідження [4; 5] доводять, що українські регіони різняться за структурою своєї економіки та масштабами економічної діяльності, тому є некоректним порівняння різних регіонів середнім арифметичним підсумовуванням несумісних вхідних та вихідних макропоказників без урахування їхньої важливості.

Проведене дослідження [5] показує, що запропонований та розрахований автором інтегральний критерій рівня інноваційності соціально-економічного розвитку регіонів України значно більший у тих областях, які прийнято вважати за показниками офіційної статистики депресивними. Запропонована автором методика базується не просто на порівнянні ВВП на душу населення, а на врахуванні таких критеріїв оцінки складників соціально-економічного розвитку, як узагальнена продуктивність, технологія виробництва, рівень використання потенційних можливостей, соціальна справедливість, тіньова економіка, рівень використання праці. У результаті проведених розрахунків автор [5] дійшов висновку про найбільшу значущість НТП в економічному зростанні так званих депресивних регіонів України з низьким рівнем інноваційної активності. На думку автора, саме сприяння впровадженню інноваційних розробок, що підвищує сукупну факторну продуктивність як індикатор НТП, є дуже важливим і вирішальним для виведення економіки регіонів із кризи та подальшого їх соціально-економічного розвитку.

Тому аналіз рівня інноваційної активності окремих регіонів необхідний у контексті його значущості для соціально-економічного зростання економіки мезо- та макрорівнів.

Інноваційну активність промислових підприємств Хмельницької області характеризує рис. 1.

Рисунок характеризує дві тенденції:

1) частка промислових підприємств області, які займалися інноваціями (тобто мали інноваційні витрати за одним або декількома з напрямів такої діяльності), постійно перевершує частку тих підприємств, які впроваджували інновації, що може розглядатись як позитивна для економіки області тенденція, адже кожному зі впроваджень передують інвестиції у розробки. До 2006 р. розрив між цими групами підприємств становив 3-7%, а починаючи з 2006 р. такий

розрив коливається в інтервалі 0-1%. Виявлена ситуація показує, що промислові підприємства області з часом все менше орієнтуються на впровадження довгострокових інноваційних проєктів, які потребують «довгих» грошей і власних досліджень та розробок, надаючи перевагу закупці готових інновацій;

2) звертає на себе увагу нарощування інноваційної активності промислових підприємств області в 2009-2012 рр., адже частка підприємств, що займалися інноваціями, зросла від 4% у 2008 р. до 22% у 2012 р., і хоча більшість інноваційних проєктів цього періоду була незначною за масштабами, той факт, що промислові підприємства області для виходу із кризи використовували впровадження інновацій, не може не викликати оптимізму.

На жаль, інноваційна активність підприємств Хмельниччини за подальші два роки (2013-2014 рр.) впала вдвічі – з 22% до 10%, однак у 2015 р. децю зросла – до 12,3%.

Дослідження, проведене Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, підтверджує, що для промислових підприємств основним джерелом інновацій є власні розробки, також підприємства використовують розробки місцевих науково-технічних організацій. Значно менше бізнес застосовує розробки світової науки, що може означати як неготовність бізнесу фінансувати наукові розробки, так і брак відповідної потужності чи кваліфікації в регіоні [7, с. 18].

Оцінка інноваційних упроваджень Хмельниччини за 2000-2015 рр. ускладнена тим, що за цей період тричі суттєво мінялись методичні підходи щодо статистичних обстежень, тому дані табл. 1 дають лише найбільш загальні уявлення про тенденції запровадження інноваційних продуктів області. Більш детально проаналізуємо зміни за останні п'ять років, упродовж яких методика статистичних обрахунків була більш сталою.

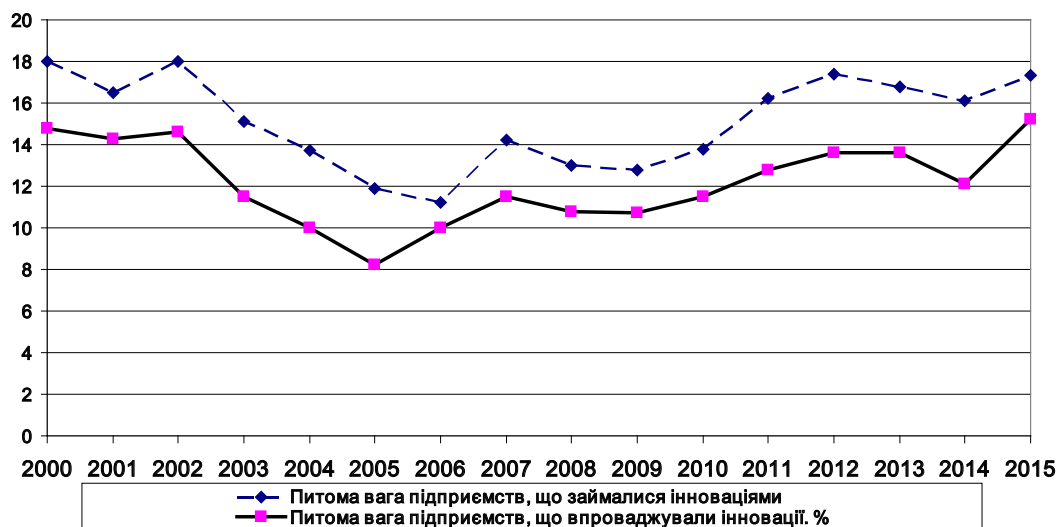


Рис. 1. Інноваційна активність промислових підприємств області за 2000-2015 роки
Побудовано за даними джерела [6]

Таблиця 1
Динаміка інноваційних упроваджень
промислових підприємств області в 2000-
2015 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, одиниць	у т. ч. маловідходних, ресурсозберігаючих	Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань	з них нових видів техніки
2000	11,8	26	5	405	40
2001	10,8	14	6	360	29
2002	8,9	13	5	307	22
2003	6,1	55	21	72	11
2004	4,8	12	7	31	7
2005	3,4	13	3	19	3
2006	6,5	4	3	20	14
2007	6,4	8	4	7	5
2008	3,9	16	10	8	3
2009	5,1	14	5	14	5
2010	16	42	19	36	13
2011	20,9	44	14	43	12
2012	22,2	32	11	27	6
2013	17,9	24	5	23	9
2014	9,9	11	4	11	5
2015	12,31	9	6	24	13

Побудовано за джерелом [6]

Очевидно, що питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації в області, у 2011 р. становила 22,2% і поступово зменшувалася протягом аналізованого періоду до 12,3% у 2015 р. Темп зростання цього показника у 2015 р. проти попереднього 2014 р. становив

24,2%, однак проти 2011 р. відбулося суттєве зменшення (майже на 40,0%). У 2011 р. 34 промислові підприємства впровадили 44 нові технологічні процеси, 2012-2015 рр. відзначилися стійкою спадною тенденцією, і станом на 2015 р. лише 7 підприємств впровадили 9 нових технологічних процесів (падіння проти 2011 р. становило близько 80% за обома показниками). Кількість упроваджених нових маловідходних, ресурсозберігаючих технологій становить у 2011 р. 14 одиниць, далі до 2015 р. динаміка є також спадною, однак її темп дещо менший (60%), і у 2015 р. промислові підприємства області впровадили таких технологій лише 6. Фактично саме 2010-2011 рр. характеризувалися нарощуванням упроваджень ресурсозберігаючих технологій, особливо щодо виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, що викликано кон'юнктурними змінами на ринку енергоресурсів. 2010-2011 рр. відзначені сплеском освоєних інноваційних видів продукції промисловими підприємствами області. Так, у 2009 р. підприємства області впровадили 14 нових видів продукції, в 2010 р. – 36 (зростання становить 2,5 раза), а в 2011 р. – 43 (ще 20% приросту проти попереднього року). Однак далі відбувається поступове зменшення кількості інноваційних упроваджень щодо нових видів продукції, і у 2014 р. їх лише 11 (спад проти 2011 р. становив 4 рази), а 2015 рік відзначається збільшенням кількості продуктивних інновацій до 24 (ріст щодо попереднього року – майже 220%). Загальна тенденція з освоєнням нових видів техніки у складі продуктивних інновацій серед промислових підприємств області аналогічна.

Найбільшу увагу інноваційно активні підприємства області приділяли можливості реалізувати нову продукцію; 62-95% підприємств,

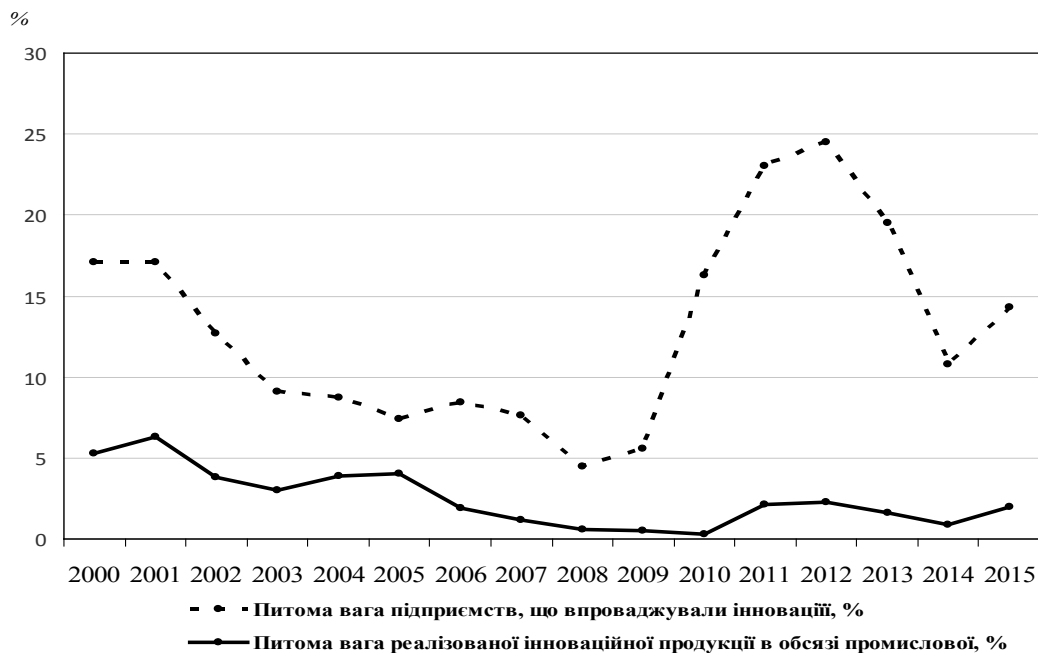


Рис. 2. Частка інноваційних упроваджень промислових підприємств
Хмельницької області за 2000-2015 рр.

Побудовано за даними джерела [6]

які займались інноваційною діяльністю, відвантажували інноваційну продукцію, 20-43% впроваджували нові види продукції, 18-43% підприємств упроваджували нові технології. На жаль, статистична звітність не дає можливості визначити рівень такої новизни (новою вона є для підприємства, регіону або країни). Очевидно, що інноваційна продукція у складі реалізованої займає дуже невелику частку, найбільшого значення цей показник досяг ще у 2001 р. і становив понад 6%. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової з 2000 р. до 2010 р. мала стійку тенденцію до зниження, фактично з 2008 р. вона становить менше 1%, з 2011 р. починається невеликий ріст цього показника.

Аналіз інноваційної активності підприємств у розрізі галузей промисловості показує, що частка таких підприємств протягом 2005-2014 рр. найбільша у машинобудуванні (в 2-2,7 рази більша за середню по області), а також у виробництві неметалевої мінеральної продукції показники перевершують регіональні приблизно у 2 рази.

Важливого значення для інноваційного розвитку області має регіональне стратегування. Хмельницька область – одна з небагатьох, у якій відсутня регіональна програма інноваційного розвитку. У теоретичному аспекті ця регіональна проблема взаємопов'язана з пошуком шляхів удосконалення державної регіональної політики, а в практичному – із формуванням у регіоні сприятливого інвестиційного клімату та покращенням його соціально-економічного становища.

Питання інноваційного зростання опосередковано входять у Стратегію економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2004-2015 рр., де передбачено, що на другому етапі реалізації Стратегії (2006-2009 рр.) має бути здійснена комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів та механізмів структурно-інноваційної моделі соціально орієнтованої економіки, що має дати змогу досягнути середньорічних темпів приросту ВДВ до 7% [8]. Однак ці плани не отримали реалізації на практиці. Мабуть, саме тому ще до кінця строку дії означеної Стратегії рішенням Хмельницької обласної ради № 24-4/2011 від 18 травня 2011 р. була затверджена нова Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020 рр. [9]. Задекларовано, що Стратегія забезпечує межі для соціально-економічного розвитку Хмельницької області, зосереджуючись на створенні імпульсу для переходу до економіки з високою доданою вартістю, де знання, середовище і якість життя підкріплюють сталій економічній розвиток.

Розроблення цієї Стратегії здійснювалась як одного з пілотних проєктів у межах дії Проєкту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні». Очевидно, що Стратегія 2011 р. серйозно відрізняється від попередньої

2004 р. Передусім вона написана «європейськими» за мисленням фахівцями, науково обґрунтована, насичена сучасною економічною термінологією; у ній вперше визнається необхідність переходу до регіональної економіки знань, що передбачає пріоритетність науково-технологічного та інноваційного розвитку. Передбачена конкретизація Стратегії у планах її реалізації, яких має бути три, кожен охоплює трирічний період.

Одним із напрямів реалізації інноваційних засад запланованого соціально-економічного зростання області є операційна ціль 1.1: «Розвиток інноваційного та конкурентоспроможного промислового сектору», що спрямована на послаблення залежності від традиційних секторів економіки з низьким рівнем доданої вартості. Стратегія має на меті підвищення продуктивності та цінності підприємств на основі комплексного підходу, що передбачає цілеспрямовану підтримку інвестицій у впровадження інновацій, поліпшення менеджменту, безперервне навчання працівників та удосконалення виробничих процесів на основі технологічної модернізації, включаючи інвестиції в економію енергії та забезпечення екологічності. Саме ця ціль виписана загальними фразами.

Стратегія визначає, що для формування економіки на основі знань та зміцнення конкурентоспроможності регіону необхідно забезпечити зміцнення інноваційного потенціалу, поширювати інновації та спрямовувати інформацію, технології та інші інноваційні знання безпосередньо суб'єктам господарювання.

На кінець періоду дії Стратегії очікується отримати такі результати у цьому аспекті, як:

- промисловість і сфера послуг із високою доданою вартістю;
- поліпшення структури підгалузей економіки за рахунок нової продукції, що має попит на ринку;
- підтримка економіки Хмельниччини за рахунок підвищення рівня знань та кваліфікації робочої сили.

Цікаво, що операційна ціль «Підвищення здатності людського потенціалу адаптуватися до потреб економіки та невиробничого сектору» віднесена не до цілей посилення ресурсного забезпечення економічного розвитку, а за радянським принципом до соціальної сфери – до цілі, спрямованої на вирішення наскрізних проблем та покращення якості життя.

Ці результати мають бути втілені в таких показниках, як зростання ВВП, підвищення рівня зайнятості. Однак загалом зростання інноваційного складника економіки регіону не стало стратегічним орієнтиром цього документу.

У травні 2015 р. Хмельницькою обласною радою було підведено підсумки реалізації I етапу виконання Стратегії розвитку області до 2020 р. Визначено, що у 2011-2014 рр. промисловими підприємствами області було впроваджено низку інноваційних проєктів, а саме:

– ЗАТ «Славутський Будфарфор» введено в дію новий цех № 6, який спеціалізується на виготовленні оновленої продукції – санітарно-технічної кераміки;

– відкрито новітню виробничо-технологічну лінію з ливарного виробництва у ТОВ «Тін Імпекс» (м. Хмельницький) – єдиному спеціалізованому металургійному підприємстві в області;

– завершено встановлення нового обладнання та випуск нових видів продукції у ТОВ «Термопласт» (Летичівський район);

– впроваджено інвестиційно-інноваційний проект виробництва акумулюючих водонагрівачів із системою сонячного теплопостачання «Корді-1», «Корді-2» державним підприємством «Красилівський агрегатний завод» (Красилівський район);

– придбано та впроваджено в дію сучасне обладнання, що забезпечить економію енергоресурсів ТОВ «Атонмаш» (Красилівський район);

– встановлено нове устаткування (гофроробну машину та три машини для виробництва ящиків із гофрокартону) ТОВ «Понінківська картонно-паперова фабрика» (Полонський район);

– завершується реалізація інвестиційно-інноваційного проекту – розширення зони птахофабрики на найбільшому в Європі та світі птахівничому комплексі ПАТ агрофірма «АВІС» (Кам'янець-Подільський район).

– впроваджено у виробництво систему попередження зіткнення літаків та стаціонарний пристрій бактеріцидної дії державним підприємством «Новатор».

Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» в області за ініціативи Славутської міської ради створено індустріальний (промисловий) парк «Славута» площею 50 гектарів. Створення індустріального (промислового) парку «Славута» включає будівництво високотехнологічного промислового підприємства з облаштуванням сучасної інженерно-транспортної інфраструктури для розміщення на ній виробничих, складських та адміністративних приміщень, що використовуватимуться промисловим підприємством. У результаті функціонування індустріального парку очікується створення залученими підприємствами 500 нових сучасних робочих місць із потенціалом підвищення кваліфікації громадян міста.

Обласною радою затверджено План заходів щодо реалізації Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2015-2017 рр., що містить низку конкретних заходів, які об'єднані у чотири основні Програми. Зокрема, Програма 1, що спрямована на реалізацію стратегічної цілі «Диверсифікація структури економіки області та покращення діяльності економічних суб'єктів», містить операційну ціль 1.1: «Розвиток інноваційного та конкурентоспроможного промислового сектору» і передбачає виконання низки інноваційних проектів впродовж 2015-2017 рр. [10], зокрема:

– розвиток Індустріального (промислового) парку «Славута»;

– створення цілісної системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності та трансферу технологій;

– створення Комунікативного центру сприяння зовнішньоекономічній діяльності;

– розвиток ІТ-технологій у регіоні;

– модернізацію новітнього обладнання крейдяного заводу для випуску тонкодисперсної крейди;

– будівництво сонячної (фотовольтаїчної) електростанції (об'єкта альтернативної енергетики з використанням енергії сонця) за межами населених пунктів Дем'яковецької сільської ради Дунаєвецького району;

– будівництво об'єкта гідроенергетики – малої ГЕС (II черга), м. Ізяслав;

– виготовлення цегли з відходів щебеневіої продукції;

– виробництво паливних полетів із біомаси рослинного походження;

– виробництво глауконіткварцових концентратів ТОВ «Екоресурс», с. Баранівка Ярмолинецького району, тощо.

Однак наведені позитивні приклади інноваційних упроваджень промисловістю області є лише точковими. Фактично Стратегія розвитку області не робить ставку на формування та використання науково-технічного та інноваційного потенціалу регіону, переважну увагу спрямовує на вирішення тактичних проблем і завдань, залишаючи поза своєю увагою проблему створення механізмів довгострокового соціально-економічного росту регіону на основі інноваційного розвитку.

Висновки. Проведене дослідження показує, що інноваційний розвиток промисловості є вагомим чинником соціально-економічного розвитку регіонів України; впровадження результатів науково-технологічного прогресу промисловими підприємствами Хмельницької області є досить нестабільним у своїй динаміці процесом, однак окремі тенденції є позитивними; на практиці регіональна політика соціально-економічного розвитку Хмельниччини не визнає інноваційність одним з основних факторів подальшого економічного та соціального зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шляхто І.В. Оценка инновационного потенциала региона / И.В. Шляхто // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1. – С. 23-24.
2. Головатюк В.М., Соловійов В.П. Деякі проблеми вимірювання інноваційного потенціалу / В.М. Головатюк, В.П. Соловійов // Проблеми и перспективы инновационного развития экономики. Материалы XIII международной научно-практической конференции по инновационной деятельности. – К.: Технический центр НАН Украины, 2008. – С. 11-14.
3. Тищенко Д.О., Кулешова Н.В. Обґрунтування доцільності інноваційної діяльності підприємств у регіонах

- України / Д.О. Тищенко, Н.В. Кулешова // Бізнесінформ. – 2011. – № 1. – С. 27-32.
4. Харазішвілі Ю.М. Моделювання ефективності та інноваційності соціально-економічного розвитку Чернівецької області / Ю.М. Харазішвілі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/1_2.pdf
 5. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
 6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>
 7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України за 2014 рік / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – 390 с.
 8. Стратегія економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2004-2015 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adm.km.ua/>.
 9. Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://surdp.eu/uploads/files/SRD_Khmelnytskyi_oblast.pdf
 10. План заходів з реалізації Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2015-2017 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.adm.km.ua/doc/doc37_strategy.pdf

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

UDC 504.062(477.7)

Andryeyeva N.M.

*Doctor of Economics, Senior Researcher
at the Department of Economic and Environmental Problems of Coastal Regions
of the Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research,
NAS of Ukraine*

Karpenko G.Y.

*Graduate Student of the Department of Economic
and Environmental Problems of the Coastal Regions
of the Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research,
NAS of Ukraine*

BENCHMARKING AS A PREVENTIVE TOOL FOR DEFINING RISKS AND STRATEGIC MANAGEMENT OF NATURE MANAGEMENT IN THE LOWER DANUBE REGION

БЕНЧМАРКИНГ ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ТА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ У НИЖНЬОДУНАЙСЬКОМУ РЕГІОНІ

ANNOTATION

In the article, based on the proposed concept of strategic integrated nature management, the existing economic, environmental and social risks of the Lower Danube region. The authors have proved the relationship between the model of regional environmental policy and the targets for regional strategic planning of nature management and the use of benchmarking tools. Scientific approaches to the implementation of benchmarking in the overall system of environmentally directed management of regional development as a preventive tool for assessing the quality of environmental management.

Keywords: strategic environmental management; region; benchmarking, integrated nature management; economic and environmental risks.

АНОТАЦІЯ

У статті на основі запропонованої концепції стратегічного комплексного природокористування розглянуто існуючі економіко-екологічні та соціальні ризики Нижньодунайського регіону. Авторами доведено зв'язок моделі регіональної екологічної політики з цільовими установками регіонального стратегічного планування природокористування та використання інструменту бенчмаркінгу. Запропоновано наукові підходи щодо імплементації бенчмаркінгу як превентивного інструментарію оцінки якості управління природокористуванням в загальну систему екологічно спрямованого управління регіональним розвитком.

Ключові слова: стратегічне екологічне управління, регіон, бенчмаркінг, комплексне природокористування, економічні та екологічні ризики.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе предложенной концепции стратегического комплексного природопользования рассмотрены существующие экономико-экологические и социальные риски Нижнедунайского региона. Авторами доказана связь модели региональной экологической политики с целевыми установками регионального стратегического планирования природопользования и использования инструментария бенчмаркинга. Предложены научные подходы к имплементации бенчмаркинга в общую систему экологически направленного управления

региональным развитием как превентивного инструментария оценки качества управления природопользованием.

Ключевые слова: стратегическое экологическое управление; регион; бенчмаркинг, комплексное природопользование; экономические и экологические риски.

The relevance of research. The Danube region is a European concept, the essence of which can be understood on the condition that its exclusive political, economic, ecological historical role is determined for Europe in general and for the European Union in particular. The Danube region includes, firstly, the totality of the coastal territories of the countries it flows Germany, Austria, the Slovak Republic, Hungary, Croatia, Serbia, Romania, Bulgaria, the Republic of Moldova and Ukraine. Secondly, these 17 countries in the Danube basin, which are members of the Convention for the Protection of the Danube River, and, finally, the countries of Europe, geopolitically gravitate towards the Danube waterway.

In any context, Ukraine is part of the Danube region, however, according to some approaches, only the Ukrainian Danube region. If the basin approach is applied, then the Ukrainian part of the Danube region also includes the Transcarpathian region, part of the Chernivtsi and Ivano-Frankivsk regions. And finally, according to the last approach, the whole territory of Ukraine belongs to the Danube region.

However, in the presented vision, the Ukrainian part of the Danube region is understood as part of the Danube river basin in Ukraine. It administratively includes the territories of Odessa,

Chernivtsi, Transcarpathian and Ivano-Frankivsk regions. Accordingly, these are the basins of the Lower Danube (Delta of the Danube), Tisza, Siret and Prut.

The territory of the Lower Danube region due to its geographical location in the Danube-Dniester interfluvium, the high transit factor is the strategic subregion of the Odessa region and Ukraine as a whole. Despite this, the corresponding territories are now in some decline. The problematic issues and risk-dangers that restrain its economic development [1], are: imperfect transport infrastructure; the decline of the economic complex; lack of developed industry, in particular the fishing industry; dependence on electricity supply from outside Ukraine; low level of water and gas supply; difficult ecological situation. On the basis of the above, the issue of the further development of the methodology and tools of integrated nature management and the strategic environmentally oriented management of the above-mentioned region becomes of particular urgency.

Analysis of achievements and publications on the research topic. Such authors as N.I. Khumarova [2], D.L. Pljatsuk [3], Gracheva M.V. [4] and many others considered the theory of the economics of nature management, including the assessment of environmental risks in their fundamental works. The issue of the integrated nature management of the strategic ecologically directed development of individual regions was researched by scientists such as N.M. Andryeyeva [5, 6], B.V. Burkinsky, M.I. Dolishny, M.A. Khvesik, B.M. Kravtsiv, V.M. Stepanov, S.K. Kharichkov [7], etc. As a result of significant scientific research, an important theoretical and methodological basis for carrying out environmental risk research. But the aspect of the study of the features of integrated nature management and the definition of a tool for strategic ecologically oriented management of regions in the direction of minimizing economic and environmental risks are not sufficiently defined.

Purpose of the article is the study of the essence of benchmarking as a tool for the formation of an integrated system of strategic nature management and identification of directions for minimizing the risks of the influence of pollution sources on the life support system of the Lower Danube region.

Statement of the main material. Analyzing the general trends of the development of the Danube region, we noted that it is one of the most difficult regions of Ukraine from the point of view of both the economic well-being of people and their social protection. Unemployment and poverty, the lack of prospects for the development of important fishing industries, shipping, tourism, a number of old problems with environmental protection – a real picture of the present in the Danube region. Restoring these industries with maximum preservation of the unique nature of the region becomes quite possible with Ukraine's participation in the

implementation of the Danube Strategy, since the Ukrainian part of the Danube Region is rather large and includes the Odesa, Zakarpattia, Chernivtsi and Ivano-Frankivsk regions. Due to its unique geographical location at the intersection of the Danube, the Carpatho-Alpine and Black Sea regions, the Ukrainian part of the Danube region is important for the development of the entire Danube region. The Ukrainian part of the Danube region is unique in terms of natural heritage, because there are valuable representatives of flora and fauna. This region is also important for the future implementation of the declared directions of European integration declared by Ukraine, in particular the implementation of the principles of the European Water Framework Convention, provides for the basin principle of water resources management. In addition, it is important for Ukraine to participate in the implementation of a number of EU directives, in particular, Directive 2007/60/EC of the European Parliament and the Council on «Management and Assessment of Flood Risk» of October 23, 2007 (EU Flood Directive), which should also be included in the implementation of the Danube Strategy in Ukraine.

The expediency of developing and implementing the concept of integrated nature management requires a significant adaptation of existing norms and rules on the use of natural resource potential to European standards. The development of the concept requires a combination of the rational use of natural resources in a theoretical, methodological and practical manner. To this must be added the trends of modern optimization of nature management, preservation of environmental quality in the context of sustainable development of society. For the introduction of integrated nature management, it is necessary to formulate the main theoretical provisions of this concept and introduce appropriate analytical tools, in particular benchmarking tools.

In the scientific literature, integrated nature management is understood as the process of using the natural resource potential, which ensures the rational use of natural resources taking into account various risk factors – ecological, social and economic. The main direction of integrated nature management is the achievement of the greatest results at optimal costs, corresponds to the most important requirement of management. The functional combination in the use of natural resources provides savings by reducing the costs of main production, reducing the cost of transportation of raw materials, the use of production infrastructure. The main features of integrated nature management are: the most complete environmental and economic justified use of the resources of the region, a rational sectoral structure, close interconnection of inter-farm complexes, industrial relations between enterprises.

Integrated environmental management requires close cooperation between enterprises; formation of the market of natural resources and environmental

services; establishment of independent centers for the financing of relevant programs and projects, monitoring of the state of use of resources; on the assessment of natural resources in the regions; creation of a unified network for the use, evaluation, implementation of the natural and resource potential; formation and introduction of quality of life and human capital [7].

Natural and resource potential of the Danube region is represented, first of all, by land, water and recreational resources. The main resource of the land is the land. The region is characterized by significant water resources. The deposits of building materials, including clay, sand and sand-gravel mixtures, limestones and limestone-shell, crushed stone, are being developed. The region is estimated as oil-bearing (Zhovtoyarskoye deposit), available explored reserves of thermal waters, and salt [8].

According to [9], the constraints to the sustainable economic development of the Ukrainian Danube region are: insufficiently developed transport infrastructure; complex state of the sea complex; lack of a developed industry, in particular the fishing industry; dependence on the supply of electricity from outside Ukraine; low level of water and gas supply; a complex ecological situation; unsatisfactory state of educational institutions and health care institutions.

The analysis of existing risks and dangers of environmentally oriented development is the basis for actualizing the need to transform environmental management systems in the region. The region should be viewed not only as a unity of a particular territory, within its resources, productive capacity, population with the whole life support system, as well as a regional management system and a regional institutional environment.

Taking into account the comments made, we formulate our understanding of the object and subject of regional strategic management and planning for regional environmental management.

The object of regional strategic management and planning in the system of integrated nature management is the sustainable social and economic development of the regional system in the unity of its human, natural resource and productive potential and institutional environment.

The subject of regional strategic planning is the regional community (the population of the region) that delegates the rights to manage regional authorities and should directly participate in strategic environmental decision making using civil society institutions, as well as representatives of regional authorities and management and business structures with strategic interests in this region. In other words, the regional community is the ultimate subject of strategic planning by the region.

In all the works on regional strategic planning known to us in formulating their basic concepts, the authors limit themselves to such categories as «object» and «subject» of strategic planning. We

consider it important to introduce in the theory and practice of strategic management of nature management a category such as «the subject of regional strategic environmental management», by which we mean a system for managing the impact of the state, business and population, on improving sustainable development and ensuring the integrity of the spatial system of the state and some regional societies-ecological and economic systems in determining strategic directions of environmental policy.

Before identifying the essence of benchmarking as a tool for regional strategic management and planning of environmental management systems, we formulate key strategic differences from traditional regional planning. In strategic planning:

- Is inseparably linked with strategic management; strategic planning is considered not so much as an act of the formation of program documents of socio-economic and environmental development of the region, but as a process of improving the entire system of regional governance, turning it into strategic management;
- Special attention is paid to external opportunities and threats to internal weak and strong sides, as well as existing and potential competitors for a specific territory;
- Are taken into account at the regional level institutes (that is, norms, procedures and «rules of the game»);
- It is important to involve in the process of developing and implementing strategic plans and programs the largest possible number of interested parties and persons (stakeholders), taking into account their views and interests;
- The mechanisms of coordinating the interests of various «actors», as well as the use of coordinated procedures in the process of discussing plans, taking into account the interests of various parties, and finding compromise solutions;
- The idea of monitoring and evaluating the implementation of strategic decisions is implemented, which serves as an important basis for the formation of new cycles of strategic planning.

Particular importance in this context of transformation of environmental management systems and strategic management of the region takes the use of benchmarking tools as a tool for strategic decision-making. There are various scientific approaches to determining the essence of benchmarking. According to the official view of the European Commission, benchmarking is a regular systematic process of comparing the results, for example, of organizations, the functions of managing the region, the processes of the economy, politics or business sectors against the «best in the world» [10]. But we should note that «better» practice is a very subjective concept, and it is impossible to directly transfer the «best» experience of strategic management completely to the unique situation and assumptions of another. What is «better» for one management system in one situation can not be «best»

for another. In this case, the qualification requirements for the composition of management systems management are very important. Indeed, the complexity of the organizational circumstances of managing sustainable regional development among potential evaluation partners is a challenge because of: the difference in the volume of business operations; differences in the market conditions of development of individual industries; differences in budgets and spending positions of regional development; different environmental and social standards of the society of different countries.

Analysis of common approaches to the essence of benchmarking allows us to state that benchmarking of the region is a process of identifying, understanding and adapting best practices from regional authorities and business structures anywhere in the world to help improve the management of socio-ecological and economic systems. Regarding our management object, benchmarking is a tool that will help you improve business processes in sustainable regional development. The concept of environmentally oriented benchmarking, in our opinion, is extremely simple on the one hand; on the other hand it requires a separate theoretical explanation. The basic idea of «learning from others» was the driving force of human progress. In the present, the best world practices of benchmarking are used in the management of individual territories, taking into account the needs of future generations and the social, environmental and business interests of society. This view of the strategic management of nature management is basic in the present and is based on the standards of the international paradigm of sustainable development. In the light of the above definitions, an ecologically oriented benchmarking can be defined as focused on the effect of reflecting the surrounding reality, which leads to the creation of a more effective organization of socio-ecological and economic systems of regional management (see Figure 1).

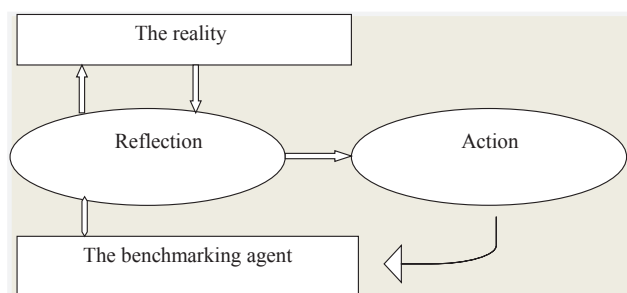


Figure 1. Benchmarking as a process of action-oriented reflection

The rationale for using the benchmarking tool as a priority in the systems of strategic management of the nature management of the Lower Danube region envisages the formation of strategic economic environmental development programs, taking into account primarily the European expe-

rience, as well as the existing practices of the Republics of Moldova and Romania and further cooperation within the Danube Strategy.

Conclusions. Summarizing all of the above, we note that the improvement of regional environmental policy in the Lower Danube region should be accompanied by the strengthening of its institutions and institutional structures. It is advisable to focus on the formation at the interregional, regional and local levels of special agencies (corporations) of regional sustainable development as specialized institutions of regional policy created at the intersection of interests of government, business and the population. The existing foreign experience (on the example of the countries of the European Union, the United States, and Canada) of regional policy shows the effectiveness of the functioning of regional development agencies. On the basis of the study, the article highlights the relationship between the model of regional environmental policy and the objectives of regional strategic planning for nature management and the use of the benchmarking tool. The authors also defined the essence of the priority application of the benchmarking tool in the system of strategic management of nature management in the Lower Danube region.

REFERENCES:

1. Про схвалення Концепції Державної цільової регіональної програми розвитку Українського Придніпров'я на 2014-2017 роки: концепція від 21.11.2013 № 1002-р / Офіційний вісник України від 08.01.2014. – 2014 р. – № 1. – Стор. 38. – Стаття 7. – Код акту 70913/2013.
2. Хумарова Н.І. Екологоорієнтоване стратегічне планування розвитку територій / Н.І. Хумарова. – Сімф.: ПП «Фенікс», 2011. – 408 с.
3. Пляцук Д.Л. Економічні аспекти оцінки екологічних ризиків у техногенно навантажених регіонах / Д.Л. Пляцук, В.В. Бойко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 222-226.
4. Грачєва М.В. Анализ проектных рисков: учеб. пособие для вузов / М.В. Грачєва. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
5. Андрєєва Н.М. Проблеми розвитку туризму та рекреації на природоохоронних територіях Дельти Дунаю / С.Г. Нездоймінов, Н.М. Андрєєва // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2015 – № 7 (227). – С. 64-77.
6. Андрєєва Н.М. Модель механізму розвитку сільського туризму у євро регіоні Нижній Дунай / С. К. Харічков, Н. М. Андрєєва, С.Г. Нездоймінов// Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2011 – № 3. – С. 13-20.
7. Балджи М.Д. Основи діагностики комплексного природокористування регіональний вимір / М.Д. Балджи, С.К. Харічков: Монографія. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 144 с.
8. Программа менеджмента природной среды и план действий для сохранения естественного состояния и устойчивого менеджмента региона Придунайских озер / под общей

- редакцией П. Гориап. Ленделл Миллз Лтд, АРКАДИС Евро-консалт. – Одесса, 2003. – 145 с.
9. Громадське бачення участі України в Європейській стратегії розвитку Дунайського регіону / Зіновій Бройде, Олена Кравченко, Олег Дьяков, Ольга Мелень, Олег Рубель, Ігор Студенніков, Наталія Чижмакова // Екологія. Право. Людина, 2009. – № 8 (48). – С. 69-129.
10. European Commission, First report by the High Level Group on Benchmarking. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.benchmarking-in-europe.com

УДК 330.101.52+330.101.8+330.33+338.2

Кубатко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет

ПРИЧИНИ ТА ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ФЛУКТУАЦІЙ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ¹

THE CAUSES AND FACTORS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SYSTEM FLUCTUATIONS ORIGINATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблематику пояснення причин виникнення економічних флуктуацій провідними економічними школами, а також напрацювання економістів, які відокремлюють поняття бізнес-циклу від економічних флуктуацій. Проведено аналіз методів управління економічними флуктуаціями, запропонованих у рамках економічних теорій, що передбачають широкий спектр заходів – від активної позиції та втручання з боку економічних суб'єктів до повного невтручання для автоматичного відновлення ринкової рівноваги. Розкрито напрацювання пояснення причин виникнення та управління економічними флуктуаціями в межах кейнсіанської, монетарної школи, австрійської економічної школи, теорії раціональних очікувань, теорії реального бізнес-циклу та ін. Обґрунтовано підходи до необхідності синтезу різноманітних економічних гіпотез і теорій, що пояснюють причинність виникнення флуктуацій в еколого-економічних системах у межах однієї наукової школи економічних флуктуацій.

Ключові слова: економічні флуктуації, цикл, еколого-економічна система, економічна теорія, економічна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблематика объяснения причин возникновения экономических флуктуаций ведущими экономическими школами, а также наработки экономистов, выделяющие понятие бизнес-цикла от экономических флуктуаций. Проведен анализ методов управления экономическими флуктуациями, предложенных в рамках экономических теорий, включающих широкий спектр мероприятий – от активной позиции и вмешательства со стороны экономических субъектов до полного невмешательства для автоматического восстановления рыночного равновесия. Раскрыты наработки объяснения причин возникновения и управления экономическими флуктуациями в пределах кейнсианской, монетарной школы, австрийской экономической школы, теории рациональных ожиданий, теории реального бизнес-цикла и др. Обоснованы подходы к необходимости синтеза различных экономических гипотез и теорий, объясняющих причинность возникновения флуктуаций в эколого-экономических системах в пределах одной научной школы экономических флуктуаций.

Ключевые слова: экономические флуктуации, цикл, эколого-экономическая система, экономическая теория, экономическая политика.

ANNOTATION

The paper deals with the problems of explaining the causes of economic fluctuations by leading economic schools. The article reveals the works of economists which separate the notion of business cycle from economic fluctuations. It is analyzed the methods of economic fluctuations management proposed within the frameworks of economic theories, including a wide range of measures from the active position and interference by economic agents to complete non-interference for the automatic restoration of market equilibrium. The paper elaborated the explanations of econom-

ic fluctuations causes occurring within the Keynesian, Monetary school, Austrian economic school, the theory of rational expectations, the theory of the real business cycle, and others. It is underlined the necessity for the synthesis of various economic hypotheses and theories that explain the causality of fluctuations in ecological and economic systems within the limits of one scientific school of economic fluctuations.

Keywords: economic fluctuations, cycle, ecological and economic system, economic theory, economic policy.

Постановка проблеми. Розвиток еколого-економічних систем в умовах невизначеності та нестабільності змінює методологію сучасних економічних досліджень. Упродовж тривалого часу поняття економічного циклу було єдиним терміном, що характеризував фазові переходи розвитку й описував процеси волатильності. Проте часто розвиток еколого-економічних систем зі змінними амплітудами, волатильністю (тривалостями фаз зростання чи спаду) не можна описати категоріями циклів. Для дослідження економічних систем поняття циклу може бути навіть некоректним, зокрема у праці В. Зарновітца йдеться: «Поняття бізнес-циклу є некоректним використанням терміна, оскільки ніяких визначених періодичностей не спостерігається, але загальне прийняття підходу відображає визнання важливості відповідних ідей в економіці» [1, с. 22]. Поняття циклу ідеально підходить для опису й дослідження живих організмів, проте в межах окремо взятої екосистеми цикли уже виникають меншою мірою і більш правильним є поняття флуктуацій як відхилення параметрів розвитку системи від її середніх чи трендових величин. На початку 2000-х років у працях Нобелівських лауреатів з економіки Фінна Кінланда, Едварда Прескотта та Лоуренса Клейна було зроблено акценти на математичні і статистичні властивості бізнес-циклів, що в подальшому посприяло більш широкому використанню категорії флуктуацій. Таким чином, проблематика дослідження місця, ролі та причинності флуктуацій у розвитку еколого-економічних систем є важливим та актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження математичних і статистичних властивостей появи циклічності в економічних системах закладено у працях Є. Слуцького і Нобелівського лауреата Р. Фріша. Категорії економічних флуктуацій

¹ Матеріал підготовлено для НДР «Розроблення інституційних і економічних засад забезпечення сталого розвитку і «зеленої» економіки на регіональному рівні» (№ 0117U003260), яка виконується в рамках українсько-литовського співробітництва.

знайшли відображення у працях Нобелівських лауреатів з економіки Фінна Кінланда, Едварда Прескотта в розробленій ними теорії реальних бізнес-циклів. Тема місця й ролі циклічності в розвитку економічних систем досліджувалася у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: А. Бернса, Р. Браже, Ю. Бажала, В. Базилевича, М. Винницької, В. Геєця, Г. Дейлі, Р. Енгла, В. Заровіца, Р. Лукаса, В. Марченко, Л. Мельника та ін. Проблематика розвитку еколого-економічних систем досліджувалася у працях О. Веклич, Г. Дейлі, Л. Гринів, С. Харічкова та ін. Проте потребують більш глибокого дослідження питання систематизації причинності виникнення флуктуацій у різних економічних школах для прогнозування й управління розвитком еколого-економічних систем.

Мета статті полягає у дослідженні причин виникнення флуктуацій та систематизації напрямів управління розвитком еколого-економічних систем в умовах флуктуацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пояснення причин виникнення флуктуацій в агрегованих економічних показниках є одним із ключових завдань економічної науки. Першою систематизованою науковою працею, що описувала причини виникнення економічної циклічності, була робота Ж. Сімонді, який убачав причину виникнення циклічності у перевиробництві товарів та недостатньому попиті, викликаних передусім нерівністю в доходах. Із властивою часу економічною політикою, що повинна була вирішувати подібного роду кризові явища, мали бути державні інтервенції і соціалізм. Згадана робота Ж. Сімонді стала однією з перших, що кинула виклик класичній економічній думці, в якій циклічність не сприймалася як економічне явище і не бралася до уваги, оскільки суперечила загальноприйнятому на той час принципу загальної економічної рівноваги. Із погляду класичної економічної теорії виникнення флуктуацій в економічних показниках, передусім у національних рахунках, можна було пояснити лише завдяки зовнішнім факторам, зокрема війною. Належну увагу праця Ж. Сімонді отримала лише під час Великої депресії 30-х років ХХ ст., коли теорія недоспоживання була систематизована в Кейнсіанську економічну парадигму. Ідея виникнення й існування економічних криз у капіталістичній системі розвивалася багатьма провідними економістами ХІХ ст. Так, наприклад, у працях К. Маркса економічні кризи розглядалися іманентними властивостями економічної системи, які повинні були повторюватися зі зростаючою силою і врешті-решт призвести до руйнування капіталістичної системи. Існує значна кількість наукових шкіл і теорій, що розглядають питання циклічності, криз, нестабільності, які є проявом флуктуацій різного рівня (рис. 1).

У сучасній економічній науці найбільш відомими концепціями пояснення економічних

флуктуацій є теорія нагромадження капіталу М.І. Туган-Барановського, теорія нововведень Й. Шумпетера, Кейнсіанська економічна парадигма, монетарна теорія М. Фрідмана, Австрійська теорія бізнес-циклу, теорія реального бізнес-циклу та ін. Необхідно розглянути більш детально названі теорії, в яких досліджено специфічні причини виникнення флуктуацій.

Теорія нагромадження капіталу М. І. Туган-Барановського досліджує економічні процеси циклічності, які порівнюються з роботою парового двигуна. Роль пари виконує капітал, а роль опору поршня – складність пропорційного розподілу виробництва за неорганізованості капіталістичного господарства. Чим більше накопчується капіталу, тим більший тиск капіталу на промисловість, що сприяє її активізації.

Однією з провідних наукових шкіл, яка пояснила існування флуктуацій, став *Кейнсіанський напрям в економіці* з його підходами до існування короткострокової рівноваги в умовах меншої чи більшої, ніж повна, зайнятості. Так, якщо економіка працює в умовах із нижчою, ніж повна, зайнятістю, то спостерігається низхідний тренд економічних флуктуацій. Теорія Дж. Кейнса розглядає циклічність як підсумок взаємозалежностей у динаміці споживання, інвестицій та національного доходу, а сама волатильність розвитку зумовлена динамікою ефективного попиту, що може бути створений як населенням, так і державними організаціями. Інвестиції, що завжди мали провідне місце в поясненні економічних флуктуацій у працях кейнсіанської школи, набули невід'ємного значення і були визнані відповідним фактором, що викликав флуктуації в доходах та зайнятості населення. Однією з важливих ознак, власних інвестиціям, є їх здатність викликати ефекти мультиплікатора та акселератора. Проте не всі економісти однозначно ставляться до ролі інвестицій у поясненні циклічності економічних показників. Зокрема М. Фрідман заявляє, що дуже важко прийняти кейнсіанську теорію як єдино правильне пояснення флуктуацій, оскільки неможливо, щоб лише раптові шоки в автономних інвестиціях однаковою мірою змогли пояснити кризи 1873-1879, 1892-1894, 1920-1921, 1929-1933, 1937-1938 рр. [2, с. 57]. Водночас кейнсіанською теорією передбачено, що монетарна та фіскальна політика можуть мати позитивний вплив на згладження флуктуацій у бізнес-циклах.

Монетарна теорія М. Фрідмана ґрунтується на припущенні, що головну роль у виникненні макроекономічних флуктуацій необхідно шукати в нестабільності пропозиції та попиту грошової одиниці. На думку М. Фрідмана, «*економічні флуктуації є бізнес-циклами, чи, більш точно, базовими (референтними) циклами, які досліджуються та хронізуються Національним бюро економічних досліджень*» [2, с. 24]. Перевищення пропозиції реальної грошової маси в економічній політиці держави

створює основу для появи флуктуацій розвитку національного господарства. Монетаризм став однією з перших наукових економічних шкіл, що поставила під сумнів виникнення економічних флуктуацій на основі ендогенних факторів сукупного попиту, як це пояснюється у працях Кейнсіанської школи, чи на основі нестійких кредитно-інвестиційних взаємодій, як це було в класичній школі політичної економії. Флуктуації у зростанні грошової маси в результаті невиваженої чи неправильної грошової політики розглядалися як першопричина виникнення флуктуацій у ВВП. Аналізуючи динаміку економічних рядів, М. Фрідман доходить висновку, що флуктуації у грошовій масі є зіставними і тісно пов'язаними із циклічною поведінкою економіки у цілому [2, с. 49].

Підтримуючи певним чином думку монетаристів, Нобелівський лауреат Р. Лукас зауважує, що, оскільки флуктуації значною мірою спричинені безпідставною монетарною нестабільністю (без будь-якої користі для суспільства), зростання монетарної стабільності

повинно посприяти зменшенню агрегованої волатильності і зростанню благополуччя. При цьому наголошується, що навіть за найбільш виважених монетарних та фіскальних політик буде залишатися волатильність у реальних економічних показниках [3, с. 25]. Однією з найбільш серйозних критик, що зазнає школа монетаризму в поясненні флуктуацій, є те, що гроші виконують роль посередника для реальних величин (інвестицій, споживання, виробництва тощо). Для відповіді на подібні питання монетаристи знаходять емпіричні аргументи того, що гроші є не пасивним, а активним учасником формування бізнес-циклів. Зокрема, часто наводяться приклади, що 1929-1930 рр. були роками Великої депресії для всіх країн, що мали прив'язку до золотого стандарту, тоді як Китай, маючи прив'язку до срібного стандарту та проводячи гнучку валютну політику, не зазнав рецесійного впливу. М. Фрідман захищає позицію, що збурення в грошовій масі спроможні згенерувати та змінити шлях розвитку таких важливих економічних змінних, як

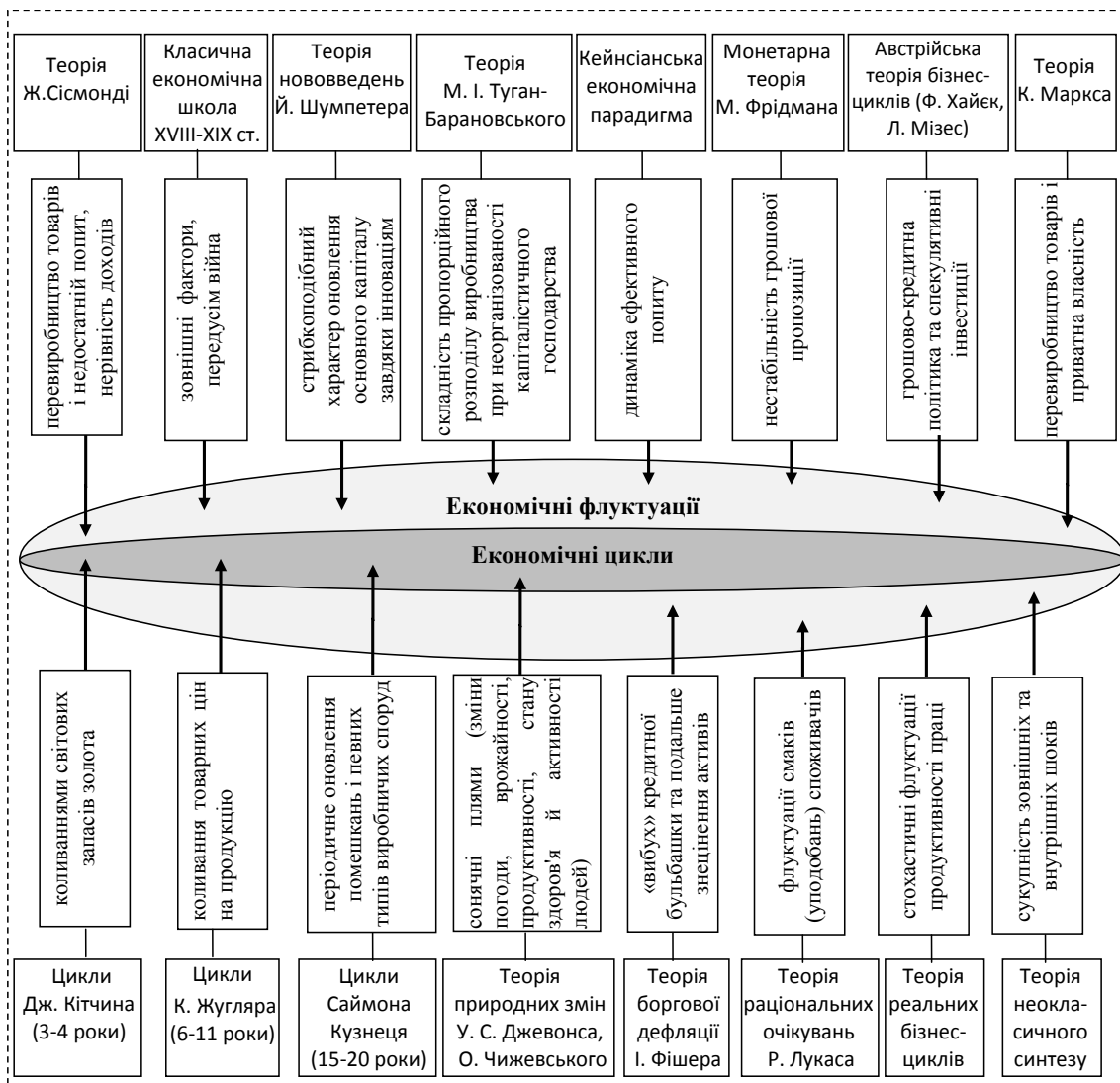


Рис. 1. Структурно-логічна схема визначення причинності флуктуацій розвитку еколого-економічних систем (авторська розробка)

грошові доходи, ціни, випуск продукції, відповідно до тих тенденцій розвитку, що спостерігаються в умовах середніх економічних криз. Для підкреслення важливості своїх досліджень монетаристи наводять факти, що флуктуації у грошовій масі завжди є випереджаючими показниками щодо флуктуацій випуску ВВП, тобто пік зростання у грошовій масі настає раніше, так само і «дно» в грошовій масі настає раніше, ніж «дно» економічної активності. Було помічено, що амплітуда флуктуацій у грошовій масі є значно меншою порівняно з амплітудою флуктуацій у грошових доходах.

Під час переходу з рецесійної стадії до стадії економічного зростання технологічні шоки відіграють найбільш важливу роль, поєднуючись із теорією Й. Шумпетера про креативну деструкцію. Інноваційні досягнення та інноваційні зрушення у виробництві до середини ХХ ст. не вважалися ключовими факторами динаміки економічних циклів. *Теорія нововведень* Й. Шумпетера вбачає флуктуації економічного розвитку наслідком раптових (стрибокподібних) інновацій та науково-технічного прогресу. Таким чином, інновації і значні технологічні зрушення призводять до появи економічних циклів. На початку 70-х років ХХ ст. у науковій думці значного поширення набули дослідження теорії бізнес-циклів, тобто теорії, що пояснює причини та природу економічних флуктуацій. Теорія реальних бізнес-циклів бере свій початок із праці Нобелівських лауреатів з економіки Фінна Кідланда та Едварда Прескотта «Час будувати агреговані флуктуації» [4], де науковцями закладено засади об'єднання теорії економічного зростання з флуктуаціями економічних показників та було відкрито шлях для більш якісного моделювання економічних систем і калібрування економічних параметрів. *Теорія реальних бізнес-циклів* розглядає стохастичні флуктуації продуктивності праці як головне джерело флуктуацій економічної діяльності. Проте необхідно зазначити, що подібні підходи були висвітлені ще у працях Р. Фріша (1933 р.) [5] та С. Слуцького (1937 р.) [6], де чітко простежується різниця між двома типами механізмів: механізмом виникнення імпульсу та механізмом пропагування.

Загалом теорія реальних бізнес-циклів є одним із напрямів класичної школи політичної економії, яка припускає наявність значних випадкових флуктуацій у рівнях технологічних змін. Економічні агенти, маючи інформацію про шоки у технологіях, змінюють свою поведінку та раціонально визначають пропозицію праці та споживання. Зв'язок між продуктивністю праці та економічними флуктуаціями встановлюється через зовнішні технологічні зрушення. Пропоненти концепції реальних бізнес-циклів вважають, що флуктуації є відповіддю економічної системи в напрямі відновлення порушеної рівноваги від зовнішніх технологічних змін в умовах конкурентного середовища та раціо-

нальних агентів, що максимізують свій міжчасовий вибір. Будучи послідовником класичної економічної теорії із Вальрасівською рівновагою, теорія реальних бізнес-циклів підкреслює ефективність та необхідність флуктуацій, а будь-які дії уряду в напрямі впливу на ринкову рівновагу є неефективними чи навіть шкідливими, оскільки заважають ринку самостійно відновити свою рівновагу. У теорії реального бізнес-циклу зростання продуктивності праці розглядається як головне джерело циклічності розвитку, чим істотно відрізняється від усіх попередніх моделей та підходів. Основою теорії реальних бізнес-циклів є принципи неокласичної економіки із властивою їй моделлю акумулювання капіталу, доповненою врахуваннями шоків продуктивності праці. Таким чином, на думку представників теорії реальних бізнес-циклів [7], остання повинна використовуватися як для дослідження довгострокового економічного зростання, так і для дослідження питань циклічності.

Різноманітність підходів до причин пояснення флуктуацій у бізнес-циклах відрізняється щодо різних економічних шкіл. В австрійській економічній школі причиною флуктуацій вважається грошово-кредитна політика. Тривалі періоди низьких відсоткових ставок сприяють появі надмірних кредитів, що в кінцевому підсумку створює нестійкий баланс у заощадженнях та інвестиціях. Надмірні кредити, що з'являються в результаті низьких відсоткових ставок, стають причиною появи «неякісних інвестицій», останні виникають у результаті перемищення структури загальних витрат у бік капітальних витрат, зменшуючи значною мірою витрати на споживання. Чим більш тривалими за часом є процеси зміненої структури загальних витрат (інвестицій), тим більш раптовими й більш глибокими будуть корегувальні рецесійні процеси. Таким чином, штучно створені стимули в банківській системі щодо просування кредитів стають причиною появи спекулятивних інвестицій і, як результат, неповернені кредити стають причиною рецесії. На думку представників австрійської школи економіки, «криза» виникає тоді, коли споживачі вирішують відновити порушену структуру споживання й баланс у заощадженнях та споживанні. У процесі рецесії економічна система проходить процес коригування щодо помилок попереднього монетарного буму й відновлює ефективні фінансові послуги за реальними відсотковими ставками. Період початку кризи визначається закінченням банківської політики кредитної експансії і не має подальших інвестицій для підтримки спекулятивних позичальників за низькими відсотковими ставками. Чим більш тривалою є політика «фальшивого» монетарного буму, тим більшими за обсягами та напрямками спекуляцій будуть запозичення і, відповідно, більш руйнівними та шкідливими будуть допущені помилки, що в кінцевому підсумку відобразяться більшими банкрутствами, закриттями та корекціями депресії. Важливим висновком,

зробленим представниками австрійської економічної школи, є необхідність мінімізації корегувальних заходів із боку уряду та самостійних ринкових регулювань. Зокрема, всі спроби уряду підтримати ціни на «перегріті» активи (наприклад, ринок нерухомості у США в 2008 р.), рефінансування неплатоспроможних банків чи стимулювання економіки в умовах дефіциту витрат лише поглиблюють диспропорції, продовжуючи в часі та глибині депресійні процеси відновлення порушеної рівноваги та структури, необхідні для довгострокового економічного зростання, а політика рефінансування лише перерозподіляє багатство на користь заможних, а довгострокові витрати покладаються на недостатньо поінформоване суспільство.

Таким чином, австрійська теорія бізнес-циклів убачає, що головною причиною виникнення флуктуацій є неефективна політика центрального банку через незбалансовану експансію банківських кредитів – встановлення штучно занижених відсоткових ставок на надто довгий період, що сприяє появі спекулятивних «бульбашок» і штучно занижених зберігань.

Більшість відомих економістів (П. Кругман, П. Сраффа, Н. Калдор, М. Фрідман) доводить, що австрійська теорія бізнес-циклу є несумісною з емпіричними дослідженнями, оскільки не дає відповіді на запитання, як підібрати таку ставку центральним банком, щоб уникнути значних «перегрівів» економіки і в подальшому економічного спаду. На думку П. Кругмана, австрійська теорія бізнес-циклу не може достатньо повно пояснити причини виникнення флуктуацій у зайнятості населення. Критикуючи основне положення, що причиною флуктуацій є перерозподіл між інвестиціями та споживання на різних фазах циклу, П. Кругман стверджує, що в умовах рецесії, коли інвестиції мають повертатися до сфери споживання, де мали б створюватися додаткові робочі місця, проте цього не відбувається, оскільки під час рецесії негативного впливу зазнають усі сфери господарювання [8]. Проте, незважаючи на критику, саме представники австрійської школи бізнес-циклів – Ф. Хайек та Л. Мізес – першими на початку 1929 р. попередили про фінансову кризу, що наближається, яка, на їхню думку, була наслідком бездумної монетарної експансії у попередні роки.

Ще однією важливою теорією, що пояснює виникнення флуктуацій макроекономічних показників, є *теорія раціональних очікувань*. Так, розробляючи власну теорію раціональних очікувань. Нобелівський лауреат з економіки Р. Лукас у дослідженні причин циклічності виносить на перший план раціональних стейкхолдерів, причому бізнес-цикли розглядаються з мікроекономічного фундаменту як повторювані збіги однорідних подій. Передумова виникнення флуктуацій закладається у флуктуаціях смаків (уподобань) споживання і технології, що стає причиною постійно змінюваних відносних

цін [3; 9]. Сама ж циклічність виникає залежно від дій раціональних агентів, які повинні приймати рішення й максимізувати свою користь в умовах ризику та неповної інформації [3, с. 13]. Причиною виникнення рецесійних процесів у межах економічної системи можуть бути раптова втрата впевненості споживачами щодо позитивної динаміки в майбутньому і, як результат, зміна сукупного попиту. Очікування споживачів можуть стати окремим джерелом появи флуктуацій економічної динаміки. Проте не лише очікування споживачів можуть впливати на флуктуації в економічних системах, не менш важливими є очікування та настрої виробників (їх оптимізм чи песимізм щодо майбутнього економічного розвитку).

Питання впливу очікувань на флуктуації економічного розвитку були помічені ще в ранніх працях макроекономістів. Так, Альфред Пігу стверджує, що зростання цін на продукцію створює видимість процвітання для виробників і може створити помилку оптимізму в очікуваннях споживачів, і навпаки, падіння в цінах може створити помилку песимізму [10]. Більше того, зазначені ефекти можуть набувати ефекту само-стимулювання й набувати спірального вигляду, аж поки не відбудеться втручання ззовні.

Важливим фактором у забезпеченні мінімізації негативних флуктуацій є формування умов для споживачів та підприємців, що будуть сприяти появі позитивних економічних очікувань та впевненості в мінімізації флуктуацій негативного прояву так, що впевненість економічних агентів буде сприяти стабілізації економічної ситуації.

Існує також значна кількість наукових гіпотез, що пояснюють виникнення флуктуацій в економічній системі на основі різного роду шоків. Так, *шоки з боку енергетичних ресурсів* знайшли широке відображення в дослідженнях економічних флуктуацій. Згадані шоки були внесені до структури моделей реального бізнес-циклу, проте пояснювальна сила таких шоків була незначною. Ціни на енергетичні ресурси мають значну волатильність, а самі енергетичні затрати є незначними в більшості країн як частка доданої вартості, щоб мати значний вплив на економічну активність.

Необхідно виділити специфічний напрям пояснення економічних флуктуацій через флуктуації сонячної активності у межах *теорії природних змін* У.С. Джевонса та О. Чижевського. Ключовою гіпотезою була ідея, що флуктуації сонячної активності є причиною флуктуацій в урожайності сільськогосподарських культур, а флуктуації в АПК стають причиною виникнення флуктуацій макроекономічного рівня.

Теорія неокласичного синтезу розглядає флуктуації як феномен, що виникає в результаті сукупності зовнішніх та внутрішніх шоків, а завдання економістів вбачається у виокремленні та класифікації цих шоків. Довгостроковий ВВП визначається такими факторами збоку

пропозиції, як технологія та людські ресурси, що зближує теорію неокласичного синтезу із теорією реальних бізнес-циклів шляхом урахування шоків пропозиції. Теорія неокласичного синтезу не виключає можливості появи короткострокових флуктуацій, викликаних переважно шоками з боку сукупного попиту, наприклад грошові шоки, фіскальні, шоки, викликані очікуваннями. Шоки з боку пропозиції мають можливість визначати довгострокову динаміку, тоді як шоки з боку попиту впливають лише на короткострокову динаміку і не мають перманентного впливу на ВВП. Таким чином, теорія неокласичного синтезу балансує між Кейнсіанською економічною теорією з її транзитивними флуктуаціями і теорією реальних бізнес-циклів із флуктуаціями, викликаними перманентними шоками з боку пропозиції.

Більшість розроблених нині теорій пропонує теоретичну модель, в якій один чи декілька обраних факторів сприяють появі флуктуацій у випуску продукції чи зайнятості. У кожному разі причинами виникнення флуктуацій в економіці можуть бути різні фактори. Зазвичай дослідники цікавляться та розробляють теоретичну можливість появи флуктуацій без значної уваги та пояснень того, що насправді відбувається. На думку В. Зарновітца [1], різноманітність моделей бізнес-циклів обмежується лише винахідливістю та майстерністю економістів-теоретиків, але більшість розроблених гіпотез не була перевірена емпіричними дослідженнями, а деякі з них взагалі не можуть бути перевірені. Розвиток односторонніх наукових гіпотез вимагає меншої кількості зусиль для розроблення, і якщо кожен із таких моделей розглядати окремо, мало хто з опонентів буде критикувати одиничну теорію, як це, до речі, відбувається щодо напрацювань провідних економічних шкіл. Таким чином, для авторів-розробників одиничних теорій пояснення економічних флуктуацій є моральний ризик не інтегрувати свою гіпотезу в єдину школу економічних флуктуацій, щоб не ставити під удар критики свої напрацювання. Прихильником теорії створення єдиної школи економічних флуктуацій є В. Зарновіц, який стверджує, що економічна теорія отримала б більше користі, якби всі наявні гіпотези були оцінені на їх правдивість щодо пояснення реальних процесів на основі стилізованих фактів, і економічні гіпотези, що пройшли перевірку емпіричними дослідженнями, повинні бути узгоджені в рамках однієї економічної теорії. Подібна стратегія може захистити теорію економічних флуктуацій від поширення односторонніх наукових гіпотез, які акцентують увагу на монетарних чи реальних факторах, факторах сукупного попиту чи сукупної пропозиції, зовнішніх шоках різного виду чи ендогенних моделях, для проведення більш якісних досліджень. Зокрема, як підкреслює В. Зарновіц, «ми будемо працювати в напрямі кращого розуміння, як різного

роду сили взаємодіють між собою, створюючи економічні флуктуації» [1].

Висновки. Ринкові економічні системи є здатними до різних флуктуацій, що можуть бути згладженими лише гнучкими та рішучими діями уряду. Залишається відкритим питання, поставлене ще в 70-х роках ХХ ст. Р. Лукасом щодо дій та ролі уряду в стабілізаційній політиці. Зокрема, можна прислухатися до думки австрійської теорії бізнес-циклів і не втручатися в урегулювання флуктуацій чи прислухатися до кейнсіанської школи і вживати рішучих інтервенційних заходів. Оскільки не існує досить обґрунтованої теорії пояснення флуктуацій, обидві позиції уряду з певних причин є раціональними.

Розглядаючи значну кількість наукових шкіл, що займаються дослідженням циклічності в економіці, необхідно відзначити відсутність єдиного правильного та універсального підходу, що зміг би пояснити причинно-наслідкові зв'язки у виникненні флуктуацій економічних показників. І це, мабуть, не випадково, що під час пояснення особливостей бізнес-циклів описовою характеристикою стають флуктуації, а не циклічність. Якби насправді всі розроблені теоретичні моделі знаходили практичне підтвердження, тоді було б реально розробити єдину теорію пояснення економічних флуктуацій шляхом інтегрування усіх попередніх напрацювань. У реальному житті здебільшого ж переважають одиничні теорії, ніж уніфікована економічна школа економічних флуктуацій, для якої немає достатніх передумов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Zarnowitz V. Business cycles: theory, history, indicators and forecasting / V. Zarnowitz // Studies in business cycles. – 1992. – Vol. 27. – 614 p.
2. Friedman M. Money and Business Cycles / M. Friedman, A.J. Schwartz // Book: Money in Historical Perspective. University of Chicago Press. – 1987 – P. 24-77.
3. Lucas R. Understanding business cycles / R. Lucas // Paper prepared for the Kiel Conference on Growth without Inflation. – 1976. – June 22-23. – 1976.
4. Kydland F.E. Time to Build and Aggregate Fluctuations / F.E. Kydland, E.C. Prescott // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345-1370.
5. Frisch Ragnar. Propagation and Impulse Problems in Dynamic Economics / Ragnar Frisch // Reprinted from Economic essays in honour of Gustav Cassell. London: George Allen & Unwin. – 1933. – P. 171-205.
6. Slutskii E. The summation of random causes as the source of cyclic processes / E. Slutskii // Econometrica. – 1937. – Vol. 5. – P. 105-106.
7. Stadler G.W. Real Business cycles // G.W. Stadler / Journal of economic literature. – 1994. – Vol. 27. – P. 1750-1783.
8. Krugman P. Space: The Final Frontier / P. Krugman // Journal of Economic Perspectives. – 1988. – № 12. – P. 161-174.
9. Eusepi S. Expectations, learning and business cycle fluctuations / S. Eusepi, B. Preston // American Economic Review. – 2011. – Vol. 101. – P. 2844-2872.
10. Pigou A. Industrial Fluctuations / A. Pigou // London. – 1927. – 397 p.

УДК 332.365

Плетос С.В.

*старший викладач кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРИМІСЬКИХ ЗОН МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

TRENDS SUBURBS GREENING URBAN AGGLOMERATIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT LAND USE RECREATIONAL ODESSA CONURBATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено та проаналізовано організаційно-економічні аспекти приміських зон міських агломерацій сталого розвитку та тенденції екологізації рекреаційного землекористування міських агломерацій (на прикладі Одеського регіону). Наукове значення полягає в теоретичному узагальненні концептуальних підходів щодо зміни формату розвитку рекреаційного землекористування міських агломерацій у напрямі екологізації, що має важливе значення для упорядкування економічних відносин та забезпечення сталого розвитку територій. Досліджено особливості формування двопоясних приміських зон у межах міських агломерацій. Розкрито основні характерні ознаки та функції відповідних територіальних утворень (на прикладі Одеської міської агломерації). Визначено їх диференціацію та особливості залежно від структурних елементів приміських зон. Досліджено, що особливості розвитку відповідних земель приводять до зіткнення інтересів міста і приміської зони.

Ключові слова: приміська зона, міська агломерація, сталий розвиток, рекреаційне землекористування, Одеська міська агломерація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и проанализированы организационно-экономические аспекты пригородных зон городских агломераций устойчивого развития и тенденции экологизации рекреационного землепользования городских агломераций (на примере Одесского региона). Научное значение заключается в теоретическом обобщении концептуальных подходов по изменению формата развития рекреационного землепользования городских агломераций в направлении экологизации, что имеет важное значение для упорядочения экономических отношений и обеспечения устойчивого развития территорий. Исследованы особенности формирования двопоясных пригородных зон в пределах городских агломераций. Раскрыты основные характерные признаки и функции соответствующих территориальных образований (на примере Одесской городской агломерации). Определена их дифференциация и особенности в зависимости от структурных элементов пригородных зон. Доказано, что особенности развития соответствующих земель приводят к столкновению интересов города и пригородной зоны.

Ключевые слова: пригородная зона, городская агломерация, устойчивое развитие, рекреационное землепользование, Одесская городская агломерация.

ANNOTATION

The article analyzes and analyzes the organizational and economic aspects of the suburban zones of urban agglomerations of sustainable development and the trends in the ecologization of recreational land use of urban agglomerations (on the example of the Odessa region). Scientific significance is the theoretical generalization of conceptual approaches to changing the format for the development of recreational land use of urban agglomerations towards ecologization, which is important for streamlining economic relations and ensuring sustainable development of the territories. The peculiarities of the formation of two-lane suburban zones

within urban agglomerations are investigated. The main characteristic features and functions of the corresponding territorial entities are revealed (on the example of the Odessa urban agglomeration). Their differentiation and features are determined depending on the structural elements of suburban areas. It is proved that the peculiarities of the development of the respective lands lead to a clash of interests between the city and the suburban area.

Keywords: suburban area, urban agglomeration, sustainable development, recreational land use, Odessa city agglomeration.

Постановка проблеми. Світовий та вітчизняний досвід просторово-економічного розвитку свідчить, що в результаті вражаючих темпів урбанізації у приміських зонах великих і найбільших міст відбуваються значні економічні, екологічні та соціальні перетворення, які характеризуються зростанням їх економічного потенціалу, з одного боку, та надмірним антропогенним навантаженням і погіршенням екологічної ситуації в країні, зіткненням економічних і територіальних інтересів, загостренням соціальних конфліктів – з іншого [3].

Визначення передумов, пріоритетів та сучасних орієнтирів екологізації рекреаційного землекористування Одеської міської агломерації ґрунтується на тому, що їх наявність віддзеркалює складники та перспективи розвитку регіонального потенціалу, який формується економічними, соціальними, екологічними та іншими чинниками.

Метою дослідження є аналіз ринку земель в Одеській агломерації та визначення тенденцій екологізації економічного розвитку рекреаційного землекористування міських агломерацій щодо його подальшого розвитку.

Ефект концентрації в одному місці великої кількості людей, їхньої життєдіяльності та розвитку промислових сил, що разом створює величезний економічний, науковий та інтелектуальний потенціал, стимулює зростання цих місць та формування міст. Навколо відповідних населених пунктів створюються приміські зони, які як обслуговують місто, так і безпосередньо самостійно розвиваються. У результаті вони стають складними динамічними системами, на які чинять вплив як екзогенні, так і ендогенні процеси розвитку адміністративно-територіальних утворень. Гострота екологічних проблем приміських зон пов'язана не стільки з ростом

величини міст, скільки з тими соціальними, економічними та технічними засобами, якими володіє суспільство для їх подолання. Це потребує досконалого механізму вивчення функціональних особливостей відповідних територій для забезпечення їх збалансованого розвитку.

Значної актуальності набуває питання планування території, або територіальна організація всієї агломерації, тобто виникла потреба в оптимізації взаємодії між урбанізованою та аграрною зоною і в гармонізації цих відносин, забезпеченні їх раціонального співіснування [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками набули значного поширення дослідження, пов'язані з вивченням екологічних, економічних проблем розвитку міських агломерацій та їхніх складових частин. Цій проблемі приділяля увагу багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Б. Адамов, Н. Андреева Д. Бабміндра, І. Бистряков, Б. Буркинський, А. Веклич, Б. Данілішин, С. Дорогунцов, І. Дорош, Т. Галушкіна, Ш. Ібатуллин, А. Кашенко, В. Кравців, Г. Лаппо, А. Третьяк, М. Хвесик, Є. Хлобистов тощо. Вони у своїх працях розкривали проблеми розвитку та раціонального використання як усього земельного фонду країни, так і окремих територіальних утворень; як геоурбаністики взагалі, так і відповідних їй напрямів; як окремих економічних та екологічних аспектів розвитку територій, так і формування основних засад взаємоузгодженого еколого-економічного розвитку.

Проте особливостями досліджень міських агломерацій є неможливість обмеження в рамках вузької галузі знань; необхідністю є інтеграція підходів та поглядів різних наук, розроблення просторових концепцій та гіпотез щодо їх розвитку, регулювання та управління ними.

Але питанням вивчення складу, меж та функції безпосередньо приміських зон для забезпечення їх збалансованого розвитку і досі залишаються недостатньо дослідженими та розглянутими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За часи становлення України як незалежної держави, проведення земельної реформи, економічних реформ суспільство неодноразово стикалося із проблемою чіткого визначення механізму розвитку територіальних утворень. Різке збільшення руйнівного техногенного тиску на приміські зони привело до того, що вони стали територіальною основою для розміщення екологічно небезпечних об'єктів і, як наслідок, втрачають можливість реалізації своєї базової функції – екологічної, яка полягає у функціонуванні зелених поясів, рекреаційному забезпеченні територій, створенні умов для розвитку зеленого туризму тощо. Україна стикається із проблемою невизначеностей у системі регламентації та розподілу функцій структурних елементів міських агломерацій, що створює вагомі перешкоди на шляху до збалансованого еколого-економічного розвитку.

Метою статті є аналіз сучасного стану використання земельних ресурсів приміських зон міських агломерацій та тенденцій екологізації рекреаційного землекористування міських агломерацій і визначення шляхів щодо раціонального їх використання, а також механізмів регулювання на засадах сталого розвитку на регіональному рівні – на прикладі Одеської міської агломерації.

Виклад основного матеріалу. Ефект концентрації в одному місці великої кількості людей, їхньої життєдіяльності та розвитку промислових сил, що разом створює величезний економічний, науковий та інтелектуальний потенціал, стимулює зростання цих місць та формування міст. Навколо відповідних населених пунктів створюються приміські зони, які як обслуговують місто, так і безпосередньо самостійно розвиваються. У результаті вони стають складними динамічними системами, на які чинять вплив як екзогенні, так і ендегенні процеси розвитку адміністративно-територіальних утворень. Гострота екологічних проблем приміських зон пов'язана не стільки з ростом величини міст, скільки з тими соціальними, економічними та технічними засобами, якими володіє суспільство для їх подолання. Це потребує досконалого механізму вивчення функціональних особливостей відповідних територій для забезпечення їх збалансованого розвитку.

Сучасна ситуація в Україні характеризується тим, що економічні зміни протягом останніх років, трансформація відносин власності на землю вплинули на характер функціонування земельних відносин. Особливо це стосується міст, приміських зон та міських агломерацій, де активніше протікає цей процес, що позначається на кількості проданих земельних ділянок, їх площі та вартості. Тому оцінку сучасного стану функціонування ринку земель проведемо для території Одеської міської агломерації.

Екологізація рекреаційного землекористування Одеської міської агломерації ґрунтується на тому, що їх наявність віддзеркалює складники та перспективи розвитку регіонального потенціалу, який формується економічними, соціальними, екологічними та іншими чинниками.

У центральній частині Одеської області вздовж узбережжя Чорного моря (з ядром-центром – м. Одеса) сформувалась Одеська агломерація. Одеська міська агломерація належить до адміністративно-територіального регіону, що містить 26 адміністративних районів, 19 міст, у тому числі 7 – обласного значення (Одеса, Ізмаїл, Чорноморськ, Білгород-Дністровський, Котовськ, Теплодар і Южне) і 12 міст районного значення (Ананьєв, Арциз, Балта, Березівка, Біляївка, Болград, Кілія, Вилкове, Кодима, Рені, Роздільна, Татарбунари), 33 селища міського типу, 439 сільських рад та 1125 сільських населених пунктів.

Близькість розташування окремих територій до великих міст, міських агломерацій та промис-

лових вузлів відіграє в нових умовах важливу роль щодо рівня їх економічної трансформації.

У нових умовах розвитку України відбувається посилення ролі приміських районів та населених пунктів у соціально-економічному житті суспільства – збільшуються обсяги виробництва, активізуються інституційні перетворення та міграційні процеси, зростає ринкова вартість земельно-майнового комплексу передмість, підвищується інтенсивність використання приміських місцевих ресурсів.

Приміська зона забезпечує місто необхідними для його життєдіяльності природними ресурсами і є місцем виробництва різногалузевої продукції. Вона стає постачальником будівельних матеріалів із видобутих тут же корисних копалин. У приміській зоні розміщуються багато об'єктів комунально-господарського комплексу міста (водопровідні станції і станції аерації, полігони для поховання відходів, сміттєпереробні заводи, електростанції, теплові електроцентралі). Тут же розташовані складні та масштабні транспортні системи (аеропорти, сортувальні та вантажні станції, складські споруди, вантажні річкові порти). Приміська зона є і зоною відпочинку, тому в її межах створюється рекреаційна інфраструктура, покликана забезпечити потреби відпочивальників. Аналізуючи досвід зарубіжних країн, варто зазначити, що у багатьох державах створюються двопоясні приміські зони. Населені пункти агломерації та міста-супутники формують внутрішній пояс приміської зони. Зовнішній пояс приміської зони утворюють більш віддалені та розосереджені території. Вони потрапляють під вплив великого міста, але зв'язки із містом тут слабкіші. Під час розгляду приміської зони міста Одеси та Одеської міської агломерації постає питання про структурний склад відповідних територій. Як зазначалося вище, у приміській зоні розташовуються небезпечні промислові об'єкти, транспортні вузли, парки, водойми, дитячі оздоровчі табори, пляжі, місця туризму і спорту, дачі, санаторії та будинки відпочинку, а також необхідні місту комунальні підприємства (водосховища та водозабірні споруди міського водогону, очисні споруди міської каналізації, заказники, сільськогосподарські підприємства, які слугують для забезпечення продукцією населення міста). З огляду на вимоги державних будівельних норм, часто розміри приміської зони міст зіставляються із межами зон агломераційного розселення, для «міст-мільйонників» ця методика встановлює межі агломерації – зону агломераційного розселення – як 90/15, тобто 90 хвилин громадським транспортом від ядра агломерації або 15 км від межі міста. Визначена таким способом територія Одеської агломерації дещо виходить за межі Біляївського, Комінтернівського, Овідіопольського районів – кілометрів на 15-30 по залізничних та автомобільних шляхах. Одеська агломерація – субрегіон Одещини, який ще називають «Велика Одеса», окреслений адміністративними межами міст обласного зна-

чення (Одеса, Чорноморськ, Теплодар і Южне) та трьох районів Одеської області (Біляївський, Комінтернівський та Овідіопольський). Територія субрегіону – 3,97 тис. кв. км (близько 12% території Одеської області), чисельність населення – 1,331 млн. осіб. На основі досліджень учених [4] відповідна територія являє собою так званий «перший міський пояс» (на прикладі Парижу), Велике місто (або ядро агломерації, урбанізована зона агломерації, місто зі внутрішнім поясом приміської зони). Проведені науковцями [2; 3; 4] дослідження дали змогу визначити адміністративні райони, міські та селищні ради, які входять до другого (зовнішнього) поясу приміської зони м. Одеси. Зовнішній пояс приміської зони утворюють Іванівський, Білгород-Дністровський, Роздільнянський райони, місто обласного значення Білгород-Дністровський та місто Роздільне. У таких межах приміська зона Одеси займає площу близько 8,0 тис. кв. км (що становить 25% території Одеської області), на якій проживає 383,3 тис. осіб (16% населення Одеської області). Просторова організація приміської зони Одеси має відповідні особливості. Вона територіально-аквальна – майже половину приміської зони Одеси займає морська акваторія, що створює додаткові можливості її планувальної організації та використання. Водночас територіальна (материкова) частина майже вдвічі менша «суходільної норми», і тому має помітне «ущільнення» основних господарських функцій та зменшення територій рекреаційного спрямування. Аналізуючи кількісний склад земель рекреаційного призначення Одеської міської агломерації, варто відзначити, що відповідні території займають 77% у загальній структурі рекреаційних територій області. Але частка земель рекреаційного призначення у загальній структурі Одеської міської агломерації становить 0,4%, що вкрай не забезпечує відповідні адміністративно-територіальні утворення територіями відпочинку. Також варто зауважити, що переважна частина рекреаційних територій (97%) знаходиться у приміській зоні м. Одеси. З огляду на те, що саме приміська зона відіграє головну рекреаційну роль у міській агломерації, населені пункти повинні бути забезпечені рекреаційними територіями короткочасного відпочинку у більшому ступені. Використання рекреаційних ресурсів у містах і приміських районах у наш час відбувається стихійно, без огляду на екологічну ситуацію, яка, з одного боку, здійснює негативний вплив на здоров'я відпочивальників, а з іншого – перевищує допустимі навантаження на екосистеми. Крім того, неорганізований відпочинок і туризм негативно впливають на розвиток туристичного бізнесу і не приносять можливого прибутку в бюджет регіону.

Саме соціально-екологічний чинник визначає актуалізацію досліджень у сфері розбудови рекреаційного землекористування на принципах екологізації. До того ж наявні рекреаційні можливості останніми роками різко зменши-

лися. Однак і сьогодні, як свідчать авторські розрахунки, рекреаційний потенціал земель міських агломерацій залишається досить високим і є одним із найбільш вагомим для наповнення державного бюджету всіх рівнів. Досліджуючи кількісний склад земель рекреаційного призначення Одеської міської агломерації (табл. 1), варто відзначити, що відповідні території займають 77% у загальній структурі.

Аналіз кількісного складу земель рекреаційного призначення у загальній структурі Одеської міської агломерації дає підстави для твердження, що відповідні адміністративно-територіальні утворення вкрай не забезпечуються територіями відпочинку, адже їх площа становить 0,4% від загальної.

Переважна частина рекреаційних територій (97%) знаходиться у приміській зоні м. Одеси. З огляду на те що саме приміська зона відіграє головну рекреаційну роль у міській агломерації, населені пункти теж повинні бути забезпечені рекреаційними територіями.

Рекреаційні землі часто прийнято виокремлювати у землі особливого статусу використання.

Висока щільність населення і забудови, транспортна доступність та інтенсивні соціально-економічні зв'язки з містом поєднані з необхідністю розміщення «зеленого» поясу як стримувальних територій для забудови та «легенів» міст.

Крім цього, характерними проблемами в агломерації є стрімка динаміка зміни площі земель, яка полягає у зменшенні питомої ваги земель сільськогосподарського призначення та збільшенні площі земель інших категорій. Якщо звернути увагу на стабільне зростання кількості населення в м. Одеса та містах-супутниках, то необхідно зауважити, що така дина-

міка простежується і в територіальному розвитку, який відбувається за рахунок земель інших категорій земельного фонду, тобто земель сільськогосподарського призначення, які назавжди втрачають своє функціональне використання, при цьому темпи територіального росту міст є удвічі більшими від темпів росту їх населення – ця тенденція чітко простежується протягом останніх десятиліть.

Розглядаючи функції приміських зон, варто зазначити, що розселенська функція відіграє важливу роль у територіальному розвитку міської агломерації. Вона висувається на перші місця у зв'язку з інтенсивним розвитком великих міст та недостатністю вільних територій. Міста «розростаються» за їхні адміністративні межі, та приміські зони надають можливість для відповідного розвитку. Привабливість приміських зон полягає в дешевших землях і вартості житла порівняно з міськими центрами. Також відповідна функція полягає у тому, що у внутрішньому поясі приміської зони переважно розташовуються поселення-супутники, які є центрами заміського розселення частини працівників підприємств великого міста. Містообслуговуюча функція полягає у забезпеченні необхідною інфраструктурою, господарським комплексом та деякому «розвантаженні» міста. Об'єкти промисловості, що виготовляють продукцію для реалізації, мережа торгівлі, медичного обслуговування, комунального господарства, побутового обслуговування можуть розташовуватися у ближньому поясі приміської зони. Хоча внутрішні функції носять вторинний характер, вони є додатковим фактором росту міста, зокрема, справляють значний вплив на його забудову та благоустрій. Містообслуговуючі функції разом із містоформуєчими

Таблиця 1

Стан земель рекреаційного призначення Одеської міської агломерації

Структурний елемент	Площа, тис. км кв.	Кількість населення	Площа земель рекреаційного призначення, га	% у структурі території	Насиченість га/ тис. чол.
м. Одеса	0,16	1015 121	851,3097	5,32	0,84
м. Білгород-Дністровський	0,03	50 078	483,4212	16,11	9,65
м. Чорноморськ	0,03	59 817	218,5242	7,28	3,65
м. Теплодар	0,01	10 228	21,8018	2,18	2,13
м. Южне	0,01	31 814	30,5731	3,06	0,96
Внутрішній пояс приміської зони					
Біляївський район	1,49	93 134	241,2563	0,16	2,59
Комінтернівський район	1,49	70 208	938,2977	0,63	13,36
Овідіопольський район	0,81	74 620	391,6990	0,48	5,25
Всього:	3,79	237 962	1571,253	0,41	6,60
Зовнішній пояс приміської зони					
Іванівський район	1,16	26 659	7,5100	0,01	0,28
Білгород-Дністровський район	1,85	60 637	154,6857	0,08	2,55
Роздільнянський район	1,37	58 070	142,9900	0,10	2,46
Всього;	4,38	145 366	305,1857	0,07	2,10
Разом:	8,41	1 550 386,0	3482,07	0,41	2,25

(які переважно виконує саме «ядро») визначають рівень економічної ролі агломерації у регіоні чи країні, що свідчить про їх важливість. Природоохоронна функція внутрішнього поясу приміської зони полягає у створенні так званого «зеленого» поясу, вторинно сприяє розвитку зеленого туризму. «Зелений» пояс покликаний оптимізувати несприятливі екологічні процеси та раціоналізувати розподіл антропогенного навантаження, що є наслідками зростання міської агломерації, а також розбудувати у приміській зоні екологічну мережу як цілісну екосистему міста і прилеглих територій. Формування «зеленого» поясу повинно розвиватися з урахуванням необхідності обмеження забудови, виконання природоохоронної функції, але і з одночасним врахуванням того фактору, що місту необхідні території для розширення. За умови нераціонального розміщення «зеленого» поясу можливий ефект розсіювання забудови, що може негативно вплинути на збалансований розвиток територій. Екологічна функція земель зовнішнього поясу впливає з того, що відповідні земельні ресурси є центральним, цементуючим ресурсом екологічної системи агломерації, який значною мірою зумовлює функціональну стійкість як цієї системи загалом, так і окремих елементів природного середовища. Отже, охорона та розвиток відповідних територій має здійснюватися на основі комплексного підходу до земельних ресурсів з урахуванням необхідності збалансованого використання землі як економічного, соціального та екологічного ресурсу.

Соціальна функція визначається у задоволенні потреб населення, забезпеченні міграційних процесів, вільному переміщенні в межах відповідних територій. Незбігання місць розселення з місцями прикладання праці викликає щоденне переміщення населення до місця роботи, або трудову маятникову міграцію. З іншого боку, фактором трудових зв'язків є привабливість передмістя як місця проживання для мігранта, який орієнтується на місто. Привабливість приміських територій з позиції можливостей у виборі місця працевлаштування та одержання соціально-культурних послуг порівняно з периферійними районами сприяє також постійній міграції населення із зовнішньої зони до ближнього передмістя. Рекреаційна функція приміських територій є однією з найважливіших, адже саме на відповідних землях (особливо у зовнішньому поясі) передбачене розміщення об'єктів довгострокової рекреації. Рух населення до місць масового відпочинку, на відміну від трудових та культурно-побутових зв'язків, має яскраво виражений відцентровий характер. У приміській зоні доцільне розміщення, розвиток та функціонування об'єктів масового та спеціалізованого відпочинку міського населення, курортного лікування й оздоровлення як складників загальноміської рекреаційної мережі.

Висновки. В Україні серед пріоритетів сталого розвитку природокористування об'єктивно постає необхідність екологічно збалансованого землекористування у різних сферах господарювання, яке є неможливим без переорієнтації організаційно-економічного механізму земельних відносин на раціональне використання, відтворення та збереження земельно-ресурсного потенціалу. Ігнорування еколого-економічних засад землекористування неминуче прискорює екодеструкцію земельних ресурсів, зменшує соціо-еколого-економічну ефективність використання земель і поглиблює соціально-екологічні проблеми національного розвитку. У цьому сенсі варто відзначити, що залишаються невирішеними багато питань у сфері раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу, які стосуються формування стратегічних орієнтирів екологізації рекреаційного землекористування міських агломерацій як територій, що забезпечують, окрім однойменних, важливі містоформуючі, розселенські, оздоровлюючі та інші екологічні функції. Так, усе більшої уваги потребує активізація екологізації економічних відносин рекреаційного землекористування міських агломерацій на засадах інноваційного розвитку.

Сьогодні в Україні через недосконалу систему управління процесом екологізації рекреаційної діяльності сформувався певний дисбаланс стану природних екосистем, що привело до порушення екологічної рівноваги багатьох територій. За таких умов виникає об'єктивна необхідність формування та подальшого розвитку системи регулювання щодо прийняття обґрунтованих рішень у площині екологізації господарської діяльності на певних територіях.

Отже, рекреаційна сфера Одещини сьогодні не належить до соціально-економічних пріоритетів її розвитку, тому потребує додаткових досліджень стан та оцінка результативності рекреаційного землекористування міських агломерацій. Організаційно-економічні основи рекреаційного землекористування Одеської міської агломерації потребують поглибленого дослідження як такі, що повинні підвищити результативність використання ресурсного потенціалу, зокрема земельних ресурсів та природних умов, місця розташування, а також сприяти збалансуванню соціальних, економічних та екологічних складників життєдіяльності міської громади та сільського населення приміської зони міста Одеси.

Перспективи розвитку приміської зони повинні прийматися з урахуванням економічного та соціального розвитку міста Одеси й Одеської області згідно зі Стратегією економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 р., затвердженою рішенням Одеської міської ради від 16 квітня 2013 р. № 3306-VI, «Схемою планування Одеської області», Генеральним планом та відповідно розробленими і скоригованими згідно з вимогами окремих територій нормативно-правовими документами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булишева Д.В. Розвиток приміських зон міських агломерацій: особливості та шляхи вдосконалення / Д.В. Булишева // Науковий журнал «Молодий вчений» № 2 (17) лютий, 2015 р. (245) Ч. 1. ТОВ «Видавничий дім «Гельветика», Україна, м. Херсон – С. 131-135.
2. Ібатуллин Ш.І. Капіталізація земель приміських зон великих міст: теорія, методологія, практика / Ш.І. Ібатуллин – К.: НАУ, 2007. – 260 с.
3. Зінченко Т.Є. Сучасний стан використання земельних ресурсів агломерацій / Т.Є. Зінченко // Науковий вісник НЛТУ. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.12. – С. 115-122.
4. Одесса – город-агломерация, портово-промышленный комплекс / Под общ. ред. А.Г. Топчиева. – Одесса: АО Бахва, 1994. – 360 с.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.3

Гарник О.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
НН Інститут економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ

FEATURES OF FORMATION OF LABOR MOTIVATION SYSTEM IN CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMICS: REGIONAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз особливостей формування системи мотивації праці на етапі інноваційних змін в регіонах України. Ідентифіковано наявні проблеми щодо формування системи мотивації праці для різних груп регіонів. На основі проведеного кластерного аналізу за регіонами України виявлено чинники зниження рівня мотивації праці на мезорівні. Розроблено, а також обґрунтовано наявність домінуючого впливу на стан мотивації праці чинників економічного характеру разом з інтелектуально-інноваційними чинниками.

Ключові слова: система мотивації праці, мотивація праці, мезоекономічний рівень, кластерний аналіз, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ особенностей формирования системы мотивации труда на этапе инновационных изменений в регионах Украины. Идентифицированы существующие проблемы по формированию системы мотивации труда для различных групп регионов. На основе проведенного кластерного анализа по регионам Украины выявлены факторы снижения уровня мотивации труда на мезоуровне. Разработано, а также обосновано наличие доминирующего влияния на состояние мотивации труда факторов экономического характера в сочетании с интеллектуально-инновационными факторами.

Ключевые слова: система мотивации труда, мотивация труда, мезоэкономический уровень, кластерный анализ, инновационное развитие.

ANNOTATION

The article analyzes the peculiarities of the formation of a system of labor motivation at the stage of innovation changes in the regions of Ukraine. Identified existing problems with the formation of a system of motivation for various groups of regions. On the basis of the conducted cluster analysis by regions of Ukraine, factors of reducing the level of motivation of labor on the mesolevel are revealed. It was developed, and the existence of a dominant influence on the state of motivation of labor factors of economic character in combination with intellectual and innovation factors was substantiated.

Keywords: system of motivation of labor, labor motivation, mesoeconomic level, cluster analysis, innovative development.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток українського суспільства вирішальною мірою визначається якісними та структурними зрушеннями в економіці, підвищенням продуктивності праці на основі інтелектуалізації, підвищенням конкурентоспроможності робочої сили, високою мотивацією праці. При цьому показником результативності змін, позитивної та негативної динаміки економічних, соціальних і демографічних процесів залишається ефективність зайнятості населення.

Нині в Україні мають місце зниження соціально-економічного добробуту, зниження зацікавленості працівників не тільки у високопродуктивній праці, але й у праці взагалі. Відбувається руйнація мотивації праці. Саме якість праці та ефективна зайнятість є тими категоріями, які відображають економічні та соціальні аспекти діяльності людини у їх взаємозв'язку і за різних підходів характеризують значне коло питань, актуальних як для працівників, так і для власників організацій, а тому і для держави як представника інтересів усіх верств суспільства.

Перетворення в нашій країні відбуваються на тлі ґрунтовних трансформацій елементів ринкової економіки, що сприяють наближенню до інноваційної економіки. Такі перетворення суттєво підвищують роль інноваційної складової у функціонуванні системи мотивації праці та її інтелектуальний потенціал.

Використання ефективної системи мотивації праці на етапі інноваційних змін дає змогу мобілізувати трудовий потенціал працівників на регіональному рівні, досягти економічного зростання національної економіки, забезпечивши добробут і високі стандарти життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Осмислення проблеми вдосконалення мотивації праці тривалий час перебуває в центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків минулого та сучасності. Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем мотивації зробили відомі зарубіжні вчені, такі як, наприклад, Л. Брентано, М. Вебер, Т. Веблен, Д. Врум, Ф. Герцберг, Г. МакГрегор, Д. МакКледланд, А. Маслоу, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Мілль, Е. Лоулера, Л. Портер, А. Сміт, Ф. Тейлор, Х. Хекхаузен.

Проблеми підвищення ефективності праці засобами мотивації знайшли також відображення в дослідженнях вітчизняних вчених, наприклад, в працях Д. Богині, А. Гальчинського, О. Грішнєвої, Ю. Зайцева, А. Колота, Т. Костишиної, Г. Кулікова, В. Липова, В. Мандибури, М. Семикіної, М. Туган-Барановського, А. Чухна (будуть уточнено прізвиська вчених Кіровоградського вишу, що займаються даною тематикою). У їхніх працях розглянуто різні аспекти вдосконалення мотивації праці в умовах руху до інноваційної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі питання, пов'язані із сучасними особливостями формування та функціонування системи мотивації праці на регіональному рівні в умовах інноваційного розвитку економіки, залишаються актуальними й потребують поглиблених наукових розвідок.

Мета статті полягає у здійсненні оцінки особливостей формування системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки регіонів України на основі кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування адекватної системи мотивації праці на регіональному рівні в умовах інноваційного розвитку неможливе без уважного вивчення стану соціально-трудових відносин регіону та специфічних тенденцій його розвитку.

Внаслідок цього для виявлення особливостей мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки на мезоекономічному рівні необхідно проаналізувати і згрупувати велику кількість змінних. Для класифікації великої кількості об'єктів і об'єднання їх у відносно гомогенні групи, виходячи із запропонованої системи показників оцінювання, використаємо метод кластерного аналізу. Перевагами цього виду аналізу є відсутність необхідності наявності попередньої інформації щодо кластерної приналежності будь-якого з досліджуваних об'єктів та можливість обробки великих масивів інформації.

Процедуру кластеризації доцільно використовувати за великої кількості об'єктів і спостережень. Як об'єкти дослідження оберемо 24 області України і м. Київ. Аналіз здійснимо за економічними, організаційно-адміністративними, соціально-психологічними (стану розвитку соціального партнерства), інтелек-

туальними (освітньо-культурними) групами показників та показниками інноваційної активності (рис. 1).

За результатами проведеного кластерного аналізу встановлено, що до першого кластера слід віднести м. Київ, до другого – вісім областей України (Дніпропетровську, Донецьку, Луганську, Київську, Миколаївську, Одеську, Полтавську, Харківську), до третього – Вінницьку, Волинську, Житомирську, Закарпатську, Запорізьку, Івано-Франківську, Кіровоградську, Львівську, Рівненську, Чернівецьку, Чернігівську області; четвертий кластер об'єднує Сумську, Тернопільську, Херсонську області; п'ятий кластер містить Хмельницьку і Черкаську області (табл. 1).

Таблиця 1
Результати кластерного аналізу

№ кластера	Склад кластера	Відстань	Рівень мотивації праці найманих працівників
1	м. Київ	0,00	Високий
2	Дніпропетровська	4,309174	Вище середнього
	Донецька	5,631226	
	Луганська	3,475010	
	Київська	5,663530	
	Миколаївська	3,087266	
	Одеська	4,704766	
	Полтавська	2,528194	
3	Харківська	4,445751	Середній
	Вінницька	6,858307	
	Волинська	3,459064	
	Житомирська	4,388821	
	Закарпатська	3,922052	
	Запорізька	8,324115	
	Івано-Франківська	6,403977	
	Кіровоградська	3,458786	
	Львівська	3,597563	
	Рівненська	3,101265	
	Чернівецька	5,817929	
	Чернігівська	3,762630	
	Сумська	3,329627	
	Тернопільська	4,511519	
Херсонська	3,536691		
5	Хмельницька	7,624821	Низький
	Черкаська	7,624821	

Джерело: розраховано автором

Кожна група досліджуваних об'єктів характеризується певним рівнем або діапазоном фактора. З метою дослідження відмінностей між середніми значеннями окремих груп спостережень використаємо дисперсійний аналіз – статистичний метод, призначений для встановлення структури зв'язку між результативною та факторними ознаками. Він дає змогу визначити вплив одного або декількох факторів на результативний показник [2]. За значеннями

Показники оцінювання мотивації праці найманих працівників в умовах інноваційного розвитку економіки				
Економічні - середньомісячна заробітна плата до середньої по економіці, %; - середньомісячна заробітна плата штатного працівника в еквіваленті повної зайнятості до середньої по економіці, %; - заборгованість із заробітної плати до фонду оплати праці, %; - премії за виробничі результати до фонду додаткової заробітної плати, %; - надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у відношенні до фонду додаткової заробітної плати, %; - капітальні інвестиції без ПДВ на 1 штатного працівника, млрд. грн.	Організаційно-адміністративні - відбуло працівників з причини скорочення кадрів до середньооблікової кількості найманих працівників, %; - кількість найманих працівників, які працювали неповний робочий тиждень, до середньооблікової кількості штатних працівників, %; - кількість найманих працівників передпенсійного віку до середньооблікової кількості штатних працівників, %; - кількість найманих працівників середньооблікової кількості штатних працівників, %; - кількість найманих працівників передпенсійного віку до середньооблікової кількості штатних працівників, %; - навантаження на 1 вільне робоче місце, посаду, осіб; - кількість безробітних (за метою дологією МОП), до економічно активного населення у віці 15–70 рр., %.	Соціально-психологічні (стан розвитку соціального партнерства) - кількість найманих працівників, які охоплені колективними договорами до облікової кількості штатних працівників, %; - рівень потерпілих від виробничого травматизму, осіб на 1 000 працюючих; - кількість найманих працівників, які знаходяться у відпустках, до середньооблікової кількості штатних працівників, %; - кількість найманих працівників, які підвищують кваліфікацію, до середньооблікової кількості штатних працівників, %; - кількість найманих працівників, які відсутні на роботі через тимчасову непрацездатність, до середньооблікової кількості штатних працівників, %.	Інтелектуальні (освітньо-культурні) - кількість авторів, об'єктів права власності, до загальної кількості штатних працівників підприємств регіону; - кількість докторів наук до загальної кількості штатних працівників, %; - кількість кандидатів наук до загальної кількості штатних працівників, %; - частка підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію впродовж трьох років, до загальної кількості підприємств, %; - частка підприємств, що впроваджували інноваційні процеси впродовж трьох років, до загальної кількості підприємств, %; - вкладення у машини, обладнання, інвентар до загального обсягу капітальних інвестицій у матеріальні активи, %. - капітальні інвестиції у машини, обладнання та інвентар на 1 штатного працівника, тис. грн.	Інноваційної активності - кількість підприємств у регіоні, які створили передові технології, до загальної кількості підприємств у регіоні, %; - кількість використаних передових технологій на 1 підприємство в середньому по регіону, %; - частка підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію впродовж трьох років, до загальної кількості підприємств, %; - частка підприємств, що впроваджували інноваційні процеси впродовж трьох років, до загальної кількості підприємств, %; - вкладення у машини, обладнання, інвентар до загального обсягу капітальних інвестицій у матеріальні активи, %. - капітальні інвестиції у машини, обладнання та інвентар на 1 штатного працівника, тис. грн.

Рис. 1. Показники оцінювання мотивації праці найманих працівників в умовах інноваційного розвитку економіки на регіональному рівні

Джерело: складено автором

F-критерію показників у проведеному дослідженні (рис. 2) можна стверджувати, що найбільш значущими показниками у порядку зменшення їх значимості є середньомісячна заробітна плата до середньої по економіці, % (30,38); середньомісячна заробітна плата штатного працівника в еквіваленті повної зайнятості до заробітної плати по економіці, % (27,90); кількість підприємств у регіоні, які створили передові технології до загальної кількості підприємств у регіоні, % (22,34); навантаження на 1 вільне робоче місце, посаду, осіб (19,22); частка підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію впродовж трьох років до загальної кількості підприємств, % (7,86); кількість найманих працівників, які охоплені колективними договорами до облікової кількості штатних працівників, % (7,41); премії за виробничі результати до фонду додаткової заробітної плати, % (7,38); капітальні інвестиції без ПДВ на 1 штатного працівника, млрд. грн. (6,16).

До першого кластера відноситься м. Київ, який характеризується найвищими показниками середньомісячної заробітної плати, надбавок і доплат до тарифних ставок і посадових окладів, премій за виробничі результати; найменшою кількістю найманих працівників, які охоплені колективними договорами, до облікової кількості штатних працівників за найвищих показників в Україні найманих працівників, які вибули з причини скорочення кадрів до середньооблікової кількості найманих працівників. Вищими є показники у м. Києві і за кількістю підприємств у регіоні, які створили передові технології, до загальної кількості підприємств; кількістю використаних передових технологій на 1 підприємство; часткою підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію впродовж трьох років до загальної кількості підприємств.

За високих показників матеріального стимулювання праці спостерігаються високий відсоток вивільнення працівників, високий рівень

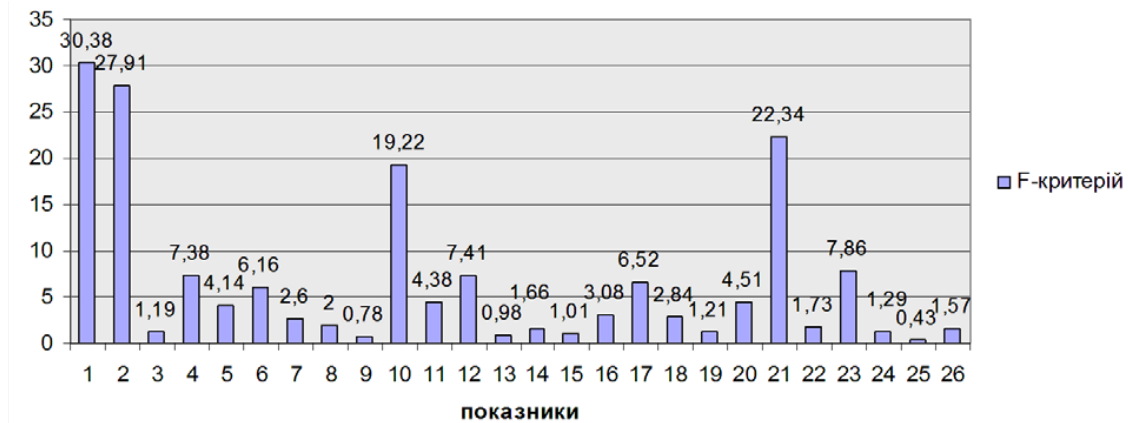


Рис. 2. Результати дисперсійного аналізу

Джерело: розраховано автором

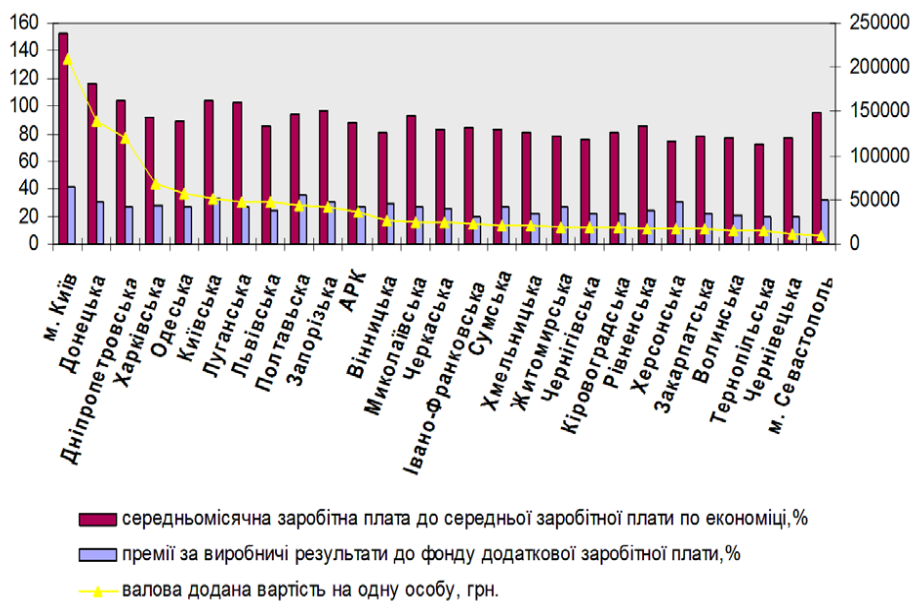


Рис. 3. Економічні показники мотивації праці в регіональному розрізі

Джерело: розраховано за даними [1; 4; 5; 6]

плинності кадрів, що обумовлено переважан-
ням попиту над пропозицією робочої сили, тим,
що наймані працівники вільно змінюють місце
роботи, а роботодавці не зацікавлені вкла-
дати кошти у розвиток найманих працівників.
В таких умовах недостатньо задіяними є нема-
теріальні чинники мотивації до праці, що поде-
куди є причиною відносно низьких показників
інноваційної активності підприємств у м. Києві.
Це також підтверджується відсутністю зв'язку
між підвищенням кваліфікації і рівнем заробітної
плати найманих працівників, водночас
рівень освіти в цьому кластері взаємопов'язаний

із рівнем заробітної плати та преміювання
найманих працівників (рис. 3-5).

Найнижчий показник охоплення колектив-
ними договорами свідчить про недостатню їх
дієвість, адже регіональні угоди містять зде-
більшого лише обов'язкові умови угоди вищого
рівня. В умовах інноваційного розвитку еко-
номіки України є необхідним підвищення ролі
угод всіх рівнів в регулюванні оплати праці,
нематеріальному стимулюванні найманих пра-
цівників, їх професійному розвитку тощо.

Області, які увійшли до другого кластера,
характеризуються середніми показниками інно-

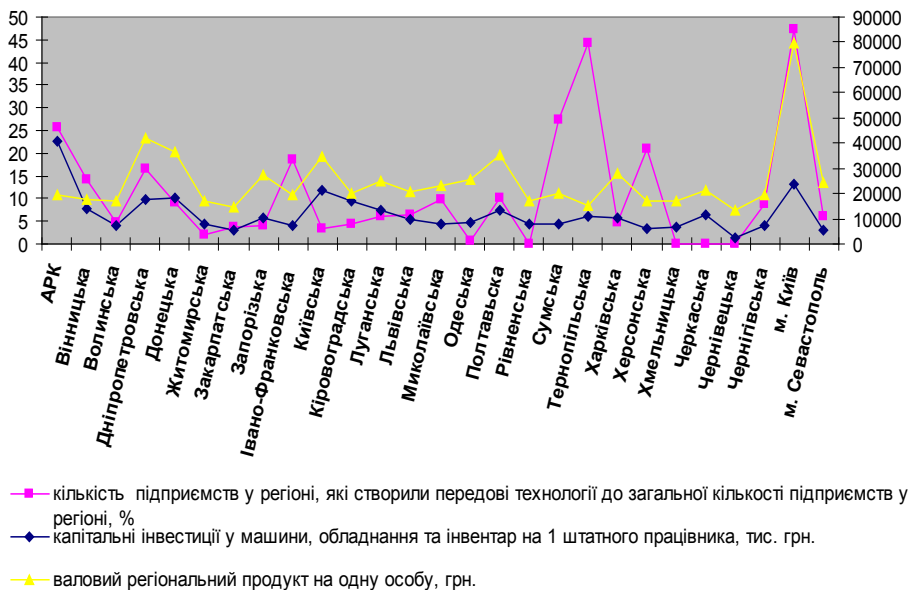


Рис. 4. Показники інноваційної активності в регіональному розрізі
Джерело: розраховано за даними [3; 4; 5]

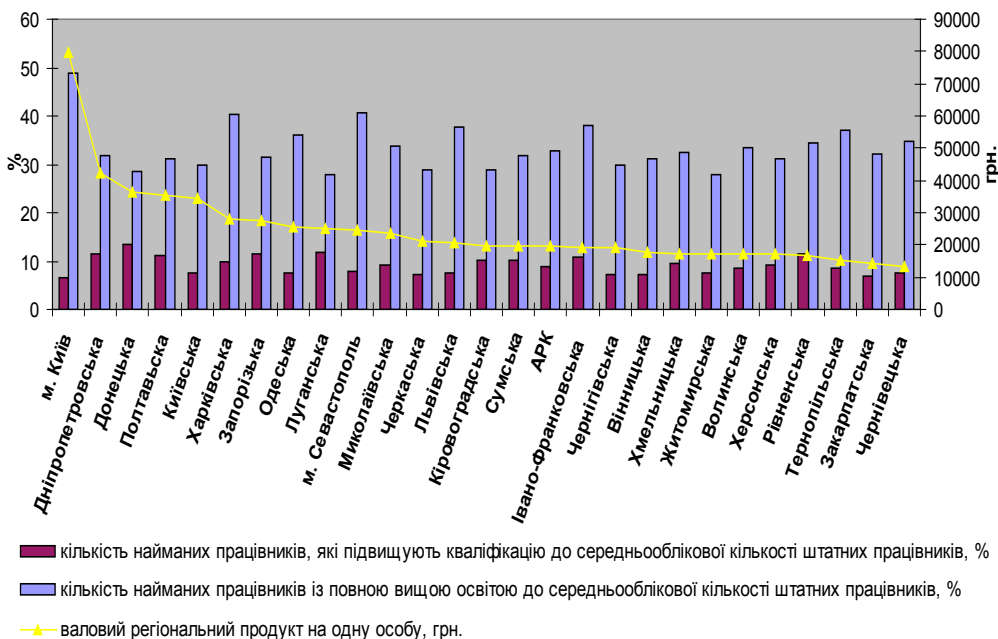


Рис. 5. Показники якісних характеристик найманих працівників і матеріального стимулювання праці в регіональному розрізі
Джерело: розраховано за даними [1; 4; 5; 6]

ваційної активності та відносно високими освітньо-культурними показниками й показниками матеріального стимулювання праці. Вищий, ніж в інших регіонах, рівень підвищення кваліфікації та виробничого травматизму пояснюється тим, що більшість областей, які увійшли до цього кластера є промислово розвиненими регіонами України.

В регіонах, які належать до цього кластера, спостерігається взаємозв'язок між рівнем підвищення кваліфікації та заробітною платою найманих працівників за недостатнього впливу на останню кількості найманих працівників з вищою освітою (рис. 5). Це пояснюється потребою у кваліфікованих робітниках із необхідністю постійного підвищення їх кваліфікації з метою зменшення рівня виробничого травматизму й усунення браку.

Показники кількості використаних передових технологій на 1 підприємство в середньому по регіону мають середні або вище за середні значення за відносно високих показників вкладення у машини, обладнання, інвентар до загального обсягу капітальних інвестицій

у матеріальні активи. Це свідчить про те, що оновлення основних фондів не завжди є інтенсивним, яке передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективними.

Відносно високою є кількість авторів, об'єктів права власності до загальної кількості штатних працівників підприємств регіону, що є важливим в умовах, коли інтелектуальний капітал є визначальним чинником економічного зростання країни, суттєвих структурних зрушень в економіці регіону та формування високого рівня його конкурентоспроможності.

Регіони, які увійшли до другого кластера, характеризуються також високими показниками валового регіонального продукту на одну особу, кількості найманих працівників, які підвищують кваліфікацію, та кількості найманих працівників із повною вищою освітою до середньооблікової кількості штатних працівників (рис. 5). А налагодження системи безперервного професійного навчання найманих працівників, високий рівень і якість отриманої освіти останніх є необхідними умовами для розвитку ринку праці в умовах становлення інноваційної економіки.

Таблиця 2

Значення груп показників та чинники зниження рівня мотивації праці за кластерами на мезорівні

Склад кластера / рівень мотивації праці	Значення груп показників					Чинники зниження рівня мотивації праці
	I	II	III	IV	V	
м. Київ (високий)	++	--	--	++	++	– високий рівень плинності кадрів; – низький рівень використання механізмів колективно-договірного регулювання; – недостатнє стимулювання підвищення інтенсивності і складності праці шляхом встановлення доплат і надбавок; – низький рівень згуртованості найманих працівників; – недостатнє використання соціально-психологічних чинників мотивації.
Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Київська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська області (вище середнього)	+ -	--	+ -	+ -	--	– висока зношеність основних фондів; – незадовільний технологічний рівень обладнання; – низький рівень впровадження інноваційних процедур і процесів; – відсутність ефективних механізмів мотивації найманих працівників до створення інновацій; – низький рівень наявних регіональних і галузевих угод.
Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Чернівецька, Чернігівська області (середній)	--	+ -	+ -	+ -	+ -	– нестача висококваліфікованих найманих працівників; – відсутнє дієве матеріальне стимулювання найманих працівників до професійного розвитку; – недостатня дієвість наявних галузевих і регіональних угод в питаннях оплати праці і професійного розвитку найманих працівників; – високий рівень безробіття; – високий ступінь зносу основних засобів; – низький рівень інноваційної активності підприємств.
Сумська, Тернопільська, Херсонська області (нижче середнього)	--	+ -	+ -	--	--	– старіння кадрового складу; – низький рівень професійного розвитку найманих працівників; – наявність сезонної і неповної зайнятості.
Хмельницька, Черкаська області (низький)	--	++	+ -	--	--	– високий рівень заборгованості із заробітної плати; – низькі темпи оновлення основних фондів.

Групи показників: I – економічні; II – організаційно-адміністративні; III – соціально-психологічні (стан розвитку соціального партнерства); IV – інтелектуальні (освітньо-культурні); V – інноваційної активності
Значення: ++ відносно високі; + - середні; -- відносно низькі

Джерело: [7, с. 224]

Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Чернівецька, Чернігівська області, які увійшли до третього кластера, характеризуються низькими показниками середньомісячної заробітної плати у відношенні до середньої по економіці, кількості найманих працівників, які підвищують кваліфікацію, до середньооблікової кількості штатних працівників; середнім рівнем надбавок і доплат до тарифних ставок і посадових окладів у відношенні до фонду додаткової заробітної плати; кількості найманих працівників із повною вищою освітою до середньооблікової кількості штатних працівників; вищими за середні показниками вкладення у машини, обладнання, інвентар до загального обсягу капітальних інвестицій у матеріальні активи. Це пояснюється особливостями розвитку господарського комплексу Західного та Центрального регіонів України, провідними галузями промисловості яких є лісова, деревообробна, целюлозно-паперова, хімічна та нафтохімічна, машинобудування і металообробка, легка і харчова промисловість, а також значний розвиток у які має агропромисловий комплекс.

В цьому кластері зафіксовані найнижчі показники співвідношення середньомісячної заробітної плати до середньої заробітної плати по економіці, відставання за якими становить від 14,8% до 27,8%, окрім Запорізької області, за таких умов заробітна плата повною мірою не виконує свою відтворювальну та стимулюючу функції.

Негативний вплив на підвищення мотивації праці мають високий рівень безробіття, середнє значення якого в цьому кластері становить 8,25% (за методологією МОП), та найвищі серед інших областей показники кількості найманих працівників, які працювали неповний робочий тиждень.

Аналіз досліджуваних показників третього кластера свідчить про недостатню якість робочої сили, нестачу робочих місць, велику частку робочих місць з незадовільними умовами праці, низькими вимогами до якості робочої сили та відсутністю розвинутої системи професійного розвитку найманих працівників.

Недостатня дієвість матеріального стимулювання праці найманих працівників спостерігається і в четвертому кластері, який об'єднує Сумську, Тернопільську, Херсонську області.

В областях цього кластера спостерігаються висока кількість працівників передпенсійного віку, найнижча кількість авторів, об'єктів права власності до загальної кількості штатних працівників регіону, мала частка підприємств, що впроваджували інноваційні процеси впродовж трьох років, до загальної кількості підприємств. Значення показників пояснюється переважною зайнятістю найманих працівників четвертого кластера в сільському господарстві, переробці сільськогосподарської продукції, харчовій про-

мисловості, індустрії туризму та відпочинку. Низький рівень доходів і життя населення, низька доступність освітніх послуг, неефективне використання робочої сили, висока частка ручної праці, низька рентабельність виробництва, неповна і сезонна зайнятість не сприяють створенню дієвих систем мотивації праці.

Області, які увійшли до п'ятого кластера (Хмельницька, Черкаська), характеризуються високими показниками заборгованості із заробітної плати до фонду оплати праці, відносно низькими показниками кількості використаних передових технологій на 1 підприємство в середньому по регіону, капітальних інвестицій у машини, обладнання та інвентар на 1 штатного працівника, середньомісячної заробітної плати до середньої по економіці. Майже всі групи досліджуваних показників мотивації праці в умовах інноваційного розвитку для цього кластера знаходяться на нижчому від середнього та низькому рівнях (табл. 2) [7, с. 224].

Ці області відносяться до центрального регіону України, спеціалізація якого представлена машинобудуванням, хімічною, харчовою, легкою промисловістю, розвиненим агропромисловим комплексом.

Домінуючим чинником мотивації праці для працівників цього кластера є переважно матеріальне стимулювання через нижчий рівень заробітних плат порівняно із середнім по економіці, високі показники навантаження на одне робоче місце, відносно високу кількість найманих працівників, які працюють неповний робочий тиждень, до середньооблікової кількості штатних працівників, а також відносно високі показники кількості безробітних (за методологією МОП) порівняно з іншими областями України.

Висновки. Отже, проведений кластерний аналіз довів низьку ефективність системи мотивації праці за умов традиційно низької оплати послуг праці в Україні. Групування регіонів України за рівнем мотивації найманих працівників в умовах інноваційного розвитку визначається рівнем матеріального стимулювання найманих працівників (середньомісячна заробітна плата, премії за виробничі результати), станом розвитку соціального партнерства (кількість найманих працівників, охоплених колективним угодами) та показниками інноваційної активності (кількість підприємств у регіоні, які створюють передові технології і впроваджують інноваційну продукцію; частка підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію до загальної кількості підприємств регіону).

Аналіз мотивації праці найманих працівників в умовах інноваційного розвитку економіки на регіональному рівні дав змогу виділити характерні недоліки, властиві кожному кластеру окремо, подолання яких в розрізі отриманих кластерів дасть змогу підвищити дієвість наявних систем мотивації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ / за ред. Д. Олійника. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
2. Економічний аналіз: [навч. посібник] / [М. Болюх, В. Бурчевський, М. Горбатов та ін.]; за ред. М. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. Наука та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / І. Калачова (відп. за вип.). – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
4. Регіони України 2013: статистичний збірник / за ред. О. Осауленка, Н. Власенко (відп. за вип.). – Ч. II. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 783 с.
5. Україна в цифрах 2014: статистичний збірник / за ред. І. Жука, О. Вишневської (відп. за вип.). – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 406 с.
6. Україна в цифрах 2015: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://istmat.info/files/uploads/53010/ukraina_v_cifrah_2015.pdf
7. Ткаченко О. Удосконалення системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку / О. Ткаченко // Інноваційна модель розвитку: тенденції та перспективи економічної трансформації: [колективна монографія] / за ред. В. Бесєдіна, А. Музиченка. – Умань: ФОП Жовтий О.О., 2014. – С. 220-226.

УДК 331.53

Дідківська О.Г.

кандидат економічних наук, науковий співробітник
 Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
 Національної академії наук України

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ВОЛОДІННЯ ПРОФЕСІЙНИМИ КОМПЕТЕНЦІЯМИ

THE EVALUATION FOR THE LEVEL OF THE POSSESSION OF PROFESSIONAL COMPETENCES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано підхід до оцінювання рівня володіння професійними компетенціями випускниками вищих навчальних закладів України. Детально розглянуто алгоритм процесу нечіткого моделювання лінгвістичного оцінювання фактору володіння компетенціями. Розроблено шкалу формалізації середнього балу документа про освіту та рейтинг навчального закладу.

Ключові слова: професійні компетенції, якість освіти, нечіткий логічний вивід.

АННОТАЦІЯ

В статті пропонується підхід до оцінки рівня володіння професійними компетенціями випускниками вищих навчальних закладів України. Детально розглянуто алгоритм процесу нечіткого моделювання лінгвістичного оцінювання фактору володіння компетенціями. Розроблено шкалу формалізації середнього балу документа об освіті та рейтинг навчального закладу.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, качество образования, нечеткий логический вывод.

ANNOTATION

The article proposes an approach for the evaluation of the graduates' of higher educational institutions of Ukraine level of professional competence. The algorithm for the process of the fuzzy modeling of the linguistic evaluation for the factor of competence is viewed in details. The scale for the formalization of the middle point of the document on education and the rating of the educational institution has been developed.

Keywords: professional competence, quality of professional education, fuzzy logical conclusion.

Постановка проблеми. Якість професійної освіти, конкурентоспроможність молодих фахівців на ринку праці – актуальні проблеми нашого суспільства. Вітчизняні та європейські науковці вважають, що рівень володіння професійними компетенціями є індикатором оцінки якості професійної освіти, тобто дає змогу визначити готовність випускника вузу до професійної діяльності. Досліджуючи чинники, які найбільше впливають на рішення роботодавців щодо прийому на роботу нещодавніх випускників, виявили, що на перший план виходить питання про «знання, навички та вміння випускника» (тобто його рівень володіння компетенціями).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню якості освіти навчання як в теоретичному, так і методичному аспектах присвячена досить велика кількість наукових робіт Е. Кайнової, І. Каленюк, О. Макарової, В. Новикова, Н. Суртаєвої, С. Плаксія, О. Хмелевської.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте найбільш ціка-

вим для нас і таким, що відповідає контексту дослідження, є підхід, який ґрунтується на використанні теорії нечітких (розмитих) множин до визначення якості навчального процесу у навчальному закладі, І. Іванова, Р. Статівко.

Мета статті полягає у розробці підходу до оцінювання рівня володіння професійними компетенціями випускниками вищих навчальних закладів України з використанням математичного апарату нечіткого логічного виводу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час оцінки рівня володіння компетенціями (за винятком випадку, коли не проводиться окреме тестування ступеня володіння відповідними знаннями і навичками) роботодавець орієнтується на оцінку знань, що зафіксована в документах про освіту, а також зважає на репутацію навчального закладу (його рейтинг). У першому випадку об'єктом відповідного аналізу виступають як оцінки за окремими цікавими для відповідного роботодавця предметами, так і середня оцінка за навчання. Здійснимо інтерпретацію середнього балу, яким оцінено володіння компетенціями, тобто побудуємо відповідний класифікатор. Щодо цього А. Орлов зауважує, що під класифікацією розуміють розбиття сукупності елементів на класи – групи подібних між собою елементів [11]. У чіткій класифікації кожен елемент відноситься до одного певного класу, а за розмитою задається функція приналежності елементу різним класам. Розпливчата класифікація зазвичай більше відповідає реальності, ніж сувора [10, с. 31].

Спираючись на дані про середній бал із додатку до диплому про присвоєння відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, класифікуємо його як середню оцінку володіння компетенціями. В атестаті випускника масштаб оцінки представлено фактично трьохбальною шкалою: «задовільно», «добре», «відмінно», як і під час оцінювання за шкалою від 0 до 100 балів, яка, відбиваючи цей трьохрівневий підхід, в реальності трансформується в шкалу від 60 до 100 балів (табл. 1).

В табл. 1 наведено правила зіставлення оцінок за національною шкалою оцінювання, а також з урахуванням кредитно-модульного компетенційного оцінювання.

Виділяючи три градації лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компе-

тенціями», а саме «задовільно», «добре», «відмінно», для кожного з цих термів зіставимо функцію приналежності як на носії [3,5], так і на носії [60, 100]. Для того, щоб їх задати, використаємо трапецієподібні функції приналежності (рис. 1), під час побудови яких параметри функції приналежності геометрично інтерпретуються таким чином: $[a_1, a_4]$ є носієм нечіткої множини, $[a_2, a_3]$ є ядром нечіткої множини.

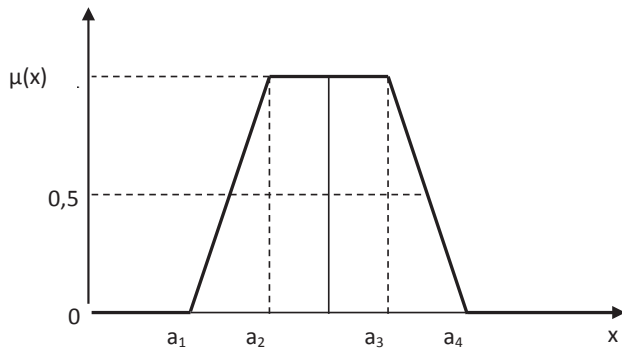


Рис. 1. Графік трапецієподібної функції приналежності

Джерело: [15]

Примітка: впевнена оцінка значення змінної, її похилі ребра – $[a_1, a_2]$, $[a_3, a_4]$ ілюструють процес зниження впевненості; при цьому має дотримуватися правило: $a_1 < a_2 < a_3 < a_4$.

Задля вирішення нашого конкретного завдання звернемося до методик побудови класифікатора за принципом «сірої» шкали Поспелова [13] як полярної шкали, за якої перехід від позитивної властивості об'єкта до її негативної протилежності відбувається плавно і поступово з обов'язковою акцентуацією середньої

точки як нейтрального прояву властивості або пункту, де обидві властивості присутні рівною мірою. Прикладом такої шкали може виступати нечіткий трирівневий 01-класифікатор, який відбиває стандартний експертний підхід до визначення понять «низький», «середній», «високий» рівень фактору.

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x < a_1 \\ (x - a_2)/(a_2 - a_1) & a_1 \leq x < a_2 \\ 1, & a_2 \leq x \leq a_3 \\ 0, & a_4 < x \end{cases}$$

Це стандартного нечіткого трирівневого 01-класифікатора, що є системою з трьох відповідних функцій приналежності трапецієподібного вигляду. набір вузлових точок характеризується кортежем значень $a_j = (0,15; 0,5; 0,85)$, які, з одного боку, є абсцисами максимумів відповідних функцій приналежності на 01-носії, а з іншого боку, рівномірно відстоять один від одного на 01-носії і симетричні щодо вузла 0,5.

Спираючись на принципи побудови 01-класифікатора, визначимо вигляд класифікатора на носії [3, 5]. Про можливість і доцільність здійснення такого перетворення говориться в роботі [6, с. 54], де авторами зазначено про збереження адекватності класифікатора, який побудовано зворотнім масштабуванням шляхом лінійного перетворення 01-класифікатора (тобто йдеться про можливість перенесення класифікації, побудованої на 01-стандартному симетричному носії (для нашого випадку трирівневої) на вихідний носій, який в даному випадку характеризується відрізком речової осі [3, 5]). При цьому отримаємо такі рівні прояву властивості:

Таблиця 1

Шкала оцінки знань студентів

Рівень засвоєння знань	Коефіцієнт засвоєння	Кількісна оцінка (бали)	Якісна оцінка	
			За національною шкалою	За системою ECTS
I – початковий, пізнання	$\leq 0,7$	0...30	Незадовільно	Незадовільно (з повторним курсом)
	0,7...0,99	31...58		
	1	59		Незадовільно (з можливістю повторної передачі)
	Допуск до контролю за II рівнем			
II – достатній, відтворення	$\leq 0,7$	0	Повернення до режиму навчання за I рівнем	
	0,7...0,8	60...64	Задовільно	
	0,8...0,9	65...69		
	0,9...0,99	70...73		
1	74	Допуск до контролю за III рівнем		
III – середній, уміння	$\leq 0,7$	0	Повернення до режиму навчання за II рівнем	
	0,7...0,8	75...79	Добре	
	0,8...0,9	80...84		
	0,9...0,99	85...88		
1	89	Допуск до контролю за IV рівнем		
IV – поглиблений, творчість	$\leq 0,7$	0	Повернення до режиму навчання за III рівнем	
	0,7...0,8	90...93	Відмінно	
	0,8...0,9	94...97		
	0,9...1	98...100		

Джерело: [16, с. 166]

– функція приналежності терму «Низький»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 1, & 3 \leq x < 3,4 \\ 5 \cdot (3,8 - x), & 3,4 \leq x < 3,8 \\ 0, & 3,8 \leq x \leq 5 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Середній»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 3 \leq x < 3,4 \\ 5 \cdot (x - 3,4), & 3,4 \leq x < 3,8 \\ 1, & 3,8 \leq x < 4,2 \\ 5 \cdot (4,6 - x), & 4,2 \leq x < 4,6 \\ 0, & 4,6 \leq x \leq 5 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Високий»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 3 \leq x < 4,2 \\ 5 \cdot (x - 4,2), & 4,2 \leq x < 4,6 \\ 1, & 4,6 \leq x \leq 5 \end{cases}$$

Набір вузлових точок характеризується кортежем значень $a_j^e = (3,3; 4,0; 4,7)$. Рис. 2 графічно ілюструє отриману систему класифікації лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [3, 5]. Аналогічно визначимо вигляд класифікатора лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100].

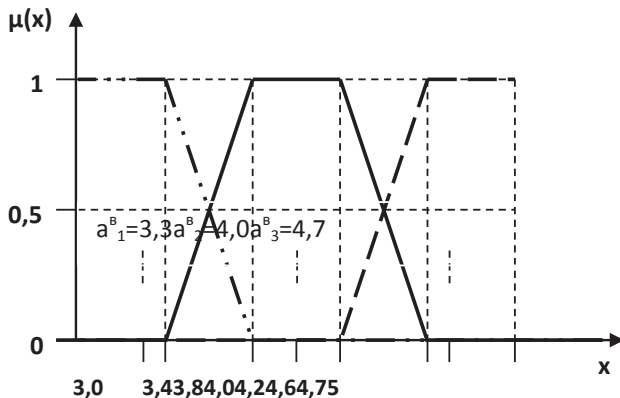


Рис. 2. Функції приналежності лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [3, 5]

Джерело: складено автором

При цьому отримуємо такі рівні прояву властивості:

– функція приналежності терму «Низький»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 1, & 60 \leq x < 68 \\ 5 \cdot (76 - x), & 68 \leq x < 76 \\ 0, & 76 \leq x \leq 100 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Середній»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 60 \leq x < 68 \\ 5 \cdot (x - 68), & 68 \leq x < 76 \\ 1, & 76 \leq x < 84 \\ 5 \cdot (92 - x), & 84 \leq x < 92 \\ 0, & 92 \leq x \leq 100 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Високий»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 60 \leq x < 84 \\ 5 \cdot (x - 84), & 84 \leq x < 92 \\ 1, & 92 \leq x \leq 100 \end{cases}$$

Набір вузлових точок характеризується кортежем значень $a_j^e = (66; 80; 94)$. Рис. 3 графічно ілюструє отриману систему класифікації лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100].

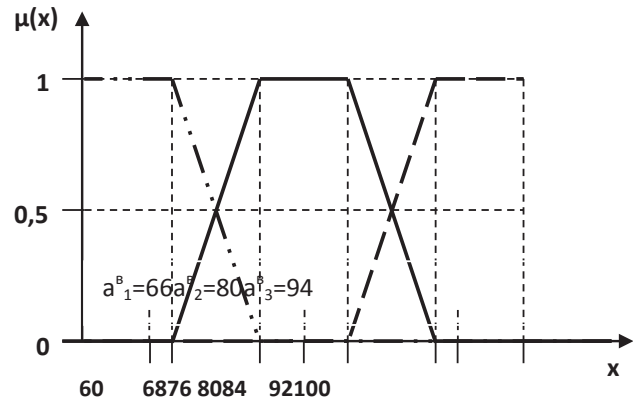


Рис. 3. Функції приналежності лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100]

Джерело: складено автором

Аналіз численних соціологічних досліджень, присвячених працевлаштуванню молоді, свідчить про те, що більшість роботодавців звертає увагу на репутацію навчального закладу, в якому здобуто освіту пошукачем вакансії. Рейтингуванню навчальних закладів, перш за все «вишів», останніми роками приділяється досить багато уваги, і це, з одного боку, є відображенням процесів збільшення конкуренції між окремими ВНЗ всередині країни, глобалізації та інтернаціоналізації освіти, а з іншого боку, відбиває залучення до процесу глобальної оцінки якості вищої освіти. Українські ВНЗ беруть участь в міжнародних рейтингах (на жаль, при цьому не посідають високих місць).

Складанням рейтингів ВНЗ в Україні займаються як безпосередньо Міносвіти, так і низка наукових, а також недержавних організацій (Рейтинг українських ВНЗ журналу «Деньги», Рейтинг ВНЗ України ЮНЕСКО «Топ 200»). Зокрема, досить інформативним є «Рейтинг ВНЗ «Компас», який було започатковано у 2009 році в рамках програми «Сучасна освіта» за сприяння Благодійного фонду «Розвиток України». Сьогодні «Компас» є одним із найбільш авторитетних українських проектів, оскільки, на відміну від багатьох, методика його розрахунку побудована таким чином, щоб врахувати думку як абітурієнтів, так і незалежних експертів і роботодавців. Думку останніх автори рейтингу вважають найбільш вагомою під час визначення бальної оцінки відповідного ВНЗ, яка обраховується за макрорегіонами (виділяють Західний, Центральний, Південний, Східний регіони),

у загальнонаціональному вимірі, а також в розрізі окремих напрямів підготовки, а саме бізнес-економічних, юридичних, інженерно-технічних, архітектурно-будівельних спеціальностей, фахівців з інформаційних технологій.

Саме через серйозне інформативне навантаження, закладене в цьому рейтингу, його було обрано як статистично-інформаційну базу для побудови класифікатора лінгвістичної змінної «Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)». Методологія побудови рейтингу передбачає оцінювання за шкалою від 0 до 100 балів, при цьому вся сукупність ВНЗ, що оцінюється, групується за 10-рейтинговими місцями.

Автори рейтингу зазначають: «Загалом у загальному рейтингу було виокремлено 10 місць, за якими розподілилися оцінювані ВНЗ. Слід зважати на те, що чим більше ми віддаємося від перших позицій рейтингу, тим меншою стає різниця між вищими навчальними закладами, і тим більш умовною стає межа між позиціями. Разом із тим усі рейтингові позиції виокремлювалися таким чином, щоб міжгрупові середні позиції значимо відрізнялися, а різниця між внутрішньогруповими середніми позиціями не перевищувала значення статистичної похибки» [14, с. 40].

Ще раз зауважимо, що завдання визначення всіх атрибутів лінгвістичної змінної починається з розв'язання питання щодо вигляду функцій приналежності, що само по собі є нетривіальною задачею. У вищенаведеному прикладі (під час формалізації атрибутів лінгвістичної змінної «Середній бал, яким оцінено володіння компе-

тенціями») це завдання було розв'язано шляхом масштабування стандартного 01-класифікатора на реальний масштаб виміру явища, що аналізується. Ця операція є адекватною, оскільки принцип стандартного 01-класифікатора містить в собі формалізацію думки експертів стосовно виділення трьох (низького, середнього, високого) або п'ятьох (низького, нижчого за середній, середнього, вище за середній, високого) градаций абстрактного явища, формалізованого на носії $[0, 1]$, і це завдання змістовно є дуже близьким до процесу оцінювання знань студентів.

Але лінгвістична змінна «Рейтинг навчального закладу» має інший внутрішній зміст, а саме це синтетична інтегральна оцінка якості освіти в навчальному закладі. Аналіз наукових розвідок [8; 9] дає змогу зробити висновок, що у цьому випадку доцільно скористатися підходами, що ґрунтуються на методиках, в яких дані щодо оцінки рейтингів ВНЗ розглядаються як певна квазістатистика, тоді під час визначення вигляду функції приналежності можна спиратися на відповідні засоби її інтерпретації (аналіз гістограм, кластеризація даних тощо).

Так, в роботах [6; 7] автор наочно демонструє приклади використання результатів аналізу гістограм факторів для побудови нечіткого класифікатора. Загалом, користуючись методикою, формалізованою в роботі [6], під час побудови нечіткого класифікатора, що ґрунтується на лінгвістичному аналізі гістограм, будемо виходити з таких основних припущень. Аналіз гістограми має на меті визначення таких її параметрів, як середнє значення гістограми

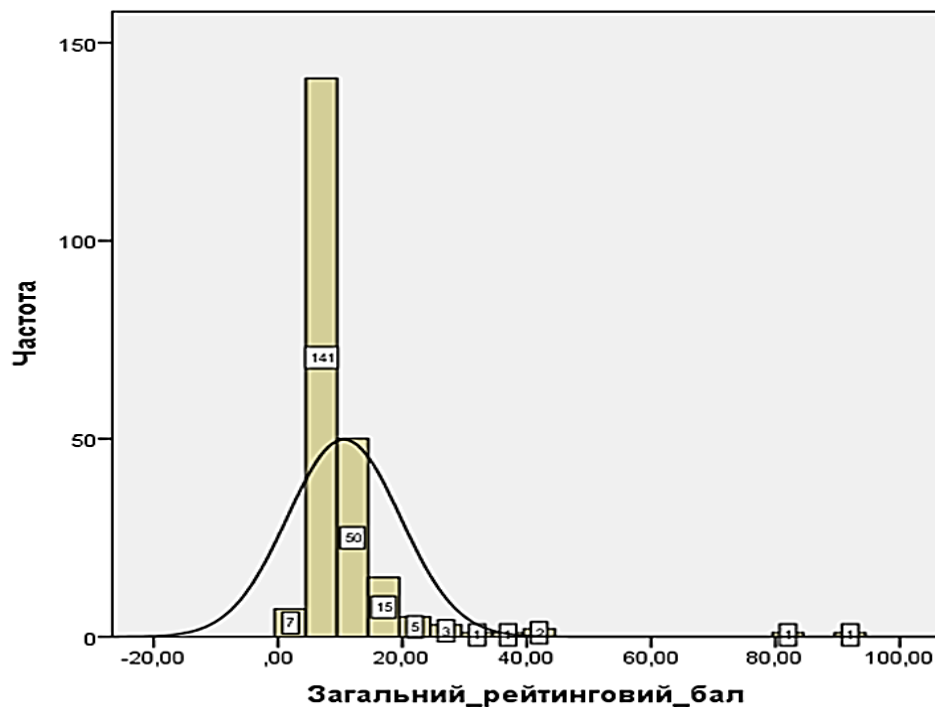


Рис. 4. Гістограма змінної «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» за даними 2012 року (середнє значення $\mu = 10,59$; середньоквадратичне відхилення від середнього $\sigma = 9,09$; число спостережень $N = 227$)

Джерело: розраховано автором

(μ) і середньоквадратичне відхилення від середнього (σ). Також необхідно визначитися із значенням параметра u – глибини невпевненості, що характеризує співвідношення впевненості/невпевненості. Ці дані необхідні для визначення так званих вузлових точок класифікатора (a^e), трирівневого у нашому випадку.

При цьому працює стандартне правило: вузлова точка терму «низький рівень фактору» – лівий кінець інтервалу носія, вузлова точка терму «високий рівень фактору» – правий кінець інтервалу носія, а середня точка інтервалу «середній рівень фактору», згідно з О. Недоседкіним, «відповідає максимуму гістограми (в унімодальному випадку) або медіані гістограми (в полімодальному випадку). В принципі, можна скрізь користуватися медіаною замість середнього значення (для нормального розподілу ці величини збігаються)» [6, с. 53-54].

Водночас це положення не слід розглядати як догму. Під час побудови класифікатора важливою є його відповідність змісту явища, яке досліджується, тому отримані первинні класифікатори мають бути піддані прискіпливому експертному аналізу на предмет збереження адекватності. Тому автор [6] робить важливе (і дуже актуальне, як буде продемонстровано нижче, для нашого випадку зауваження) стосовно того, що «є виняток із загального правила попереднього пункту, коли у гістограмі максимум притиснутий до лівої чи правої точки інтервалу носія. Така ситуація говорить про те, що існує певна тенденція, при якій максимум гістограми не відповідає середньому рівню параметра. Подібні випадки виникають, напри-

клад, в депресивних галузях, коли більшість підприємств знаходиться на межі банкрутства, а їх ключові параметри погіршені щодо раціональної норми» [6, с. 54].

Повертаючись до нашого об'єкту дослідження – рейтингу навчальних закладів, побудуємо гістограму за даними 2012 року (використовуючи математичний пакет SPSS). На рис. 4 наведено гістограму за змінною «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» за даними 2012 року, а на рис. 5 – стовбчасту діаграму розподілу рейтингових оцінок ВНЗ (у відсотках).

Як можна бачити з наведених даних, саме тут має місце випадок, коли максимум гістограми не відповідає середньому рівню параметра. Тобто статистика досить добре ілюструє ситуацію, яка склалася в системі вищої освіти України, коли більшість вишів досить серйозно відстає від лідерів загальноукраїнського рейтингу. І, відповідно, має місце випадок, коли як середню точку терму «середній» лінгвістичної змінної «Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» не доцільно брати середнє значення за отриманою квазістатистикою.

Ще одним поширеним методом класифікації даних є їх кластеризація. Так в роботі [9] О. Орлов розглядає кластерний аналіз як адекватний інструментарій для роботи з квазістатистикою і класифікації об'єктів, зокрема нечислової природи. Скориставшись базою даних за 2012 рік, ми провели процедуру ієрархічної кластеризації з метою виявлення сталих груп об'єктів, а також кластеризації за методом k-середніх. В останньому випадку в алгоритм закладалося завдання розбиття первинної сукупності на три групи. Роз-

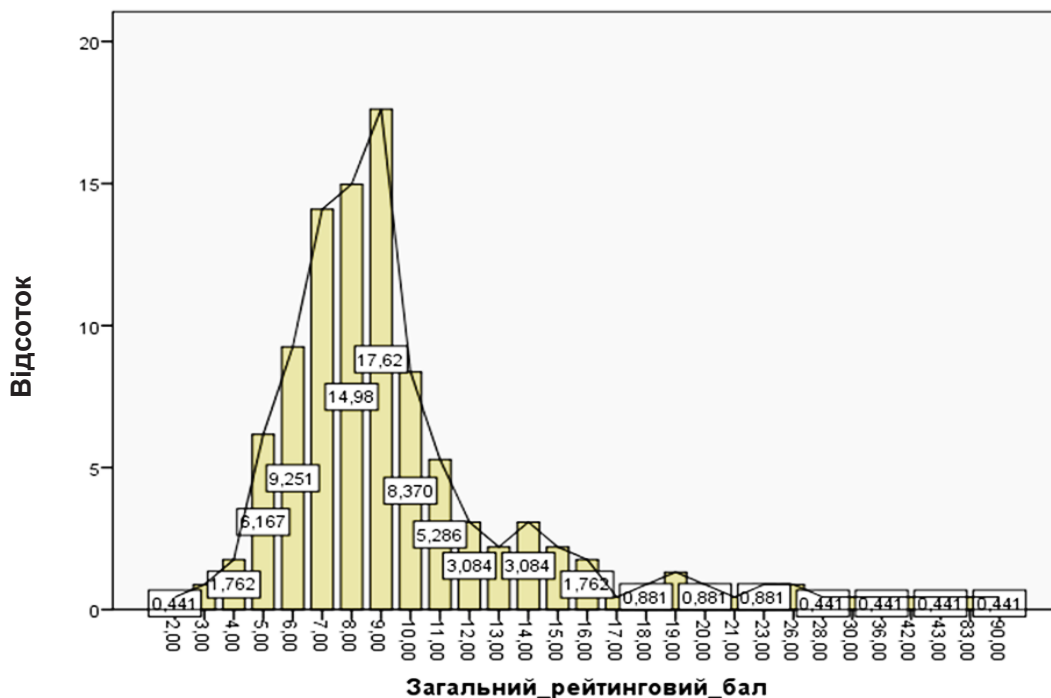


Рис. 5. Стовбчаста діаграма змінної «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» за даними 2012 року

Джерело: розраховано автором

глядаючи отримані центри кластерів як вузлові точки відповідних термів, що характеризуються кортежем значень $a_j^e = (8,66; 25,35; 86,50)$, можна визначитися із конфігурацією класифікатора у загальному вигляді.

Функція приналежності терму «середній» має трикутний вигляд, проте доречніше привести його до трапецієподібного вигляду, розширивши «площадку впевненості». Тому звернемося до вивчення динамічного ряду наявної статистики рейтингу «Компас». В табл. 2 наведено значення описових статистик змінної «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» за даними 2009-2013 років.

Розрахуємо кластерні характеристики для сукупності рейтингових оцінок вищих навчаль-

них закладів за даними 2009-2013 років (табл. 3).

Отримані результати розрахунків дають змогу уточнити вигляд нечіткого класифікатора: для терму «низький» найбільш правою точкою, розташованою на речовій осі, є значення 9,91; для терму «середній» можна виділити відрізок впевненості [25, 35; 36, 43], а для терму «високий» найбільш лівим значенням є 83,50. Набір вузлових точок характеризується кортежем значень $a_j^e = (9,91; 30,89; 83,50)$. Тепер розрахуємо уточнені інтервали зон абсолютної впевненості, виходячи з припущення, що значення параметра u , тобто глибини невпевненості, який характеризує співвідношення впевненості/невпевненості, дорівнює 2,

Таблиця 2

Описові статистики змінної «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» за даними 2009-2013 років

Значення		2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
	Валідні	233	234	234	227	209
Пропущені	0	0	0	0	0	
Середнє		12,154	10,756	11,419	10,595	10,914
Стд. похибка середнього		0,697	0,637	0,658	0,603	0,659
Медіана		9,000	8,000	9,000	8,608a	8,343a
Мода		8,00	8,00	7,00	9,00	6,80b
Стд. відхилення		10,643	9,738	10,070	9,090	9,533
Дисперсія		113,269	94,837	101,412	82,631	90,870
Асиметрія		3,849	4,673	4,235	5,842	5,429
Стд. похибка асиметрії		0,159	0,159	0,159	0,162	0,168
Екссес		20,512	28,566	24,410	43,697	39,666
Стд. похибка екссесу		0,318	0,317	0,317	0,322	0,335
Розмах		86,00	87,00	87,00	88,00	94,60
Мінімум		0,00	0,00	0,00	2,00	3,60
Максимум		86,00	87,00	87,00	90,00	98,20

Джерело: розраховано автором

Примітка: а) розраховано за згрупованими даними; б) наявні декілька мод, показана найменша.

Таблиця 3

Результати розбиття сукупності рейтингових оцінок «Загальний бал ВНЗ за рейтингом «Компас» на три кластери методом k-середніх

Рік	Кластерні характеристики			Кластер		
				1	2	3
2009	Кінцеві центри кластерів за змінною «Загальний рейтинговий бал»			85,5	36,43	9,91
	Число спостережень у кожному кластері	Валідні	233	2	14	217
Пропущені		0				
2010	Кінцеві центри кластерів за змінною «Загальний рейтинговий бал»			83,50	31,60	8,65
	Число спостережень у кожному кластері	Валідні	234	2	15	217
Пропущені		0				
2011	Кінцеві центри кластерів за змінною «Загальний рейтинговий бал»			84,00	26,53	8,46
	Число спостережень у кожному кластері	Валідні	234	2	30	202
Пропущені		0				
2012	Кінцеві центри кластерів за змінною «Загальний рейтинговий бал»			86,50	25,35	8,66
	Число спостережень у кожному кластері	Валідні	227	2	17	208
Пропущені		0				
2013	Кінцеві центри кластерів за змінною «Загальний рейтинговий бал»			98,2	35,73	9,09
	Число спостережень у кожному кластері	Валідні	209	1	11	197
Пропущені		0				

Джерело: розраховано автором

тобто будемо ділити кожний відрізок $[a^e, a^{e+1}]$ на три зони (зону абсолютної впевненості, зону зниження впевненості, зону абсолютної невпевненості), а довжина цих зон співвідноситься як $1:u:1=1:2:1$.

Графічний вигляд класифікатора лінгвістичної змінної «Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» наведено на рис. 6. Тоді зони абсолютної впевненості термів такі:

«низький»: $[0; 9,91 + (30,89 - 9,91)/4] = [0; 15,16]$;

«середній»: $[30,89 - (30,89 - 9,91)/4; 30,89 + (83,5 - 30,89)/4] = [25,64; 44,04]$;

«високий»: $[83,5 - (83,5 - 30,89)/4; 100] = [70,35; 100]$.

Під час визначення вигляду функцій приналежності лінгвістичної змінної «Рівень володіння потрібними компетенціями» будемо виходити з того міркування, що йдеться про формалізацію експертних оцінок щодо володіння компетенціями, а тому можна скористатися стандартним нечітким п'ятирівневим 01-класифікатором такого вигляду, як на рис. 7.

При цьому отримуємо такі рівні прояву властивості [7]:

– функція приналежності терму «Незадовільний»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 1, & 0 \leq x \leq 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - x) & 0,15 < x < 0,25 \\ 0, & 0,25 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Задовільний»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10 \cdot (x - 0,15), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq x \leq 0,35 \\ 10 \cdot (0,45 - x) & 0,35 < x < 0,45 \\ 0, & 0,45 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Середній»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,35 \\ 10 \cdot (x - 0,35), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 1, & 0,45 \leq x \leq 0,55 \\ 10 \cdot (0,65 - x) & 0,55 < x < 0,65 \\ 0, & 0,65 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Вище середнього»:

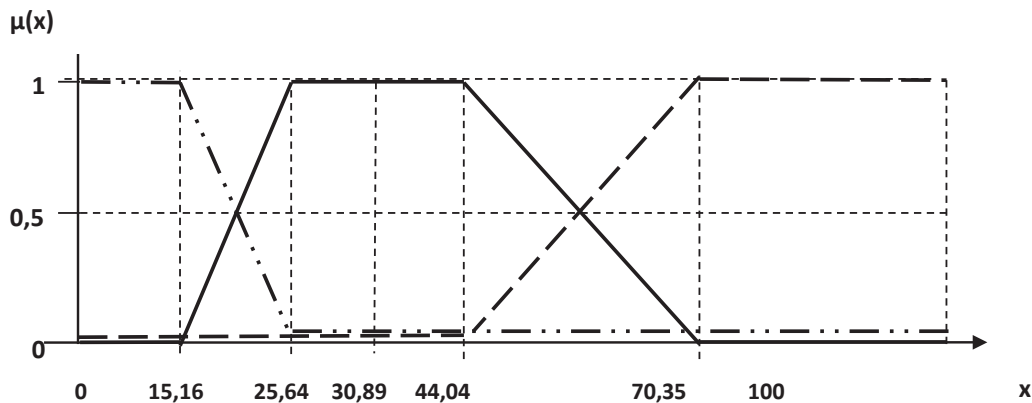


Рис. 6. Функції приналежності лінгвістичної змінної «Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» на носії $[0, 100]$

Джерело: складено автором

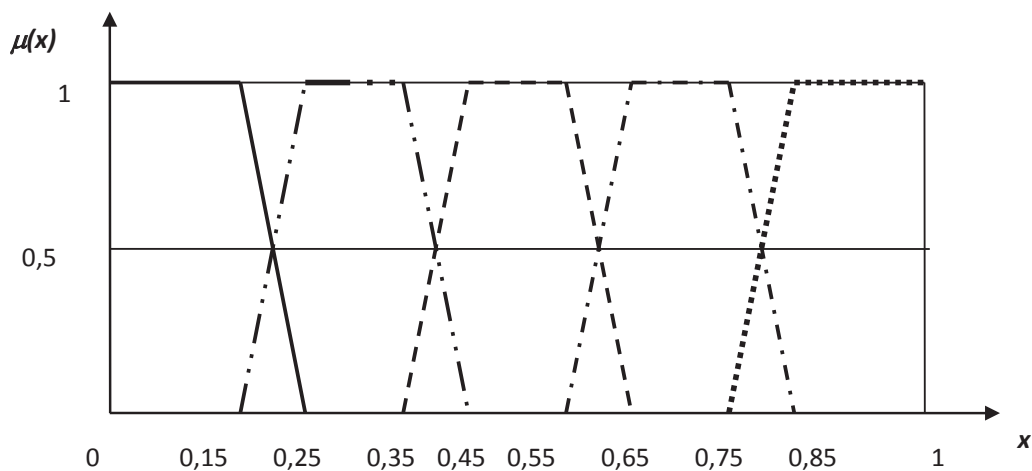


Рис. 7. Функції приналежності лінгвістичної змінної «Рівень володіння потрібними компетенціями» на носії $[0, 1]$

Джерело: [6]

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,55 \\ 10 \cdot (x - 0,55), & 0,55 < x < 0,65 \\ 1, & 0,65 \leq x \leq 0,75 \\ 10 \cdot (0,85 - x) & 0,75 < x < 0,85 \\ 0, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

– функція приналежності терму «Високий»:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,75 \\ 10 \cdot (x - 0,75), & 0,75 < x < 0,85 \\ 1, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

Набір вузлових точок характеризується кортежем значень:

$$a_z = (0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9).$$

Опитування роботодавців [5, с. 2-4] показує, що, оцінюючи чинники, які найбільш істотно впливають на рішення роботодавців щодо прийому на роботу нещодавніх випускників, на перший план висувують питання про «знання, навички та вміння випускника» (тобто його рівень володіння компетенціями), що «дуже впливає» на рішення 73% роботодавців і «почасти впливає» на 18%. ВНЗ, який закінчив випускник, «дуже впливає» на рішення щодо прийому на роботу для 29% роботодавців і «почасти впливає» на 38%, «тією чи іншою мірою на це звертають увагу дві третини роботодавців, тобто «марку вузу» не варто скидати з рахунків» [5, с. 3]. За результатами дослідження найбільшою довірою серед роботодавців користуються випускники Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (КПІ) та Київського національного університету імені Тараса Шевченка. За словами опитаних роботодавців, випускників КПІ погоджуються приймати на роботу навіть без досвіду роботи 15% усіх українських компаній, випускників університету імені Шевченка – 12% компаній. За словами 34% роботодавців, на їхнє

рішення щодо прийому на роботу не впливає те, який ВНЗ закінчили випускники. Наголосимо на тому, що саме ці два ВНЗ входять до складу першого кластеру, який відповідає високому рівню рейтингу.

Враховуюче вищенаведену інформацію, можна стверджувати, що загалом оцінка компетенцій є більш вагомим фактором, аніж рейтинг навчального закладу. Ґрунтуючись на цих висновках, сформулюємо такі логічні правила (табл. 4).

Практичну реалізацію запропонованої моделі визначення рівня володіння компетенціями здійснимо в середовищі математичного пакету «Matlab», скориставшись можливостями пакета аналізу «Fuzzy Logic Toolbox». Створимо систему нечіткого виводу типу Мамдані, здійснивши при цьому прямий спосіб нечіткого виводу за правилом «нечіткий modus ponens» з нечіткою імплікацією Мамдані. Базовим апаратом реалізації нечіткої логіки у пакеті прикладних програм «Fuzzy Logic Toolbox» є так звана FIS-структура («Fuzzy Inference System»), що включає до свого складу весь необхідний функціонал для реалізації функціонального взаємозв'язку «вхід-вихід» на основі нечіткого логічного виводу.

В табл. 5 наведено результати моделювання, обчислені за допомогою цієї комп'ютерної моделі. У прикладі № 1 змодельована ситуація, коли середній бал в документі, що підтверджує вищу професійну освіту певного освітньо-кваліфікаційного рівня, дорівнює 66 балам (на носії [60, 100]), а рейтинг ВНЗ дорівнює 10, як, наприклад, у Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова (за підсумками 2012 року). За результатами розрахунків «Рівень володіння потрібними компетенціями» оцінено значенням 0,3 на носії [0, 1], що відповідає оцінці «задовільно» із приналежністю 1 цьому терму.

Висновки. Отримані результати свідчать про те, що за допомогою системи нечіткого виводу,

Таблиця 4

База правил нечіткого виводу

Правило	Умова 1.1	I	Умова 2.1	ТО	Висновок 1.2
Правило 1	Якщо СБ = «задовільно»	I	РНЗ = «низький»	ТО	ФК = «задовільний»
Правило 2	Умова 1.1	I	Умова 2.2	ТО	Висновок 1.2
	Якщо СБ = «задовільно»	I	РНЗ = «середній»	ТО	ФК = «задовільний»
Правило 3	Умова 1.1	I	Умова 2.3	ТО	Висновок 1.3
	Якщо СБ = «задовільно»	I	РНЗ = «високий»	ТО	ФК = «середній»
Правило 4	Умова 1.2	I	Умова 2.1	ТО	Висновок 1.3
	Якщо СБ = «добре»	I	РНЗ = «низький»	ТО	ФК = «середній»
Правило 5	Умова 1.2	I	Умова 2.2	ТО	Висновок 1.3
	Якщо СБ = «добре»	I	РНЗ = «середній»	ТО	ФК = «середній»
Правило 6	Умова 1.2	I	Умова 2.3	ТО	Висновок 1.4
	Якщо СБ = «добре»	I	РНЗ = «високий»	ТО	ФК = «вище середнього»
Правило 7	Умова 1.3	I	Умова 2.1	ТО	Висновок 1.4
	Якщо СБ = «відмінно»	I	РНЗ = «низький»	ТО	ФК = «вище середнього»
Правило 8	Умова 1.3	I	Умова 2.2	ТО	Висновок 1.5
	Якщо СБ = «відмінно»	I	РНЗ = «середній»	ТО	ФК = «високий»
Правило 9	Умова 1.3	I	Умова 2.3	ТО	Висновок 1.5
	Якщо СБ = «відмінно»	I	РНЗ = «високий»	ТО	ФК = «високий»

Джерело: складено автором

Таблиця 5

**Результати моделювання вихідної лінгвістичної змінної
«Рівень володіння потрібними компетенціями»**

№ при- кладу	Вхідна лінгвістична змінна	Числове значення	Вихідна лінгвістична змінна «Рівень володіння потрібними компетенціями»	
			Значення	Результат розпізнавання
1	«Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100]	66	0,3	«Задовільний», ($\mu_2 = 1$)
	«Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» на носії [0, 100]	10		
2	«Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100]	86	0,3	«Задовільний», ($\mu_2 = 1$)
	«Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» на носії [0, 100]	10		
3	«Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» на носії [60, 100]	90	0,471	«Середній», ($\mu_3 = 1$)

реалізованої в середовищі математичного пакета «Matlab», зокрема пакета аналізу «Fuzzy Logic Toolbox», змодельовано взаємозв'язок між вхідними лінгвістичними змінними «Середній бал, яким оцінено володіння компетенціями» і «Рейтинг навчального закладу (для ВНЗ)» та вихідною «Рівень володіння потрібними компетенціями», оцінено рівень володіння компетенціями для різних значень вхідних змінних з можливого діапазону значень. Модель продемонструвала достатню адекватність і універсальність (графік поверхні нечіткого виводу ілюструє гарну узгодженість лінгвістичних змінних між собою, що є свідченням адекватності моделі, а відсутність розривів на поверхні нечіткого виводу свідчить про її стійкість).

Система професійної освіти в Україні потребує змін, які пов'язані з наданням переваги питанню з підвищення якості освіти, що надається, тобто якості професійної підготовки випускників. Роботодавець не потребує спеціаліста, який має документ про освіту і не володіє певним набором соціально-професійних компетенцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дідківська О. Якість освітніх послуг в сучасних умовах: деякі аспекти оцінювання / О. Дідківська // Проблеми сучасної економіки: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 27-28 грудня 2013 року): у 4 ч. – Донецьк, 2013. – Ч. 2. – С. 12-14.
- Дідківська О. Актуальне становище молоді на ринку праці України / О. Дідківська // Актуальні питання економічних наук: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 16-17 травня 2014 року): у 4 ч. – Донецьк, 2014. – Ч. 1. – С. 104-107.
- Дідківська О. Молоді спеціалісти на ринку праці / О. Дідківська // Сучасні тенденції розвитку менеджменту і бізнес-адміністрування в Україні: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 23-24 травня 2014 року) / ред. кол.: К. Шапошников та ін. – Херсон, 2014. – С. 86-89.
- Дідківська О. Фактори, що визначають вдалий перехід випускників навчальних закладів від навчання до трудового життя / О. Дідківська // Моделювання і прогнозування соціально-економічних процесів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27-28 лютого 2015 року): у 2 ч. – Львів, 2015. – Ч. 2. – С. 28-32.
- Досвід працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців: аналітичний звіт / К.: Систем Кэпитал Менеджмент, 2013. – 46 с.
- Недосекин А. Лингвистический анализ гистограм экономических факторов / А. Недосекин, С. Фролов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2008. – № 2. – С. 48-55.
- Недосекин А. SFA (Smart Finance Analysis) банка на основе данных внутреннего учета / А. Недосекин // Сводный финансовый анализ предприятий России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sedok.narod.ru/fa.html>
- Недосекин А. Методологические основы моделирования финансовой отчетности с использованием нечетко-множественных описаний: дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / А. Недосекин; СПб гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2003. – 280 с.
- Орлов А. Математические методы теории классификации / А. Орлов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1 (095). – IDA [article ID]: 0951401023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/01/pdf/23.pdf>
- Орлов А. Системная нечеткая интервальная математика: [монография] / А. Орлов, Е. Луценко. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 600 с.
- Орлов А. Завдання оптимізації та нечіткі змінні / А. Орлов. – М.: Знання, 1980. – 64 с.
- Плакий С. Качество высшего образования / С. Плакий. – М.: Национальный институт бизнеса, 2003. – 654 с.
- Поспелов Д. «Серые» и/или «черно-белые» [шкалы] / Д. Поспелов // Прикладная эргономика. Спец. вып. «Рефлексивные процессы». – 1994. – № 1. – С. 15-21.
- Рейтинг ВНЗ «Компас-2012»: аналітичний звіт. – К.: Систем Кэпитал Менеджмент, 2012. – 116 с.
- Штовба С. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С. Штовба. – Винница: Издательство Винницкого государственного технического университета, 2001. – 198 с.
- Яковенко О. Розробка критеріїв оцінювання якості і прийняття рішень при проектуванні автоматизованої навчальної системи / О. Яковенко, В. Гогунський // Труды Одес. политехн. ун-та. – 2005. – № 2 (24). – С. 165-169.

УДК 338.1:343.973

Кучер М.М.
кандидат економічних наук, доцент
Дніпровського державного технічного університету

ПОГЛЯД СИНЕРГЕТИКИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДЕТЕРМІНАЦІЮ ЗЛОЧИННОСТІ

THE SYNERGETIC SURGERY: THE CHARACTERISTIC OF THE BASIC ECONOMIC PROCESSES, WHICH FILL INTO DETERMINATION OF WILDNESS

АНОТАЦІЯ

У статті представлено авторський підхід до аналізу соціально-економічної детермінації злочинності, в основу якого покладено ідею міждисциплінарних комунікацій. Основні економічні процеси, що впливають на детермінацію злочинності в Україні в період трансформаційних змін, описано та інтерпретовано з позицій причинно-наслідкового аналізу та системного підходу. Встановлено взаємозв'язок між соціально-економічною та кримінальною ситуаціями у країні. Визначено детермінуючий вплив на злочинність фазових переходів трансформації економіки. Розглянуто основні ознаки та негативні наслідки трансформаційних змін.

Ключові слова: економічні процеси, перехідна економіка, трансформаційні зміни, реформування, криміналізація суспільства, детермінація, злочинність.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен авторский подход к анализу социально-экономической детерминации преступности, в основу которого положена идея междисциплинарных коммуникаций. Основные экономические процессы, влияющие на детерминацию преступности в Украине в период трансформационных изменений, описаны и интерпретированы с позиций причинно-следственного анализа и системного подхода. Установлена взаимосвязь между социально-экономической и криминальной ситуациями в стране. Выявлено детерминирующее влияние на преступность фазовых переходов трансформации экономики. Рассмотрены основные признаки и негативные результаты трансформационных изменений.

Ключевые слова: экономические процессы, переходная экономика, трансформационные изменения, реформирование, криминализация общества, детерминация, преступность.

ANNOTATION

The article presents the author's approach to the analysis of socio-economic determination of crime, which is based on the idea of interdisciplinary communications. The main economic processes affecting the determination of crime in Ukraine during the period of transformational changes are described and interpreted from the point of view of the cause-effect analysis and the system approach. The relationship between socio-economic and criminal situations in the country has been established. The determinative effect on the crime of phase transitions in the transformation of the economy is determined. The main features and negative results of transformational changes are considered.

Keywords: economic processes, transitional economy, transformational changes, reforms, criminalization of society, determination, crime.

Постановка проблеми. Для сучасного українського суспільства в останні двадцять п'ять років характерна яскраво виражена нестабільність економічного розвитку. На тлі нинішньої економічної кризи відбувається загострення всіх соціальних протиріч, які створюють спри-

ятливі умови для погіршення якості життя населення загалом і зростання кримінальної активності населення зокрема. Нині традиційні прямі методи боротьби з цим асоціальним явищем виявляються не достатньо ефективними. Тому потрібна розробка альтернативних заходів державної політики, побудованої на оригінальних та ефективних наукових, аналітичних та практичних результатах дослідження конкретних процесів або явищ, що породжують, обумовлюють злочинність і зміну її рівня.

Нині вже сформувався наукове уявлення про економічний детермінізм, підґрунтям якого є розуміння того, що головні причини злочинності лежать в економічних стосунках та матеріальних умовах буття суспільства. Очевидною є необхідність дослідження особливостей протікання економічних процесів в Україні, яке створює найсприятливіші умови для пізнання різноманітних за змістом і ступенем впливу на злочинність трансформаційних змін в національній економіці та їх взаємозв'язків, визначає просторово-часові ознаки детермінантів злочинності, а також дає змогу виявити потенціал опосередкованих заходів щодо зниження її рівня в країні.

Синергетична картина дослідження економічного детермінізму злочинності, створена на основі системного синтезу наукових економічних і правових знань та сполучення відокремлених рамками окремих наук, а саме соціальної економіки та кримінології, спеціалізованих уявлень про механізми і процеси криміналізації суспільства, відкриває перспективу отримання синергетичного ефекту від міждисциплінарної комунікації і сприяє підвищенню компетенції, інтуїції та креативності під час інтерпретації отриманих емпіричних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для розуміння особливостей економічних процесів та їх ролі у криміналізації сучасного українського суспільства важливими є наукові надбання вчених-економістів, зокрема роботи О.Г. Білоруса, В.М. Гейця, Е.М. Мочерного, О.І. Соскіна, Л.С. Шевченко. Використання положень та висновків економістів дає змогу встановити коло суспільних економічних явищ

і процесів, що впливають на рівень злочинності в Україні, та визначити концептуальну схему виявлення детермінаційного впливу економічних процесів на рівень злочинності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність розгорнутої характеристики та науково-методологічного інструментарію аналізу економічного детермінізму ускладнює процеси визначення економічних детермінантів, засобів, форм і методів пізнання, формування цілісної програми її запобігання та протидії. Звернення до концепції синергетизму й використання її для аналізу детермінації злочинності дають змогу зробити опис детермінуючого впливу економічних процесів більш зрозумілим.

Мета статті полягає у виявленні детермінуючого впливу на злочинність основних економічних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформаційних змін в економіці України посилюються деструктивні процеси, які зазвичай переростають у трансформаційну кризу, що негативно впливає на всі сфери життя суспільства, послаблюючи ефективність реформування їхніх інститутів. Так, згідно з даними правової статистики, стрімке зростання рівня злочинності стало ознакою динаміки трансформаційних змін в Україні [1].

Існує теорія депресії-експансії, яка передбачає, що злочинність зростає в періоди підйому

і спаду економіки [2, с. 46]. Зміна економічної ситуації як у кращий, так і в гірший бік підвищує рівень злочинності. А от економічна стабільність діє на злочинність пом'якшуючим чином. Справедливість цієї теорії в умовах сьогодення підтверджена дослідженнями (табл. 1).

За роки незалежності України (1991-2016 роки) перехід від однієї фази трансформації економіки до іншої часто відбувався на тлі кризових явищ, проте їх глибина та наслідки відрізнялися. У цьому контексті цікаво те, які теоретичні узагальнення та висновки випливають із ситуації, що нині спостерігається в Україні, та проаналізувати відповідні уроки з питань державної економічної політики.

Згідно з теоретичними положеннями перехідної економіки [6, с. 40] на початковому етапі трансформації економіки в Україні втрати в економічному і соціальному розвитку є закономірними. Протягом перших трьох років незалежності України спад виробництва привів до таких соціально-економічних наслідків, як зниження реальної заробітної плати, скорочення соціальних виплат, скорочення державного фінансування соціально важливих сфер, зростання соціальної напруженості в суспільстві, різка соціально небезпечна диференціація населення по доходах. Зміна сталих форм буття супроводжувалася нарощуванням економічних труднощів, швидким зростанням інфляції, зниженням доходів і рівня життя значної

Таблиця 1

Зіставний статистичний аналіз тенденцій змін кримінальної та економічної ситуацій в Україні в межах етапів трансформації у 2000-2016 роках

Назва етапу трансформації економіки	Рік	Тенденції змін показників (ланцюгові індекси)						
		злочинності		макроекономічні				
		Кількість зареєстрованих злочинів на 100 тис. населення	Кількість засуджених осіб на 100 тис. населення	ВВП на душу населена, млн. USD	Індекс інфляції	Мінімальна зарплата, грн.	Рівень бідності за національним критерієм, %	Рівень безробіття, %
Відносна стабілізація	2000							
	2001	↓	↓		↓		↑	
	2002							
	2003	↑↑			↑		↓	
	2004		↑	↑		↑	↑	↓
	2005				↓		↓	
	2006	↓	↓				↑	
	2007				↑		↓	
Економічна криза	2009	↑	↓	↓	↓	↑	↓	↑
Посткризове відновлення	2010						↓	
	2011	↑	↓	↑	↓	↑	↑	↓
Стагнація економік	2012	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓
	2013						↓	
Друга хвиля рецесії	2014				↑		↑↑	↑
	2015	↑	↓	↓		↑		↓
	2016				↓			↑

Умовні позначення: ↑ – зростання; ↑↑ – суттєве зростання; ↓ – спад

Примітка: складено автором на основі даних [1; 3-5]

частки населення. Все це породило незадоволеність людей змінами, що відбуваються, невіру їх в успішність реформ і, як наслідок, нарощування агресивності, конфліктності, готовності застосувати насильство.

Слід зазначити, що обсяги негативних наслідків і тривалість їхнього впливу на різні сфери життя суспільства залежать від змістовності самих реформ.

На початку 90-х років загострення криміногенної ситуації було обумовлене виділенням сфер економіки з отриманням надприбутків; утворенням монопольних об'єднань і наданням їм переваг з боку державних чиновників у фінансуванні та кредитуванні; створенням фінансових структур для обслуговування сфер економічної діяльності з надприбутками; протиправним перекачуванням державних ресурсів недержавним суб'єктам підприємницької діяльності; створенням необхідної матеріальної бази для організації корпоративно-бюрократичних фінансових структур; перекосами в ціноутворенні; значним спадом виробництва у сферах економіки з низькою концентрацією ресурсів.

Наслідки трансформаційних змін стали відчутними у 1992-1993 роках. Це, зокрема, неогтована гіперінфляція, яка у 1993 році становила рекорд – 10 256% [3], що суттєво послабило вітчизняну економіку, позбавивши більшість підприємств можливості випускати продукцію.

Важливим чинником такої інфляції був величезний дефіцит державного бюджету. Заходи вжиті урядом (посилення контролю за грошовою і кредитною масами), так і не зупинили інфляційний процес. Зростання цін після зняття контролю за ними привело до стійких інфляційних очікувань у товаровиробників і покупців. Вони заздалегідь вводили їх у калькуляцію цін, підвищуючи останні, щоб у наступному виробничому циклі не зазнати збитків. Окрім інфляції, зумовленої надмірним сукупним попитом, інтенсивно розвивався й інший її тип – «інфляція витрат», в основу якої покладені збільшені витрати виробників на сировину, паливо, електроенергію, транспорт, податки, відсотки за кредитами. Значне підвищення Російської Федерацією у 1993 році цін на постачання енергоносіїв також посилювало інфляційні витрати через значну енергомісткість економіки України. До цього необхідно додати ще один важливий чинник, а саме низьку довіру суспільства до державної влади і надійності всієї економічної системи у країні. Брак необхідної довіри також посилював інфляційні очікування. Лише з другої половини 1994 року за допомогою антиінфляційних заходів уряду вдалося досягнути відносної фінансової стабілізації у вітчизняній економіці. Однак за цей період 70% населення України опинилися за межею бідності.

З 1992 року по 1997 рік доходи населення скоротилися майже вдвічі. Чисельність населення з грошовими доходами нижче за прожитковий мінімум складала 25%, або 12,6 мільйо-

нів осіб [4]. Як наслідок, зниження рівня життя громадян сприяло зростанню кількості осіб, що скоюють злочини.

Інтенсивному падінню рівня життя сприяла і жорстка, недалекоглядна позиція держави щодо збереження власності громадян, їхніх особистих доходів і заощаджень. 1993 рік – рік втрати мільйонами людей своїх грошових заощаджень в Ощадбанку і страхових компаніях. Саме тоді стали багатими спритні ділки, які, скориставшись посадою та особистими зв'язками, напередодні знецінення купоно-карбованців отримували на пільгових умовах в банках кредити, а на ці кошти скуповували цінні товари. За цих умов почався небачений за обсягами і темпами продаж за кордон обладнання, сировини, матеріалів – усього, що мало попит. На різниці світових і внутрішніх цін у процесі експортно-імпорتنих операцій, на різниці державних і біржових цін на внутрішньому ринку накопичувались основні капітали «нових українців» [7, с. 33-34].

З'явилася віктимність поведінки громадян у сфері економічних стосунків у зв'язку з відсутністю у більшості з них досвіду цивільно-правової активності в умовах розвитку ринкових стосунків, що сприяло скоєнню економічних злочинів. Зокрема, руйнування великої кількості банківських структур і фінансових «пірамід», що інтенсивно створювалися у 1992-1994 роках, спровокувало початок «ланцюгової реакції» у сфері загальнокримінальної злочинності, адже питання повернення боргів і кредитів стали у низці випадків вирішуватися кримінальними способами. Таке явище не тільки підсилило соціальну напруженість в суспільстві, але й сприяло зміцненню фінансових і соціальних позицій злочинців.

Тривала і глибока економічна криза протягом десяти років виснажила ресурси країни. Так, було втрачено більше половини економічного потенціалу держави. ВВП зменшився у 2,4 рази. Ще більше впали реальні доходи людей. Це призвело до негативних наслідків [4]. Через зростання безробіття до 5,7 мільйонів осіб і значно вищий його рівень в прихованих формах створювався величезний резерв для відтворення злочинності.

Одним з чинників, що впливав тоді на розвиток кримінальних форм діяльності, стало значне зниження рівня життя державних службовців порівняно з рівнем життя підприємців. Це спровокувало розширення корупції і хабарництва, що дало змогу чиновникам «компенсувати» відставання в доходах і матеріальних благах.

У період гіперінфляції відбулось також інтенсивне зростання тіньової економіки. Частка господарської діяльності, прихованої від держави, зростає від третини до половини ВВП. Тіньовий сектор посилює процеси розбалансованості економіки і став однією з причин гальмування економічного розвитку.

Серйозною проблемою у перші роки трансформації були й величезні дефіцити державних бюджетів. Ринкові реформи надали йому нових вимірів унаслідок скорочення виробництва, зниження його продуктивності, недосконалості податкової системи, несплати податків. Посилення боргової залежності України поставило під загрозу її економічну безпеку.

Привабливий, але зазвичай ризикований шлях поповнення казни – збільшення податків. Проведене в 1995 році підвищення податків на доходи і майно фізичних осіб на тлі спаду виробництва і зниження життєвого рівня населення, що триває, також позначилося на загостренні соціальної напруженості в суспільстві і підвищенні його кримінального потенціалу.

Усунення держави від регулювання економічного процесу, розрив економічних зв'язків з країнами колишнього СРСР, лібералізація цін, різноманітні маніпуляції з грошовим обігом, процентними ставками на кредити, ставками оподаткування, надання різноманітних пільг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності зробили економіку некерованою і створили підґрунтя для обвального зростання злочинності

Недоліки в регулюванні кредитно-фінансових відносин призвели до крадіжок валютних коштів. Підприємці використовували бартерні операції і залишали зароблені кошти на рахунках зарубіжних банків. Шахрайство в комерційних банках, акціонерних, трастових, інвестиційних, холдингових, страхових компаніях стало закономірним результатом недоліків економічної політики держави.

Порушення системи грошового обігу в країні, фіскальна кредитна, податкова система і система ціноутворення, спрямовані переважно на «залатування дірок» економіки, що розвалилася, не тільки не врятували становище, але й ще більше погіршили його, створивши оптимальні умови для криміналізації усіх сфер суспільних відносин. В результаті бурхливо зросли усі види корисливих злочинних посягань і особливо ті злочини, які не були характерними для командно-адміністративної системи: контрабанда, вивіз неліцензійної сировини, рідкоземельних металів, масове ухилення від оподаткування, фальшивомонетництво, маніпуляції з ціноутворенням, шахрайство з грошовими ресурсами, зайняття забороненими видами промислів, організація фіктивних підприємств, кредитні операції щодо фальшивих «авізо», корисливі вбивства, вбивства на замовлення тощо.

Дефекти ціноутворення породили сплеск комерційної спекуляції, особливо у перші роки розвитку ринкових відносин, коли товари і сировина купувалися у державних підприємств за державними цінами, а продавалися на різних біржах за комерційними цінами, які були у 2-10 разів вище, ніж покупні. Значного удару по економіці завдало і відпущення цін на вільне ціноутворення на договірних началах. Договірні ціни породили інтерес не до нарощу-

вання випуску товарів, а до випуску їх за своїми цінами з метою отримання надприбутків. У цих умовах пішов активний процес перекачування товарів з підприємств державної торгівлі в комерційну. Змова виробників-монополістів щодо підтримання «потрібних» цін на ринку товарів і послуг завдала шкоди не лише споживачам, але й державі загалом.

Високі банківські кредитні ставки і ставки податків довершили картину економічного краху виробництва і породили сплеск корупції в банківській сфері і в сфері податків. Відсутність сталого грошового обігу і твердої валюти зробила процес краху економіки незворотним.

На думку С.В. Мочерного, найважливішими причинами руйнівної кризи в Україні у 90-ті роки ХХ ст. – на початку ХХІ ст. стали: а) хибна економічна (зокрема, фінансова, грошово-кредитна, податкова) політика; б) некомпетентне втручання позарядових державних структур; в) негативні сторони ринкової економіки, які інтенсивно впроваджувались за одночасного ігнорування низки її позитивних сторін; г) діяльність приватного сектору економіки; ґ) згубний вплив міжнародних фінансово-кредитних організацій та механічне втілення їх представниками корумпованої вищої влади [8].

Внаслідок впливу названих чинників тіньова економіка охопила майже 60% сукупної народногосподарської діяльності, а державний бюджет недоотримав десятки мільярдів гривень.

Вибрані способи приватизації (за 1992-1999 роки роздержавлення майна близько 2/3 всіх підприємств відбувалось неконкурентними способами, а саме шляхом викупу товариством покупців та викупу майна, зданого в оренду з викупом [9]) та її фактичне здійснення привели до перерозподілу державної власності на користь корпоративно-бюрократичних структур. У результаті відбулися різке зменшення валового національного продукту та відповідне зменшення прибуткової частини бюджету, що зумовило потребу збільшувати видатки на соціальний захист осіб з низькими доходами, кількість яких неухильно зростала. Для вирішення цих проблем було вибрано не зовсім виправдані шляхи, а саме посилення податкового пресу на суб'єктів підприємницької діяльності; значне розширення цільових фондів; збільшення кількості вже наявних контрольно-фінансових органів; невиправдане збільшення нарахунків на фонд заробітної плати.

Приватизація перетворилася на засіб економічного закріплення і різкого посилення соціальної диференціації суспільства. Вона створила передумови для розвитку тіньових і кримінальних відносин, проникнення їх у різні сфери суспільного життя. Це відбулось через те, що більшість населення не мала коштів для участі в приватизації, а особи, які прийшли до влади, намагалися використати політику як важіль у боротьбі за розподіл, перерозподіл, обслуговування й утримання влади, зокрема економічної.

Процес приватизації відбувався з численними порушеннями та зловживаннями.

Ці та інші фактори зумовили різке розширення суспільства за рівнем отриманих доходів, що призвело до знецінення чесної праці, поляризації населення за соціальним статусом і появи нової соціальної верстви надбагатих людей і, відповідно, зростання їхнього впливу на політичну сферу, включаючи їх безпосереднє проникнення у владні структури.

Відсутність цілісної кримінологічної концепції запобігання негативним явищам у сфері економіки спричинила створення в суспільстві атмосфери зниження вимогливості до вирішення економічних проблем суспільства, зниження рівня відповідальності за прийняті економічні рішення, породила упевненість у владних структурах у можливості будь-яких економічних перетворень незалежно від громадської думки і ставлення населення до них.

Кримінологічне значення мала і спроба держави створити конкурентоспроможну альтернативну економіку, яка головним чином спиралася на торговельну та посередницьку діяльність. Такий підхід породив ідеологію рантє у діловому світі. Підприємницький сектор у цій сфері економіки, який орієнтовано головним чином на торгівлю і посередництво, перетворився на могутній сектор, надбудову над виробництвом, державним сектором, який дуже швидко і з успіхом ліквідував виробництво, отримавши надкапітали. В подальшому ці капітали були використані для створення комерційних банків, страхових компаній і різних фондів, які недостатньо контролювалися державою. Наслідки цього такі: мільйони розорених вкладників, мінімум надходжень до державного бюджету, обвальний потік позовних заяв до органів суду. Злочинний світ прагнув інтенсивного збагачення, використовуючи сприятливу для себе ситуацію; його мало цікавила тривала перспектива реформування виробництва.

В умовах, коли більшість населення була позбавлена грошових заощаджень, а в сфері господарської діяльності були фактично узаконені протиправні методи збагачення, держава почала процес приватизації та роздержавлення, який спричинив подальший спад виробництва, загострення соціальної напруги і подальше зростання злочинності.

Отже, у перехідній українській економіці відмова від планування, приватизація та деякі інші ринкові інструменти самі по собі не забезпечили виникнення ринкової динаміки. Навпаки, виникла нерівність у сфері доступу до ресурсів, інформації, політичної влади. Це виробило сприятливий ґрунт для появи нових монополій. За таких умов український ринок не став вектором створення нових продуктивних сил.

Економічні «реформи» 90-х років супроводжувалися руйнуванням державного регулювання суспільного життя в різних сферах

і на різних рівнях. Наслідком такого економічного курсу стало масове зубожіння населення. Отже, прагнення, з одного боку, до фізичного виживання, а з іншого боку, до наживи, стало фактично головним мотивом у суспільстві. Політика, ідеологія, відносини між людьми та суспільними інститутами – все підпорядковувалося цьому прагненню. Тому корупція, високий рівень злочинності, поширення неформальних відносин почали все частіше виявлятися у всіх сферах життя суспільства.

Практика запровадження ринкових відносин в Україні привела до використання труднощів перехідного періоду виключно для особистого збагачення і переважно кримінальним шляхом. Особливістю розвитку ринкових відносин в Україні є те, що адміністративно-командна система управління економікою органічно вкоренилася внаслідок свого монопольного становища в перебудову її на ринкових началах. Це й породило кримінальний симбіоз номенклатурно-ринкових командних економічних відносин і зародків капіталістичних економічних відносин в Україні. Система економічних відносин у суспільстві стала некерованою, спонтанною і хаотичною. Це й було сприятливим підґрунтям для бурхливого зростання умов криміналізації суспільства.

Після економічного спаду, пов'язаного з перехідним періодом 1990-х років, на початку нового тисячоліття в Україні нарешті почалося економічне зростання. У цей період економіка країни порівняно стабілізувалася. Для певної частини населення злочинна діяльність перестала бути способом виживання.

Серед негативних наслідків трансформаційних змін у 2000-2008 роках, які мають кримінологічне значення і справедливі в умовах сьогодення, в науковій літературі виділяють такі [10, с. 156-157]:

- у сфері економіки: високий рівень тіньової економіки; слабе конкурентне середовище (перемагає не той, хто конкурентоспроможний, а той, хто зміг отримати переваги за хабарі); неефективне використання бюджетних коштів; підвищення цін на товари та послуги внаслідок зростання трансакційних витрат (корупційних «накладних видатків»); несприятливий інвестиційний клімат; поширення корупції, яка підсилює несправедливий перерозподіл коштів на користь вузьких корпоративно-бюрократичних груп за рахунок найуразливіших прошарків населення; криміналізація економіки;

- в соціальній сфері: перманентна бюджетна криза, що знижує здатність влади вирішувати соціальні проблеми; збільшення майнової нерівності, бідність більшості населення; зростання безробіття; активне зростання трудової міграції за кордон; зростання злочинності.

Помилки у процесі проведення ринкових реформ не лише призвели до зростання злочинності, але й спричинили негативні якісні зміни у структурі економіки та суспільства.

У другій половині 2008 року світова фінансова криза спричинила економічну кризу в Україні. Наступні фази трансформації економіки мали такі основні ознаки:

1) фаза поступового виходу з кризи – експансії (2010-2011 роки): зростання попиту на предмети споживання, що стимулювало розширення виробництва на підприємствах і, відповідно, зростання обсягів виробництва і скорочення масштабів безробіття; залучення інвестицій і переозброєння виробництва;

2) фаза застою – депресії (2012-2013 роки): стабільність цін і позикового відсотка, уповільнення виробництва тощо;

3) друга хвиля – рецесії (2014-2015 роки): скорочення обсягу національного виробництва; лавина банкрутств підприємств і підвищення рівня безробіття; падіння рівня добробуту населення і попиту; швидке зростання інфляції, потрясіння кредитної системи тощо; руйнівний вплив був багаторазово посилений військово-політичними подіями.

Злам старих форм життя, розпочатий у 2014 році, втрата Криму і протистояння на Сході супроводжуються нарощенням економічних труднощів, розривом економічних і політичних зв'язків між регіонами, масовими переміщеннями мігрантів і біженців. Теперішній стан вітчизняної економіки демонструє слабкість, зокрема негнучкість структури її виробництва та вразливість до зовнішніх потрясінь [5]. Заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та збалансування експортних можливостей зі стимулюванням внутрішнього попиту, мають лише незначний ефект. Заходи, спрямовані на реформування системи соціального захисту населення, також не приносять очікуваних результатів щодо зменшення нерівності та створення стимулів для зайнятості. Суб'єкти влади так і не змогли опанувати контроль за докорінними перетвореннями в економічній і соціальній сферах, що призводить до подальшого панування тіньової економіки та збагачення небагатьох осіб. Не вдалось встановити оптимальні пропорції у структурі ВВП, позбавитися високого податкового тягаря і, відповідно, зменшити навантаження на виробництво, щоб відновити обґрунтовані пропорції між продуктом та заощадженнями, надавши імпульсу інвестиційно-відтворювальній діяльності українських товаровиробників. Надалі актуальною залишається проблема відродження реального сектору економіки, продуктивної діяльності галузей, що виробляють товари та послуги.

Панування олігархічної моделі економічних відносин супроводжується такими криміногенними явищами, як тінізація та монополізація економіки, поглиблення економічної нерівності, погіршення показників зайнятості та бідність переважної частини населення. Система податкових пільг, яка часто змінюється, різна і не відображає пріоритетів державної полі-

тики. Все це призводить до збільшення криміногенного потенціалу суспільства і зростання масштабів злочинності.

Слабкість і нестабільність влади, низький рівень оплати праці більшості працюючих або відсутність її взагалі, матеріальне зубожіння більшості населення – все це провокує, як і в перші трансформаційні роки, необхідність заробляти кошти для утримання своїх сімей у різний спосіб, зокрема злочинний. Багато хто піддався спокусам і можливостям для відвертої наживи й протиправного збагачення. У зв'язку з цим інтенсивно зростає злочинність на тлі послаблення боротьби з нею, що зазвичай простежується у всі періоди трансформаційних змін. Отже, виходить, що перехідні, нестійкі періоди – найкращий період для зростання злочинності.

Висновки. Характеристика економічних процесів, що впливають на детермінацію злочинності, дала змогу констатувати, що кримінальна ситуація, що складається в сучасному українському суспільстві, останніми роками продовжує залишатися досить складною. Багато в чому це пояснюється тим, що на злочинність, тісно пов'язану з економікою, негативний вплив справляють наявні в ній протиріччя, що призводять до тяжких криміногенних наслідків. Зниження рівня життя основної частини населення, зростання інфляції, розшарування суспільства за рівнем доходів, масова криміналізація суспільної свідомості, зміщення ціннісних орієнтацій громадян виключно у бік забезпечення особистих матеріальних потреб негативно позначилися на злочинності. Вплив усіх цих факторів на сферу суспільних відносин набув системного характеру і виявився в збільшенні обсягу, рівня і темпів зростання злочинності, у збереженні її несприятливих структурних характеристик, в збільшенні соціально-негативних наслідків злочинності, в зростанні її латентних проявів.

Таким чином, негативні соціально-економічні явища і процеси, які мають різний детермінуючий вплив, зокрема казуальний, у своїй сукупності і взаємодії породжують, видозмінюють, обумовлюють існування і прояв злочинності, а також сприяють їм. Отримані результати досліджень свідчать про приналежність трансформації економіки до категорії синергетичного об'єкта в аспекті надскладної системності і нестійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Правопорушення (1990-2015) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/operativ/operativ2005/pp_ruk/pp_r/2002_r.html
2. Кримінологія: Загальна частина. Курс лекцій: [навчальний посібник] / [В.І. Курило, О.Є. Михайлов, О.С. Яра]. – К.: Кондор, 2006. – 192 с.
3. Офіційний веб-сайт Державного комітету фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk

4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Цілі Розвитку Тисячоліття (ЦРТ). Україна: 2000-2015 (національна доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf
6. Перехідна економіка: [підручник] / [В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
7. Постсоветское реформирование: Западные образцы и украинские реалии: [монографія] / [Э.В. Виленская, Э.А. Дидоренко, Б.Г. Розовский]. – Луганск: РИО ЛИВД, 1998. – С. 33-34.
8. Мочерний С.В. Економічна теорія: [підручник] / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 855 с.
9. Воронкова Т.І. Приватизація в Україні: історія та перспективи. Підсумки приватизації за вісім років / Т.І. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uamonitor.tripod.com/2/ukr/voronk.html>
10. Бойко А.М. Детермінація економічної злочинності в Україні в умовах переходу до ринкової економіки (теоретико-кримінологічне дослідження): [монографія] / А.М. Бойко. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 380 с.

УДК 364.3

Стожок Л.Г.

кандидат економічних наук,
здобувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

THE ESSENCE OF SOCIAL INSURANCE AS AN ECONOMIC CATEGORY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню сутності соціального страхування. Проаналізовано наукові підходи до характеристики поняття «соціальне страхування». Розкрито сутність соціального страхування як економічної категорії. Досліджено та структуровано функції соціального страхування як системи захисту населення, що працює, від соціальних ризиків. Обґрунтовано висновок про те, що соціальне страхування з метою забезпечення ефективної реалізації покладених функцій повинно функціонувати як інститут, як система та як механізм соціального захисту від соціальних ризиків.

Ключові слова: страхування, соціальне страхування, функції соціального страхування, завдання соціального страхування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению сущности социального страхования. Проанализированы научные подходы к характеристике понятия «социальное страхование». Раскрыта сущность социального страхования как экономической категории. Исследованы и структурированы функции социального страхования как системы защиты работающего населения от социальных рисков. Обоснован вывод о том, что социальное страхование с целью обеспечения эффективной реализации возложенных функций должно функционировать как институт, как система и как механизм социальной защиты от социальных рисков.

Ключевые слова: страхование, социальное страхование, функции социального страхования, задачи социального страхования.

ANNOTATION

The article is devoted to definition of the essence of social insurance. The scientific approaches to the characterization of the concept of «social insurance» are analyzed. The essence of social insurance as an economic category is disclosed. The functions of social insurance as a system of protection of the working population from social risks are investigated and structured. It is substantiated that social insurance should act as an institution, as a system and as a mechanism of the system of social protection against social risks in order to ensure the effective implementation of the assigned functions.

Keywords: insurance, social, social insurance, functions of social insurance, objectives of social insurance.

Постановка проблеми. Соціально-економічне та політичне становище в країні ось уже тривалий час є нестійким і характеризується стихійним пошуком динамічної рівноваги між реформаторськими змінами, з одного боку, і загостренням соціальної напруги – з іншого. Феноменом українських реалій є той факт, що економічно активне населення, продаючи свою робочу силу на ринку праці, не в змозі захиститися від таких явищ, як безробіття, зниження рівня життя, невідповідність розміру допомоги у разі непрацездатності та старості реальним потребам. Заробітна плата, що переважно є основним джерелом фінансового

забезпечення осіб, що працюють, не може гарантувати соціальну стабільність, оскільки існує пряма залежність досягнутого рівня матеріального забезпечення від розміру заробітку. Зазначимо, що саме ризик втрати заробітку і є основою функціонування соціального страхування як форми соціального захисту економічно активного населення. Відповідно, головним завданням соціального страхування є не лише захист населення, що працює, від соціальних ризиків, а і створення правових, економічних умов для забезпечення матеріального благополуччя у майбутньому. Змушені однак констатувати, що чинна система соціального страхування лише частково виконує покладені на неї завдання. Сформовані ще в радянський період програми соціального захисту економічно активного населення вже неспроможні компенсувати наслідки політичної та соціально-економічної кризи. Відповідно, виникла потреба перегляду змістовності програм з урахуванням зниження рівня життя населення, збільшення кількості осіб, які потребують допомоги та підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичних та методологічних аспектів функціонування системи соціального страхування досліджуються багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Теоретичні та прикладні проблеми функціонування системи соціального страхування, а також основні стратегічні напрями реформування цієї системи досліджуються вітчизняними науковцями [1] Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. Страхові принципи функціонування соціального страхування обґрунтовуються О.П. Ковалем, В.І. Надрагою. О.П. Коваль [2, с. 8] аналізує термінологічне визначення страхового принципу в системі соціального страхування, «необхідними та достатніми ознаками якого є платність, солідарність та еквівалентність відшкодування», розкриває значення соціального страхування як інституту захисту від соціальних ризиків. В.І. Надрага [3], досліджуючи соціальне страхування як форму соціального захисту від соціальних ризиків, зазначає, що за змістом система соціального страхування не є страховою і потребує вдосконалення, зокрема, механізм надання застрахованим особам матеріального забезпечення та соціальних послуг.

Крім того, теоретико-методологічні аспекти функціонування системи соціального страхування реалізуються у працях таких зарубіжних учених, як Ю.А. Косарев [4], О.В. Нікішіна [5], В.Д. Роїк [6], Ю.А. Акімова [7], М.Ю. Федорова [8], Г.І. Андрущенко [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність серед соціально-економічних проблем, ця проблема є найменш досліджуваною, оскільки розглядається у контексті з іншими. Крім того, в Україні відсутня ефективна концепція соціального захисту економічно активного населення протягом усього життя, яка б охоплювала соціальне страхування, у тому числі пенсійне та медичне. Формування конкурентоспроможної моделі соціального захисту населення, що працює, потребує перегляду як понятійного апарату, так і методологічних складників функціонування цього напрямку соціальної політики.

Метою статті є теоретичне розкриття сутності соціального страхування як економічної категорії, систематизація визначення поняття «соціальне страхування», висвітлення функцій соціального страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неадекватність сучасної моделі соціального захисту населення не викликає сумніву і потребує більш ретельного дослідження з урахуванням реальності соціально-економічного розвитку країни та адаптації до європейських стандартів. Аналіз виконання покладених на державу соціальних функцій засвідчує той факт, що держава не в змозі забезпечити належне функціонування соціальної політики. Остання потребує набагато більше, ніж економічна спроможність держави. Але не відкидаємо думку і про те, що неспроможність покривати соціальні витрати посилюється неефективністю чинної системи соціального захисту, тобто відсутністю ефективного механізму можливостей реалізації конституційно закріплених соціальних прав, а також затяжністю проведення соціально-економічних реформ. Соціальна держава за допомогою влади зобов'язана підтримувати рівність у правах для всіх класів, а також сприяти економічному та суспільному прогресу всіх громадян [10]. Погоджуємося [11, с. 78], що для сприяння розвитку та самореалізації особистості держава повинна виконувати такі функції, як гарантування, яка передбачає надання конституційно закріплених гарантій; обмежувальна, яка передбачає регулювання економіки, обмеження монополізації, регламентацію трудових відносин, концентрацію коштів на соціальні програми і потреби; забезпечувальна, що передбачає вирішення завдань соціального забезпечення та соціального страхування. Крім того, держава має займатися регулюванням трудових відносин, розробляти і проводити економічну політику підтримки різних видів зайнятості та діяльності. Отже, головним завданням соціальної держави є захист своїх громадян, забезпечення їм розвитку та гідного рівня життя.

Важливим елементом соціального захисту економічно активного населення є соціальне страхування, головним завданням якого є захист від соціальних ризиків – втрати заробітної плати (доходів), втрати працездатності, втрати місця роботи та тимчасової непрацездатності. Характеризуючи термін «страхування», варто наголосити, що коренем слова «insurance» (страхування) є слово «sure» (бути впевненим). Відповідно до цього страхування – це не страх перед чимось, а впевненість у майбутньому. Соціальний (від лат. socialis) означає суспільний, пов'язаний із життям і відносинами людей у суспільстві. Це свідчить не лише про соціальний розвиток людини, а й про її орієнтацію на соціальні цінності, норми і правила середовища життєдіяльності, в якому людина проживає і реалізується як особистість [12, с. 8]. Не можемо заперечити [13, с. 24], що це поняття не є науковим, а лише є доповненням до характеристики, визначення змістовності таких понять, як «соціальна держава», «соціальна політика», «соціальна система» та інші.

У вітчизняній і зарубіжній літературі існує диференційний підхід до визначення поняття «соціальне страхування». О.П. Коваль [14, с. 94] розглядає соціальне страхування як організаційно-економічний інститут захисту громадян від соціальних ризиків, що функціонує за страховим принципом, а систему соціального страхування – як сукупність інституцій та відносин, що забезпечують захист громадян від соціальних ризиків на засадах платності, солідарності та еквівалентності відшкодування. Науковець зазначає, що соціальне страхування є «винятково економічним інститутом, оскільки його об'єктом є майнові інтереси громадян, а механізми реалізації повинні базуватися на актуарному підході». Ця позиція, на думку автора статті, є дискусійною, оскільки соціальне страхування є також і соціальним інститутом, бо передбачає надання соціального захисту працюючому населенню від соціальних ризиків, забезпечуючи таким чином реалізацію конституційно закріплених прав. Як інститут соціального захисту, заснований на соціально-страхових відносинах, що забезпечує управління суспільними соціальними ризиками за допомогою механізму перерозподілу коштів, зібраних на ці цілі й акумульованих у спеціалізованих автономних страхових фондах, розглядає соціальне страхування О.В. Нікішіна [5]. Відомий зарубіжний дослідник проблем функціонування системи соціального страхування В.Д. Роїк зазначає, що в умовах ринкової економіки соціальне страхування є основним інститутом соціального захисту, головним завданням якого є забезпечення конституційного права економічно активних громадян на матеріальне забезпечення у старості, у разі хвороби, повної чи часткової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття [6, с. 18]. Погоджуємося з ученим, що це система послаблення

і компенсації наслідків соціального ризику від певної небезпеки, пов'язаної зі втратою заробітної плати найманими працівниками [15, с. 16]. Ю.А. Акімова соціальне страхування розглядає як встановлену, контрольовану і гарантовану систему забезпечення, підтримки людей похилого віку, непрацездатних за рахунок державного страхового фонду, а також колективних і приватних страхових фондів [7, с. 918]. Зазначаємо, що такий підхід до визначення не можна вважати коректним, оскільки особливості визначення не виокремлюють соціальне страхування із системи соціального захисту.

Відомий фахівець у сфері соціального страхування початку ХХ ст. Н.А. Вігдорчик, досліджуючи природу соціального страхування, визначає його як інститут збереження життєвого рівня працівників від ризиків його втрати, зазначаючи, що, «якщо завданням соціального страхування є забезпечення у разі соціальної потреби, то керівним принципом цього інституту повинен бути намір зберегти життєвий рівень працюючого населення у всіх ситуаціях потреби» [16, с. 29].

Як відносно самостійну та самоврядну систему захисту економічно активного населення від соціальних ризиків та як важливий інституціональний елемент громадського суспільства розглядає соціальне страхування М.Ю. Федорова. Погоджуємося, що розвиток таких ознак соціального страхування, як участь застрахованих в управлінні системою, автономність фінансового джерела і високий рівень забезпечення, у перспективі дасть можливість розвинути громадське суспільство, яке стане соціальною основою правової держави [8, с. 119].

З огляду на сутність соціального страхування, яка полягає у зменшенні і компенсації ризику матеріальних втрат шляхом розподілу його негативних наслідків у часі та між суб'єктами системи, Г.І. Андрющенко соціальне страхування розглядає як форму соціального захисту населення від різних соціальних ризиків шляхом колективної солідарності відшкодування збитку [9, с. 16]

Дефініція соціального страхування як форми захисту від соціальних ризиків має місце і у працях В.І. Надраги, воно поширюється на економічно активне населення, тобто на осіб, які мають трудові доходи, що є підґрунтям для нарахування страхових внесків. В.І. Надрага вважає, що оскільки в системі соціального страхування компенсуються лише легальні доходи від трудової діяльності, вона може розглядатися як важливий елемент механізму стимулювання трудової і підприємницької активності громадян [3, с. 103], як форма своєрідної організаційно-фінансової системи, діяльність якої спрямована на захист від соціальних ризиків втрати доходу або необхідності оплати певних послуг чи інших видатків, пов'язаних зі втратою здоров'я, працездатності або настанням безробіття за рахунок спеціальних фондів [17].

Узагальнення зазначеного дає можливість акцентувати увагу на тому, що вчені і науковці, які досліджують функціонування системи соціального страхування у сучасних умовах, об'єднуються у ствердженні того, що незалежно від того, як досліджувати соціальне страхування (як інститут, як форму, як механізм, як систему), головне його призначення полягає у соціальному захисті працездатного населення від соціальних ризиків протягом усього життєвого періоду з метою забезпечення життєдіяльності, необхідного рівня життя і найголовніше – реалізації конституційно закріплених прав людей.

Аналізуючи сутність соціального страхування як економічної категорії, варто зазначити, що категорія – це поняття, що відображає властивості явищ матеріального світу та зв'язки між ними [18, с. 53]. Категорії є організаторами знань та орієнтирами у термінах і поняттях [19, с. 39]. На основі системи категорій відбувається формування понятійного апарату. Кожна категорія є одночасно поняттям, але не кожне поняття може бути категорією [20]. Незважаючи на те, що і категорія, і поняття є «зброєю пізнання», функції у них різні. Головним призначенням поняття є розкриття не лише зовнішніх особливостей об'єкта, а і внутрішніх закономірностей його функціонування. А в категорії розкриття змісту об'єкта не є ціллю, оскільки головним призначення є організація процесу пізнання, виявлення ключових моментів цього процесу [21]. Отже, категорія, виконуючи аналітичну функцію, має практичну ціль: вона розподіляє, класифікує, тоді як поняття використовує цю функцію як старт. Усе наведене вище дає підстави стверджувати, що в теоретичному ракурсі соціальне страхування необхідно розглядати саме як категорію.

На думку автора, соціальне страхування як економічна категорія являє собою систему соціально-трудова відносин, яка містить сукупність форм і методів формування цільових фондів із метою покриття збитків і надання допомоги застрахованим громадянам та членам їхніх сімей у разі настання відповідних соціальних ризиків. Нагадаємо, що головним призначенням соціального страхування є забезпечення реалізації конституційно закріплених прав економічно активних громадян на матеріальне забезпечення у разі повної чи часткової втрати працездатності, у разі хвороби, безробіття, старості, втрати годувальника. Вищезазначене дає підстави стверджувати, що соціальне страхування функціонує і як інститут, і як форма, і як механізм соціального захисту економічно активного населення.

Аналіз наукових підходів до визначення поняття «соціальне страхування» свідчить про відсутність єдиного механізму формування організаційної структури соціального страхування. При цьому акцентуємо увагу на тому, що система соціального страхування передбачає

наявність суб'єктів – держави, роботодавців, профспілок, найманих працівників, цільових фондів, страхових компаній, закладів, які здійснюють надання соціальних послуг, які, незважаючи на виконання конкретно покладених на них функцій в обов'язковому порядку, взаємодіють між собою. Всі суб'єкти у своїй діяльності керуються Законом «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», а також різними підзаконними і нормативними актами, які не суперечать цьому закону. Можна стверджувати, що рівень розвитку соціального страхування як соціального інституту залежить від ефективності діяльності зазначених суб'єктів.

Національна модель соціального страхування функціонує за принципом солідарності і передбачає трансфертні платежі протягом життя людини. Як свідчить аналіз, чинна система соціального страхування повинна насамперед забезпечувати фінансову спроможність реалізації покладених на неї функцій, які висвітлюють суспільне значення цієї категорії та розкривають економічну сутність соціального страхування.

Варто наголосити на тому, що перед тим як характеризувати функції соціального страхування, варто зробити розмежування між функціями і завданнями соціального страхування. Так, у перекладі з латинської (*functio*) функція – це виконання, діяльність, обов'язок. У філософському трактуванні функція – «це внутрішнє проявлення властивостей будь-якого об'єкта в системі відносин» [22, с. 783]. Політична економія визначає функцію як конкретну форму прояву сутності [23, с. 27]. На думку автора, під функціями соціального страхування варто розуміти потреби, обов'язки та напрями діяльності відповідно до правових та моральних вказівок з урахуванням цілей, завдань і його соціального призначення. Таким чином, функції – це діяльність із забезпечення соціального захисту працюючого населення від соціальних ризиків.

Ціллю соціального страхування є зниження рівня соціального ризику для працюючого населення, а також компенсація у разі настання страхового випадку. Ціль досягається шляхом реалізації поставлених задач. Тлумачний словник української мови характеризує задачу як завдання [24, с. 103]. Аналіз наукових робіт засвідчив той факт, що завдання соціального страхування не є актуальним напрямом досліджень, не визначені конкретно вони і на законодавчому рівні. Можна стверджувати, що завдання формулюються під час реалізації механізму забезпечення соціального захисту працюючого населення від соціальних ризиків. Виходячи з сутності соціального страхування, на думку автора, до основних завдань соціального страхування можна віднести матеріальну підтримку працівників та членів їх сімей у разі втрати працездатності, годувальника, безробіття, старості; забезпечення збереження і відновлення здоров'я працюючих, профілактику професійного захворювання

і виробничого травматизму. Зазначене свідчить про те, що соціальне страхування забезпечує реалізацію соціальних прав працівників; отримання соціальних гарантій щодо доходів; недопущення масового безробіття, зниження рівня та якості життя.

Акцентуємо увагу на тому, що функції відповідають економічній сутності соціального страхування. А з огляду на те, що соціальне страхування бере участь у відтворенні робочої сили, у підтримці необхідного рівня життя населення протягом усього життєвого періоду, зменшує соціальну нерівність, пом'якшує соціальну напругу, можна стверджувати, що покладені на цю систему функції є фактором соціально-економічної безпеки у суспільстві.

Як показав аналіз наукових джерел, множинність розуміння сутності соціального страхування зумовлює необхідність структуривання функцій, покладених на соціальне страхування. Ю.А. Косарев зазначає, що основними функціями соціального страхування є гарантування соціального захисту в галузі соціального страхування, надання необхідної цільової допомоги найбільш соціально вразливим верствам населення у межах соціальної допомоги, обґрунтування основних видів соціального страхування, визначення мінімальних норм соціального захисту у разі втрати працездатності, визначення основних джерел фінансових надходжень до фондів соціального страхування [25, с. 282-283]. Варто наголосити на тому, що ці функції поєднують у собі як соціальне страхування, так і соціальне забезпечення, що, на думку автора статті, лише ускладнює функціональність системи соціального страхування з урахуванням страхового принципу та солідарності.

Нікішіна О.В виокремлює гарантійну, економічну та регламентуючу функцію. Крім того, зазначає (враховуючи те, що головною ціллю соціального страхування є компенсація втрати трудового доходу в результаті настання відповідного соціального ризику), що основною функцією соціального страхування є захист відтворення людини [5].

Вітчизняний фахівець досліджуваної проблематики Надрага В.І. акцентує увагу на тому, що основною функцією соціального страхування є компенсаційна, яка полягає у відшкодуванні страховальником завданих збитків. Не менш важливою є превентивна та контрольна функції [17, с. 148], що дають можливість не лише здійснювати профілактичні заходи, а й реалізувати цільову спрямованість соціального страхування.

Висновки. Проаналізувавши сутність соціального страхування як економічної категорії, варто зауважити, що незважаючи на маломасштабність досліджуваної проблематики, в науковому середовищі існує різноманіття підходів як до визначення самого поняття «соціальне страхування», так і до визначення його функцій. Утім, необхідно зазначити, що соціальне страхування як система захисту працюючого населення

є результатом розвитку соціально-трудова відносин та інструментом мінімізації соціальних ризиків протягом всього життя. З урахуванням результатів аналізу сутності соціального страхування правомірно стверджувати, що сучасна система соціального страхування повинна виконувати наступні функції: захисну, перерозподільну, попереджувальну, заощаджувальну, компенсуючу, відтворювальну та стабілізуючу.

Очевидним є те, що неможливо ліквідувати соціальну нерівність серед населення, але знизити її гостроту, довести до допустимого рівня, який би давав можливість безпечно існувати і гідно розвиватися громадянам, держава зобов'язана. Враховуючи, що категорія «соціальне страхування» пов'язана з категорією «рівень життя», головним напрямком соціальної політики повинно бути регулювання доходів населення.

Для ефективного функціонування соціального страхування як економічної категорії необхідно забезпечити соціальний діалог між суб'єктами інституту соціального страхування: державою, роботодавцями, профспілками, найманими працівниками і самозайнятими. Не менш важливим є формування механізму взаємодії соціальної допомоги і соціального страхування з метою забезпечення соціальної справедливості. Ще раз нагадаємо, що головною ціллю соціального страхування є захист працюючого населення від соціальних ризиків, а соціальної допомоги – підтримка соціально вразливих верств населення. Крім того, необхідно посилити відповідальність держави саме як суб'єкта системи соціального страхування; роботодавців не лише в системі соціального захисту працівників, а й при втраті працездатності, робочого місця, виході на пенсію; працівників за своє здоров'я, забезпечення матеріального благополуччя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2005. – 188 с.
2. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. – 38 с.
3. Надрага В.І. Соціальне страхування в системі регулювання соціальних ризиків / В.І. Надрага // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 99-103.
4. Косарев Ю.А. Социальное страхование в России: на пути к реформам / Ю. Косарев. – М.: Моск. рабочий, 1998. – 199 с.
5. Никишина О.В. Социальное страхование в современной России: социологический анализ институциональных форм: Автореф. дис... кан. соц. наук: 22.00.04. / ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет» г. Ростов-на-Дону / О.В. Никишина. – 2008. – 27 с.
6. Роик В.Д. Экономика, финансы и право социального страхования: Институты и страховые механизмы / В.Д. Роик. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 257 с.
7. Российская энциклопедия социальной работы / Под общ. ред. д.и.н., проф. Е.И. Холостовой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 1032 с.
8. Федорова М.Ю. Социальное страхование как институциональный элемент гражданского общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/99990195_West_pravo_2002_1\(5\)/B_14.pdf](http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/99990195_West_pravo_2002_1(5)/B_14.pdf) – Назва з екрану. – Дата звернення: 03.03.2017.
9. Андрющенко Г.И. Модернизация сферы социального страхования в Российской Федерации: Автореф. дис... док. экон. наук: 08.00.10 / ГОУ ВПО «Российский государственный социальный университет» / Г.И. Андрющенко – Москва, 2012. – 55 с.
10. Милецкий В.П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России // Политические процессы в России в сравнительном измерении / под ред. М.А. Василика, Л.В. Сморгунова. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1997. – С. 82.
11. Кочеткова Л.Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна / Л.Н. Кочеткова // Философия и общество. 2008. № 3. С.69-79. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.socionauki.ru/journal/files/fio/2008_3/teoriya_gosudarstva.pdf – Назва з екрану. – Дата звернення: 05.07.2017.
12. Мардахаев Л.В. Социальная педагогика: Учебник / Л.В. Мардахаев. – М.: Гардарики, 2005. – 269 с.
13. Волков Ю.Е. Базисные понятия и логика социологической парадигмы / Ю.Е. Волков // Социологические исследования. – 1997. – № 1. – С. 22-33.
14. Коваль О.П. Страховый принцип як домінанта соціального страхування / О.П. Коваль // Стратегічні пріоритети – 2014 р. – № 1 (30). – С. 91-95.
15. Роик В.Д. Социальное страхование: учебник и практикум для академического бакалаврата / В.Д. Роик. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 509 с.
16. Вигдорчик Н.А. Социальное страхование в общедоступном изложении / Н.А. Вигдорчик. – М.: Вопросы труда, 1927. – 190 с.
17. Надрага В.І. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування як механізм компенсації соціальних ризиків / В.І. Надрага // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1 (21). – С. 145-157.
18. Энциклопедический Словарь. Гл. ред. Б.А. Введенский. Изд-во – «Большая Советская Энциклопедия». – М., 1954, Т. 2.
19. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Основы теоретической психологии / А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 528 с.
20. Тощенко Ж.Т. О понятийном аппарате социологии / Ж.Т. Тощенко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/data/296/705/1217/001.TOSHCHENKO.pdf> – Назва з екрану. – Дата звернення: 10.07.2017.
21. Автономов А.С. Методология. Системность как свойство категорий конституционного права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/data/2011/01/11/1214867426/Avtonomo.pdf> – Назва з екрану. – Дата звернення: 10.07.2017.
22. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Изд. В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
23. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведев В.С. Політична економія / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медвед. – К.: Ніка-Центр: Ельга, 2000. – 516 с.
24. Білодід І.К., Бурячок А.А. та ін. Словник української мови: в 11 томах. Том 03 / І.К. Білодід, А.А. Бурячок. – К.: Наук. думка, 1972. – 744 с.

25. Косарев Ю.А. Концептуальные модели государственного социального страхования как формы социальной защиты и национальной безопасности общества в пореформенный

период: Дис... док. соц. наук: 22.00.04 / Институт социально-политических исследований РАН / Ю.А. Косарев – Москва, 1999. – 305 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.773.3

Аврамчук Л.А.

*доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Гриценко І.О.

*студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

PROSPECTS OF BANK DEPOSIT POLICY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти депозитної політики банків. Досліджено сутність та особливості депозитної бази банків. Проаналізовано динаміку та структуру депозитних операцій банків України. Виявлено, що головним інструментом розвитку банківської діяльності у сфері депозитних операцій є довіра населення до банківської системи загалом. Запропоновано шляхи підвищення ефективності надання депозитних операцій.

Ключові слова: депозит, депозитна політика банку, депозитні послуги, строкові депозити, інструменти реалізації депозитної політики.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты депозитной политики банков. Исследованы сущность и особенности депозитной базы банков. Проанализированы динамика и структура депозитных операций банков Украины. Выявлено, что главным инструментом развития банковской деятельности в сфере депозитных операций является доверие населения к банковской системе в целом. Предложены пути повышения эффективности предоставления депозитных операций.

Ключевые слова: депозит, депозитная политика банка, депозитные услуги, срочные депозиты, инструменты реализации депозитной политики.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical aspects of bank deposit policy development. Investigated the essence and the features of the bank deposit policy. Analyzed the dynamics and structure of the deposit operations of banks in Ukraine. Discovered that the main instrument of banking activities in the field of deposit operations is a trust to the banking system as a whole. Suggested the ways of increasing the efficiency of deposit operations.

Keywords: deposit, bank deposit policy, deposit services, term deposits, deposit policy implementation tools.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в Україні важливу роль у забезпеченні стабільного та ефективного функціонування банків відіграє формування економічно обґрунтованої політики банку, головною складовою частиною якої є депозитна політика, адже одним із головних завдань банків є формування ресурсної бази, яка створюється за рахунок вкладів населення та забезпечує фінансову стійкість і стабільність банківської установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика депозитної політики банків розробляється економістами багатьох країн. Незважаючи на велику кількість досліджень проблем розвитку банківської системи та її депозитної політики, певні аспекти цієї проблеми залишаються невирішеними та підтверджують актуальність визначеного напрямку дослідження. В економічній літературі відомі зарубіжні дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів розвитку банківської депозитної політики, спроможної забезпечити ефективність фінансово-економічної діяльності банків. Зокрема, серед закордонних учених можна виокремити таких, як В.О. Белоусова, А. Бергер, Р. Деянг, Л. Местер, Дж. Пастор, С.В. Мойсеев, а серед українських дослідників слід назвати таких, як А.М. Герасимович, О.В. Лисенок, І.І. Д'яконова, І.О. Буднік, Н.П. Дребот, Р.А. Герасименко, І.М. Мельникова, М.В. Олексенко, О.В. Золотарьова.

Мета статті полягає у дослідженні депозитної політики банківських установ та проведенні аналізу депозитних операцій на ринку банківських послуг, а також визначенні перспектив розвитку депозитної політики банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Депозитна політика банківської установи ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і спрямована на їх удосконалення та розвиток.

Комерційному банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, раціонально організувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів, а також управляти ними [1, с. 127]. Джерелами формування банківських депозитних ресурсів є тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб, а саме кошти населення, підприємств та організацій, залучені у формі вкладів, та інші кошти

клієнтів на поточних та інших рахунках банківських установ.

Сьогодні вкладники під час ухвалення рішення про розміщення ресурсів ураховують насамперед такі фактори:

- рівень процентної ставки по вкладах (чим надійніше банк, тим менше процентна ставка по депозитах);

- спектр депозитних продуктів (в останні десятиріччя чіткі межі між окремими категоріями депозитів розмиваються, виникають «гібридні» рахунки, що сполучають властивості різних видів депозитів, наприклад, рахунків до запитання і строкових вкладів);

- мережа установ банку та якість обслуговування клієнтів.

Розгалуженість мережі філій разом з високим рівнем сервісу, витрати часу на обслуговування одного клієнта, надання можливості користуватися електронними системами розрахунків і платежів, широкий спектр операцій позитивно впливають на вибір клієнтом банку [2, с. 67].

Для оцінки стану депозитних операцій вітчизняних банків проаналізуємо їх динаміку та структуру. Згідно з даними НБУ загальний обсяг депозитів в Україні на 1 січня 2016 р. становив 705,6 млрд. грн., із них депозити фізичних осіб склали 398,2 млрд. грн. (56%); депозити юридичних осіб – 307,4 млрд. грн. (44%) [3, с. 25].

Динаміка обсягу депозитів юридичних та фізичних осіб за 2015-2016 рр. відображена на рис. 1.

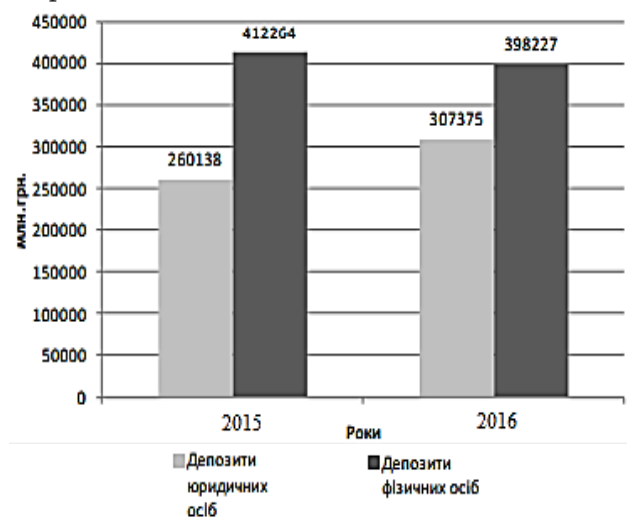


Рис. 1. Динаміка обсягу депозитів за 2015-2016 рр. [4]

Як бачимо, обсяг депозитів юридичних осіб збільшився на 47 237 млн. грн., що є позитивною тенденцією, а обсяг депозитів юридичних осіб дещо зменшився (на 14 037 млн. грн.). Таким чином, спостерігається поступове відновлення довіри населення до банківської системи.

Депозити поділяють на декілька видів: за економічною сутністю, за категорією вкладів, за

формою вилучення коштів тощо. На рис. 2 відображено структуру депозитів за строковістю.

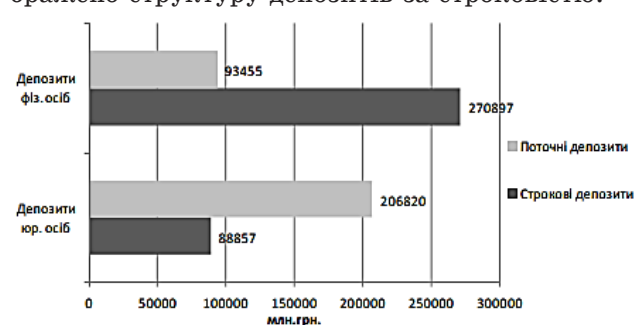


Рис. 2. Структура депозитів за строковістю на 1 листопада 2016 р. [4]

В Україні переважають строкові депозити, що становлять 359,8 млрд. грн. (55%), тоді як поточні депозити складають 300,3 млрд. грн. (45%). У структурі депозитів фізичних осіб переважають строкові депозити, а в юридичних – поточні.

На рис. 3 відображена структура депозитів за валютами. Станом на 1 січня 2016 р. валютна структура загального депозитного портфеля України на 55% (388,7 млрд. грн.) складалась із гривневих вкладів, а 45% (316,9 млрд. грн.) становили вклади в іноземній валюті.

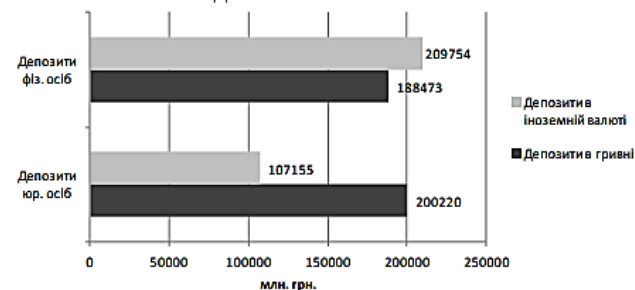


Рис. 3. Структура депозитів за строковістю на 1 січня 2016 р. [4]

У депозитному портфелі юридичних осіб гривневі вклади випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб-вкладників і високою часткою поточних депозитів. Депозитний ринок переживає повільне відродження після банківської паніки, викликаній військово-політичною невизначеністю, дефолтами банків та девальвацією національної валюти.

Зараз великої популярності набуло розміщення депозитів онлайн. Сьогодні це одна з найдоступніших та якісно реалізованих функцій, представлених в онлайн-послугах. Дистанційні вклади цікаві людям, які звикли берегти свій час і не бажають проводити його в очікуванні своєї черги. Послуга має низку переваг і водночас певні недоліки (табл. 1).

Депозити є основним джерелом нагромадження ресурсів банку, тому банкам необхідно постійно пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, підтримувати високу якість надання послуг, щоб утримувати

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання онлайн-депозитів

Переваги	Недоліки
Встановлення високої процентної ставки – маркетинговий хід банків для залучення клієнтів, що реалізується завдяки низькій собівартості проведеної операції.	Для моментальної реалізації послуги необхідно бути клієнтом банку і підключити інтернет-банкінг.
Максимально комфортні умови для вкладника.	Не всі банки здатні запропонувати такий сервіс.
Широкий спектр послуг.	За банкрутства фінансової установи можуть виникнути проблеми під час зняття грошових коштів.
Зрозумілий інтерфейс і легка комунікація.	
Безпека онлайн-рахунків, що забезпечується багаторівневими системами захисту, до яких входить необхідність вводу одноразового sms-паролю.	

наявну клієнтську базу та розширювати її. Для реалізації депозитної політики банк застосовує різні методи управління залученими коштами, які умовно поділяються на дві групи, а саме цінові та нецінові.

Крім того, банки вдаються до таких прийомів, як, наприклад, проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовна розсилка виписок по рахунках, відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку, обладнання безкоштовних автомобільних стоянок біля банку, встановлення банкоматів у публічних місцях, проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, надсилання клієнтам привітань і подарунків до свят від імені керівництва банку.

Сьогодні досить перспективними інструментами реалізації депозитної політики є нові форми депозитів.

1) Now-рахунки. Вони поєднують у собі принципи зберігання і використання термінових вкладів та вкладів до запитання. Для клієнтів now-рахунки вигідні тим, що вони, як і вклади до запитання, дають змогу проводити розрахунки за допомогою документа, що є засобом платежу, а головне, now-рахунки, як і термінові вклади, дають право отримувати відповідний дохід. Окрім того, приватна особа може отримати кредит обсягом 50% від залишку на вкладі. Для банку now-рахунки привабливі тим, що кошти на них зберігаються протягом точно визначеного часу, тому можуть бути використані для довготермінових вкладень [5, с. 219].

2) Supernow-рахунки. Це рахунки, на які нараховують дохід за плаваючою ставкою. Такі види банківських вкладів умовно складаються з двох частин: витратно-прибуткової та строково-накопичувальної. Первісно нагромаджена сума витратно-прибуткової частини вкладу через певний термін (найчастіше через місяць) автоматично переводиться у строково-накопичувальну, після чого на неї нараховують відсотки. Нараховані за процентами кошти відразу ж повертаються до витратно-прибуткової частини вкладу. Клієнт має право в будь-який час повністю або частково зняти нараховані за процентами кошти, а також додати на рахунок будь-яку суму [5].

3) Рахунки «зв'язаних коштів». Вони об'єднують в єдине ціле різні рахунки: виписування чеків, безкоштовне чекове обслуговування, надання кредитних карток клієнтам, скорочення процентних нарахувань за окремими видами споживчого кредиту тощо. За користування цим рахунком клієнт щомісяця сплачує незначну фіксовану плату. Крім того, банк може визначати обсяг середнього або мінімального вкладу, за який плата не береться [6].

4) Структуровані депозити. Вони дають можливість надійно вкласти гроші й одночасно заробити більше, ніж у випадку традиційних депозитів. Наприкінці терміну вкладники отримують 100% від основної суми вкладу, але прибуток за депозитом залежить від того, як зростає або спадає один зі світових біржових індексів, курс акцій або валютний курс, до яких прив'язаний прибуток за депозитом.

Отже, сучасна депозитна політика банків потребує вдосконалення. Головними перспективами підвищення ефективності проведення депозитної політики можна назвати:

- активне використання процентної політики задля стимулювання розміщення коштів на різноманітні види депозитів;
- застосування досвіду зарубіжних банків щодо введення рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування (now-, supernow-рахунки);
- створення іміджу надійної універсальної установи;
- застосування прийомів маркетингу для підвищення конкурентоспроможності банківських депозитних продуктів;
- гнучка цінова та асортиментна політика банківських установ;
- упровадження новітніх банківських технологій та покращення за рахунок цього якості обслуговування клієнтів.

Висновки. Зростання обсягів депозитів свідчить про відновлення довіри до банківської системи. З метою вдосконалення депозитної політики та підвищення довіри до банківської системи необхідно стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні, підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень, а також банкам важ-

ливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення, підвищувати якість обслуговування клієнтів та виходити на ринок із більш гнучкими депозитними продуктами. Ефективна реалізація депозитної політики вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їх конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Постанова НБУ від 31 жовтня 2008 р. № 639 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. – 2008. – Вип. 11.
2. Резнікова Н.О. Про специфіку фінансової кризи в Україні / Н.О. Резнікова // Персонал. – 2008. – № 11.
3. Основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку (за оперативними даними) за 2015-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Аналітичний огляд банків України. Депозити за 2015-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com>
5. Основні показники, що характеризують депозитний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.ua>
6. Депозитні операції банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prostoinvesticii.com>

УДК 336

Алескерова Ю.В.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету*

КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES OF BANKS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито, що основною економічною функцією банків України в період вступу до ЄС є кредитно-інвестиційна діяльність їх клієнтів, тобто юридичних та фізичних осіб, підприємств та фермерських господарств тощо. Проаналізовано стан кредитно-інвестиційного портфеля, динаміку кредитів, наданих депозитними корпораціями, Програма розвитку особистих селянських, фермерських господарств, кооперативного руху на селі та дорадництва на 2016-2020 роки. Сформульовано авторське бачення про головні пріоритети кредитно-інвестиційної діяльності банків. Доведено, що потреба у здійсненні оцінки кредитно-інвестиційної діяльності банків існує.

Ключові слова: банк, кредитно-інвестиційна діяльність, управління, ризик, кредитно-інвестиційний ризик-менеджмент, модель оцінки ризиків, кредитно-інвестиційний портфель.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто, что основной экономической функцией банков Украины в период вступления в ЕС является кредитно-инвестиционная деятельность их клиентов, то есть юридических и физических лиц, предприятий и фермерских хозяйств и т. п. Проанализированы состояние кредитно-инвестиционного портфеля, динамика кредитов, предоставленных депозитными корпорациями, Программа развития личных крестьянских, фермерских хозяйств, кооперативного движения на селе и консультирования на 2016-2020 годы. Сформулировано авторское видение о главных приоритетах кредитно-инвестиционной деятельности банков. Доказано, что потребность в осуществлении оценки кредитно-инвестиционной деятельности банков существует.

Ключевые слова: банк, кредитно-инвестиционная деятельность, управление, риск, кредитно-инвестиционный риск-менеджмент, модель оценки рисков, кредитно-инвестиционный портфель.

ANNOTATION

The article reveals that the main economic function of Ukrainian banks during the period of joining the EU is the lending and investment activity of their clients, that is, legal and natural persons, enterprises and farms, etc. The analysis of the status of the loan and investment portfolio, the dynamics of loans provided by deposit-taking corporations, the Program for the development of personal peasant farms, the cooperative movement in the countryside and counseling for 2016-2020 years. The author's vision on the main priorities of banks' lending and investment activity is formulated. It is proved that there is a need for an assessment of banks' credit and investment activity.

Keywords: bank, credit-investment activity, management, risk, credit investment risk management, risk assessment model, loan and investment portfolio.

Постановка проблеми. Основною економічною функцією банків України в період вступу до ЄС є кредитно-інвестиційна діяльність їх клієнтів, тобто юридичних та фізичних осіб, підприємств та фермерських господарств тощо.

Від того, наскільки добре банки впровадять свої кредитно-інвестиційні функції, багато в чому залежить фінансовий стан областей

України, що ними обслуговуються. Кредитно-інвестиційна діяльність становить близько 70% всіх активів банку, що забезпечує його дохід.

Актуальність питання кредитно-інвестиційної діяльності банків у забезпеченні розвитку фінансового сектору забезпечується такими аргументами. Сьогодні проблема управління кредитно-інвестиційним ризиком у банку залишається однією з найактуальніших. Досвід свідчить про те, що з часом рівень ризикованості зростає. Для потреб практики необхідні чітко сформульовані рекомендації, що є результатом наукового дослідження. Водночас наука може ще не знати відповіді на деякі питання, а банкіру необхідно вирішувати їх на практиці. Тому побудова комплексної системи кредитно-інвестиційного ризик-менеджменту в банках є однією з основних складових забезпечення ефективної кредитної діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми кредитно-інвестиційної діяльності банків приділяють велику увагу вітчизняні вчені. Зокрема, такі автори, як В. Відлацький, О. Дзюблюк, Е. Доллан, В. Зимовець, О. Кузьмак, О. Лаврушин, С. Міщенко, М. Савостьяненко, М. Сулима, К. Тігірбеков; з питань методів та інструментів оцінювання та мінімізації кредитного ризику висловлюють свої думки А. Беляков, К. Брутян, В. Вітлінський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, враховуючи досягнення фундаментальних і прикладних досліджень, слід сказати, що недостатньо уваги приділяється практичним аспектам кредитно-інвестиційної діяльності банків по регіонах.

Мета статті полягає у визначенні шляхів удосконалення науково-методичних засад кредитно-інвестиційної діяльності банків на фінансовому ринку та оцінці практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські банки мають ще незначний досвід у здійсненні кредитно-інвестиційної діяльності, але з кожним роком обсяги цих операцій зростають. Останнім часом банківські установи у період кризи значно скоротили інвестиції в реальний сектор економіки та переорієнтувалися на державні боргові зобов'язання, що в кінцевому результаті дало змогу збільшити регулятивний капітал та зменшити резерви. Розмір інвестиційних ресурсів банків характе-

ризується насамперед величиною їх кредитно-інвестиційних портфелів як основної складової активів банків і показників напрямів їх діяльності для отримання доходів [1].

Для покращення кредитно-інвестиційного клімату треба забезпечити необхідні умови функціонування підприємництва та розробити державну систему гарантій і пільг.

Важливими фінансовими факторами для кредитно-інвестиційної діяльності виступають рівень політичної стабільності держави та стан нормативно-правового забезпечення, які на сучасному етапі не можна назвати задовільними у зв'язку з проведенням АТО та агресією сусідньої держави.

З метою розкриття наявного потенціалу банків у сфері кредитно-інвестиційного потенціалу в умовах фінансової системи України доцільним є впровадження низки заходів за такими напрямами:

- розробка моделі оцінки ризиків кредитно-інвестиційної діяльності, яка дасть змогу оптимізувати співвідношення «ціна – ризик» під час встановлення ставки відсотка банками на даний вид послуг;

- удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить формування стійкого механізму співпраці банків і підприємств в процесі надання інвестицій;

- реалізація державної програми підтримки національних інвесторів;

- розробка заходів зі стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інвестиційних проектів (для інституційних

інвесторів), а також довгострокових депозитів (для фізичних осіб), що дасть змогу сформувати необхідну ресурсну базу кредитно-інвестиційної діяльності;

- впровадження державної підтримки та гарантії фінансової стійкості підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, що сприятиме зниженню рівня ризиків інвестиційних кредитів банків та, відповідно, відсоткової ставки за ними, що забезпечить зростання їх обсягу.

Отже, кредитно-інвестиційна діяльність банків є важливим джерелом розвитку реального сектору економіки країни. Однак стан банківської кредитно-інвестиційної діяльності в Україні за останні роки свідчить про недостатній рівень його розвитку [1; 2].

Цей факт пов'язаний з низкою причин об'єктивного та суб'єктивного характеру, які стосуються як загального рівня нестабільності розвитку національної економіки, так і незацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних проектів у зв'язку зі значними ризиками та невідповідністю ресурсної бази.

Кредитно-інвестиційна політика банків здійснюється у період фінансової та політичної невизначеності і спрямовується на якнайшвидше подолання її наслідків. Значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, згортання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, спад економіки загалом привели до зменшення кредитування економіки.

Для аналізу стану кредитно-інвестиційного портфеля розглянемо табл. 1.

Таблиця 1

Структура кредитно-інвестиційного портфеля банків на 1 червня 2017 р.

№	Банк	Кредитно-інвестиційний портфель, млн. грн.	Міжбанківські кредити, млн. грн.	Комерційні кредити, млн. грн.	Цінні папери, млн. грн.
1	«ПриватБанк»	159 387,03	50,00	225 937,72	99 999,99
2	«Райффайзен Банк Аваль»	39 875,27	266,67	46 263,78	12 995,87
3	«Альфа-Банк»	27 094,97	267,32	32 262,21	3 304,92
4	«ОТП Банк»	19 143,81	342,59	22 934,06	4 928,92
5	«Банк Південний»	14 708,47	39,53	15 513,16	683,31
6	«Укрсоцбанк»	12 526,25	833,52	36 592,44	2 248,89
7	«Таскомбанк»	7 481,50	78,95	7 395,24	533,99
8	«Правекс-банк»	2 377,72	155,51	739,96	1 501,12
9	«Індустріалбанк»	2 145,80	42,15	2 095,36	190,26
10	«Marfin Bank»	1 788,87	99,43	1 673,56	536,48

Джерело: розроблено автором за даними НБУ

Таблиця 2

Динаміка кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ) резидентам (крім депозитних корпорацій) на початок року

Роки	Кредити, млн. грн.	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп зростання, %	Темп приросту, %
2012	801 809	68 986	109,41	9,41
2013	815 142	13 333	101,66	1,66
2014	910 782	95 640	111,73	11,73
2015	1 020 667	109 885	112,06	12,06
2016	1 004 998	-15 669	98,46	-1,54

Джерело: розроблено автором за даними НБУ

Таблиця 1 свідчить про те, що найбільший кредитно-інвестиційний портфель у «Приват-Банка» (159 387,03 млн. грн.), найменший – у «Marfin Bank» (1 788,87 млн. грн.).

Розглянемо табл. 2, де показана динаміка кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ) резидентам (крім депозитних корпорацій) на початок року.

Отже, залишки за кредитами, наданими резидентам банками України, на 1 січня 2015 року становили 1 020 667 млн. грн., за рік зросли на 109 885 млн. грн., або на 12,1%, і, навпаки, на 1 січня 2016 року знизилися на 15 669 млн. грн., або на 1,54%. Таке скорочення обумовлено низькою економічною активністю, високими процентними ставками за користування коштами та посиленням вимог банків до позичальників. Якість активів банків протягом минулого року погіршувалася так само, як і платоспроможність позичальників. Це спонукало банки посилювати вимоги до позичальників за всіма видами кредитів [2].

Так, з метою активізації кредитно-інвестиційної діяльності НБУ у жовтні 2015 року змінив підходи до розрахунку нормативів кредитного ризику, що дало змогу банкам спрямувати вивільнені кошти на кредитування та розширити можливості використання банками гарантій/акредитивів за наявності грошового забезпечення за ними. Згідно з результатами останнього опитування банків, проведеного НБУ, вперше за останні два роки відбулися збільшення загального рівня схвалення кредитних заявок суб'єктів господарювання та зростання очікувань щодо відновлення кредитування, поліпшення якості портфеля та збільшення обсягів кредитів суб'єктам господарювання [2].

Отже, в період економічної та політичної невизначеності доцільно було б суттєво покращити процедуру моніторингу банківського кредитування. Як інші напрями оптимізації кредитної політики банків можна також запропонувати розроблення не лише законодавчих ініціатив щодо підвищення прав кредиторів, але й технічні механізми мінімізації ризиків для банків (як на етапі видачі кредиту, так і на етапі його обслуговування).

У Вінницькій області затверджена Програма розвитку особистих селянських, фермерських господарств, кооперативного руху на селі та дорадництва на 2016-2020 роки № 40.

Згідно з цією Програмою за 2014-2016 роки на кредитно-інвестиційну діяльність банків щодо фермерських господарств, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

та особисто селянських господарств з обласного бюджету виділено і освоєно 4 961,0 тис. грн.

Пільгові кредити отримали 24 фермерських та 7 особистих селянських господарств, 5 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Кредитні кошти спрямовані на будівництво овочесховища, на придбання ВРХ та маточного поголів'я свиней, на закупівлю обладнання для заготівлі та переробки молока, на реконструкцію молочно-товарної ферми, на придбання обладнання щодо переробки сільськогосподарської продукції, придбання холодильної установки для тваринницьких ферм тощо.

В поточному році за цією програмою з обласного бюджету на кредитування виділено 1,0 млн. грн.

Висновки. Кредитно-інвестиційна діяльність банку фактично поєднується в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі, тому банківська установа не віддає перевагу тій чи іншій, а здійснює зміну своїх акцентів з інвестування на кредитування і навпаки.

Сама ж кредитно-інвестиційна діяльність банку теж зазнає змін. Ці зміни здійснюються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, одними з яких є обсяг ресурсної бази банку, оскільки саме він є фундаментом формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу, рівень інфляції, стійкість національної валюти тощо.

Здійснивши дослідження кредитно-інвестиційного портфеля банків, виявили, що їх структура та обсяг неоднорідні.

Найбільшу питому вагу у структурі кредитно-інвестиційного портфеля займають кредити, надані комерційні кредити, а ось найменшу складають міжбанківські кредити.

Отже, потреба у здійсненні оцінки кредитно-інвестиційної діяльності банків існує відповідно до Програми розвитку особистих селянських, фермерських господарств, кооперативного руху на селі та дорадництва на 2016-2020 роки № 40 та статистичних даних НБУ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляхова О. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні / О. Ляхова, Т. Шокало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>
2. Зайцева І. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах / І. Зайцева, О. Коцюба // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – № 9. – С. 87-91.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

УДК 338.984

Биховченко В.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Марченко К.Л.***студент**Університету державної фіскальної служби України*

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF FINANCIAL STRATEGY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність фінансової стратегії та її характерні риси. Представлено основні етапи процесу формування фінансової стратегії підприємств, проаналізовано переваги зарубіжного досвіду формування та реалізації фінансової стратегії. Розглянуто алгоритм формування фінансової стратегії підприємствами.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, зарубіжний досвід, формування фінансової стратегії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность финансовой стратегии и её характерные черты. Представлены основные этапы процесса формирования финансовой стратегии предприятий, проанализированы преимущества зарубежного опыта формирования и реализации финансовой стратегии. Рассмотрен алгоритм формирования финансовой стратегии предприятиями.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, зарубежный опыт, формирование финансовой стратегии.

ANNOTATION

The article examines the nature of the financial strategy and its characteristics. The basic stages of development of financial strategies of enterprises advantages analysis of foreign experience of formation and implementation of financial strategies. The algorithm of formation of financial strategy.

Keywords: strategy, financial strategy, international experience, development of financial strategy.

Постановка проблеми. Нині в Україні ринкові перетворення в економіці відображаються на становищі підприємств, багато з них перебувають в кризовому стані. Механізм формування та реалізації фінансової стратегії на підприємствах України є недостатньо якісним, тому для того, щоб покращити свій фінансовий стан, підприємства намагаються впроваджувати зарубіжний досвід реалізації фінансової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у вирішення проблеми формування і реалізації фінансової стратегії на підприємствах зробили такі зарубіжні вчені-економісти, як Д. Кліланд, Дж. Ламбен, М. Портер, Д. Таргет, І. Ансофф, а також такі вітчизняні науковці, як, зокрема, І.О. Бланк, В.О. Вінокуров, А.О. Старостін, М.Г. Чумаченко, А.Ф. Павленко, С.І. Шкарабан, В.В. Сопко, Є.В. Мниха, І.Т. Балабанов, І.О. Бланко.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Поняття «стратегія» не

є однозначним. Відповідно, не є однозначними й підходи вчених до визначення сутності та видів фінансової стратегії.

Мета статті полягає у висвітленні поняття фінансової стратегії та процесів формування фінансової стратегії.

Під час дослідження розглянуто напрями проведення фінансового аналізу підприємства на Україні та за її межами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стратегія є найважливішою підсистемою корпоративної стратегії, тому доцільно розглянути сучасні підходи до визначення фінансової стратегії, які зображені у табл. 1.

Фінансова стратегія має вигляд довгострокової програми конкретних дій з використання власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів в організації для досягнення стратегічної конкурентної переваги. Виходячи з цього, виділяють такі характерні риси фінансової стратегії [8]:

1) фінансовий фактор – найважливіший критичний фактор будь-якого бізнесу як у його тактичному, так і в стратегічному аспектах;

2) фінансовий вимірник – єдиний вимірник усіх ключових характеристик будь-якого бізнесу; фінансовий аспект притаманний кожній спеціалізованій стратегії;

3) діяльність з розробки контролю за реалізацією фінансової стратегії, яка є однією з найбільш централізованих.

Фінансова стратегія є універсальною стратегією, через яку відбувається інтегрування всіх спеціалізованих стратегій в єдину і цілісну стратегію організації [8].

Н.А. Хрущ вважає, що етапи формування фінансової стратегії підприємства є основою організаційної моделі формування на зарубіжних підприємствах. Основні етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства містять систему критеріїв вибору стратегії, які дають змогу оцінити основні характеристики майбутньої стратегії та встановити її переваги порівняно з іншими стратегіями [9].

Ключовими елементами у процесі формування фінансової стратегії є:

- визначення головної цілі (місії);
- постановка системи цілей (завдань), які зумовлюють фінансовий аспект усіх видів діяльності підприємства;
- визначення періоду реалізації, від якого залежить основний зміст стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього середовища, що визначають цілі та зміст майбутньої стратегії [9].

У процесі діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства здійснюються:

- аналіз та оцінка фінансового стану підприємства з метою ідентифікації стану підприємства та виявлення особливостей його розвитку;
- аналіз факторів внутрішнього фінансового середовища для виявлення напрямку їх дії на кінцеві результати діяльності підприємства;
- комплексний аналіз та діагностика внутрішнього фінансового потенціалу з метою встановлення його рівня для забезпечення стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства [9].

Особлива увага приділяється розробленню, вибору та оцінюванню складових фінансової стратегії підприємства, а саме:

- розробленню множини варіантів фінансової стратегії;
- обґрунтуванню системи критеріїв вибору стратегії, що дає змогу науково обґрунтувати прийняття базового варіанта;
- оцінюванню та вибору оптимального найбільш привабливого варіанта стратегії;
- розробленню та уточненню складових фінансової політики підприємства, що здійснюються за конкретними напрямками фінансової діяльності, такими як податкова, амортизаційна, дивідендна, емісійна політика [9].

На етапі реалізації та контролю (моніторингу) виконання розробленої фінансової стратегії здійснюються:

- реалізація стратегії, що передбачає взаємодію підприємства із зовнішніми контрагентами;

– процес постійного відстеження виконання розробленої стратегії засобами контролю та моніторингу, за результатами якого забезпечуються встановлення рівня отримання фактичних проміжних та кінцевих результатів відносно запланованих, а також своєчасне коригування фінансової стратегії підприємства;

- оцінка якості фінансової стратегії, яка здійснюється на основі аналізу кількісних та якісних параметрів, що дає можливість комплексно охарактеризувати результат, власне процес фінансової діяльності підприємства, а за необхідності корегувати складові фінансової стратегії підприємства [9].

На рис. 1 ми можемо бачити, як схематично виглядають основні етапи процесу формування фінансової стратегії та критерії вибору стратегії, які дають змогу оцінити основні характеристики майбутньої стратегії та встановити її переваги порівняно з іншими стратегіями.

Ефективність системи корпоративного управління підприємством обумовлюється ефективністю окремих складових, що її формують. Особливо важливим науково-практичним завданням є забезпечення взаємозв'язку, взаємообумовленості та взаємовпливу між системою корпоративного управління загалом та її складовими елементами зокрема.

Для аналізу фінансового стану підприємства використовується система взаємозалежних показників, які базуються на даних бухгалтерської й статистичної звітності підприємства.

Напрями проведення фінансового аналізу підприємства відрізняються у вітчизняній та зарубіжній практиці.

У вітчизняній практиці перевага віддається:

- оцінці ліквідного стану;
- аналізу ліквідності та платоспроможності;

Таблиця 1

Сучасні підходи до визначення фінансової стратегії

Автор	Визначення з позиції автора
А.А. Томпсон А.Дж. Стрікленд [1]	Стратегію найкраще розглядати «як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби» [1]. Елемент незапланованості завжди присутній у будь-якій стратегії, що й відрізняє її від визначеного плану [2].
О.М. Станіславчик [3, с. 47]	Розглядає фінансову стратегію як функцію управління фінансовими потоками підприємства з метою збільшення його вартості за умови збереження фінансової рівноваги, яка забезпечується оптимальним співвідношенням між довгостроковою, поточною ліквідністю та рентабельністю [3, с. 47].
І.О. Бланк [4, с. 69]	Визначає фінансову стратегію як систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і найбільш ефективних шляхів їх досягнення [4, с. 69]. Такої ж точки зору дотримуються З.Е. Шершньова та С.В. Оборська [5, с. 33].
Ю.А. Путятін, О.І. Пушкар, О.М. Тридід [6, с. 49]	Фінансову стратегію розглядають як результат прийняття стратегічних рішень щодо питань ефективного залучення фінансових ресурсів та їх використання. Такий підхід у контурі єдиної фінансової стратегії дає змогу виділити два її аспекти, такі як інвестиційна стратегія і стратегія фінансування [6, с. 49].
А.Б. Крутик, М.М. Хайкин [7, с. 120]	Розглядають фінансову стратегію широко і пов'язують її з фінансовим плануванням. Під час формування фінансових стратегій та аналізу забезпечення конкурентоспроможності підприємства як «фундаменту» варто звернути увагу на те, що всі підсистеми постійно розвиваються відповідно до динамічного розвитку ринкових відносин та конкурентного середовища з метою задоволення потреб споживачів [7, с. 120].

- аналізу рентабельності;
- аналізу ділової активності;
- аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [10].

Переважними напрямками проведення фінансового аналізу підприємства закордоном є:

- аналіз активів (який визначає співвідношення і зміни статей за рівнем їх ліквідності, а саме грошових коштів, коштів у розрахунках, запасів, постійних активів [11]);

- аналіз пасивів (у структурі пасивів виділяють поточні зобов'язання (кредити та кредиторська заборгованість); довгострокові зобов'язання; власний капітал); аналіз структури і змін статей балансу показує, якою є величина мобільних і постійних активів, як змінюються їх співвідношення, які статті ростуть більш високими темпами, а також як це впливає на структуру балансу, який розмір власного капіталу має підприємство, чи ефек-

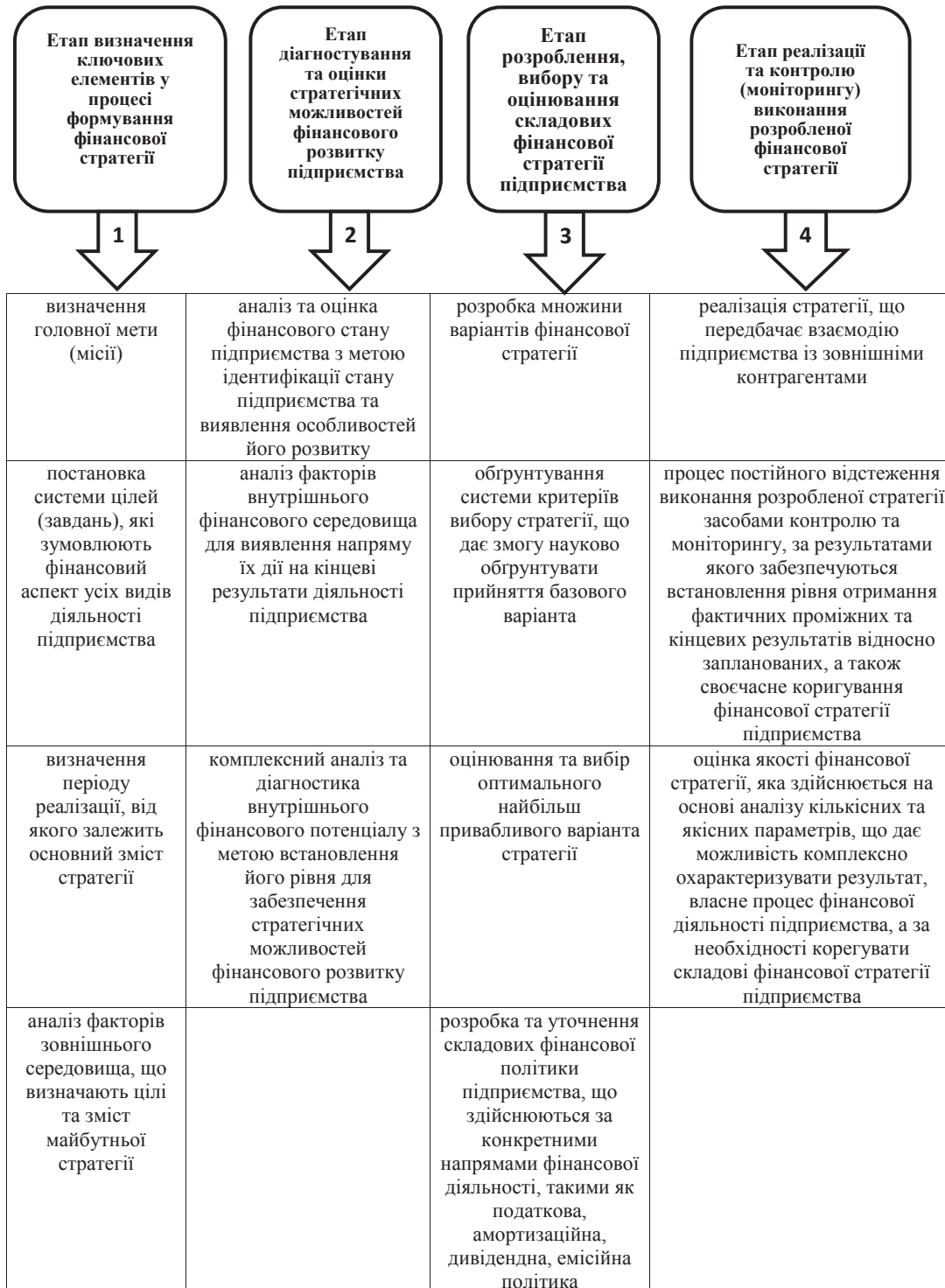


Рис. 1. Організаційна модель формування фінансової стратегії підприємства

Джерело: складено авторами на основі даних [9]

тивно його використовує, ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування, терміновість їх погашення тощо [11];

– аналіз ліквідності та платоспроможності (проводиться за ступенем ліквідності за загальним обсягом, у структурі за джерелами формування) [10];

– аналіз прибутковості, за якого визначається система показників рентабельності господарської та фінансової діяльності, а також встановлюється взаємозв'язок між ними [10];

– аналіз ринкової вартості [11].

На нашу думку, переваги формування фінансової стратегії закордоном полягають в аналізі за окремими напрямками діяльності підприємства та підтримкою з боку держави; системі участі в прибутку; аналізі ринкової вартості (розвинутий фондовий ринок); конкретності, спрощеності та визначеності у кількісному складі показників, а також інтерпретації їх результатів.

Нині у вітчизняній практиці застосовуються горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз, закордоном використовують коефіцієнтний аналіз (ratio analysis) за окремими напрямками. Він дає змогу аналізувати різні підприємства, незважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність та прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу (дані підприємства порівнюються зі встановленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів), трендового аналізу (trend analysis), який включає в себе вертикальний аналіз (common-size analysis), горизонтальний аналіз відносних показників (percent change analysis). Широко застосовується факторний аналіз за допомогою моделі Дю Понтю [12, с. 25].

Висновки. Фінансова стратегія є неоднозначним поняттям, але вона є універсальною стратегією, через яку відбувається інтегрування всіх спеціалізованих стратегій в єдину і цілісну стратегію організації.

Формування фінансової стратегії підприємства складається з чотирьох загальних етапів, таких як визначення ключових елементів фінансової стратегії; діагностування та оцінка; розробка; реалізація та контроль. Саме ці етапи є основою організаційної моделі формування фінансової стратегії на зарубіжних підприєм-

ствах. Отже, для того, щоб покращити механізм формування та реалізації фінансової стратегії на Україні, фінансовий стан, необхідно врахувати зарубіжний досвід та звернути увагу на аналіз за окремими напрямками діяльності підприємства; підтримку з боку держави; систему участі в прибутку; аналіз ринкової вартості (розвинутий фондовий ринок); конкретність, спрощеність та визначеність у кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: [учеб. пособие] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд III; [пер. с англ. А.Р. Ганиевой, В.Ю. Дроздова, А.Г. Завады и др.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2008 – 924 с.
2. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: [монографія] / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
3. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2001. – 128 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2009. – 528 с.
5. Шершньова З.Е. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / З.Е. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 2002. – 384 с.
6. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: [монография] / [Ю.А. Путятин, А.И. Пушкар, А.Н. Тридед]. – Х.: Основа, 2000. – 488 с.
7. Крутик А.Б. Основы финансовой деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / А.Б. Крутик, М.М. Хайкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 2003. – 448 с.
8. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10981205/marketing/finansova_strategiyai
9. Хрущ Н.А. Фінансова стратегія в системі корпоративного управління підприємствами / Н.А. Хрущ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_03/30.pdf
10. Впровадження зарубіжного досвіду реалізації фінансової стратегії на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134416.doc.htm
11. Основні етапи та напрями проведення фінансового аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studopedia.org/10-168956.html>
12. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Лисовская. – М.: ТЕИС, 2009. – 120 с.

УДК 336

Бугель Ю.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

THE DIRECTIONS OF THE OPTIMIZATION OF THE CREDIT PROCESS OF BANKING INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті наголошено на необхідності оптимізації кредитного процесу вітчизняних банківських установ та формування якісно нових взаємин банків із суб'єктами господарювання. Сформульовано визначення поняття «оптимізація кредитного процесу банківських установ». На основі теоретичних узагальнень запропоновано можливі напрями оптимізації кредитних взаємин банків із суб'єктами господарювання. Особливий акцент при цьому робиться на необхідності забезпечення комплексного підходу до вирішення даної проблеми. Для підвищення обґрунтованості організації кредитного процесу в комерційних банках наголошено на необхідності розроблення та використання чітких критеріїв оцінки ефективності кредитного процесу в комерційних банках.

Ключові слова: кредитний процес, кредитна політика, кредитна угода, кредитний ризик, діагностика кредитоспроможності клієнта, кредитні продукти, кредитні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечена необходимость оптимизации кредитного процесса отечественных банковских учреждений и формирования качественно новых взаимоотношений банков с субъектами хозяйствования. Сформулировано определение понятия «оптимизация кредитного процесса банковских учреждений». На основе теоретических обобщений предложены возможные направления оптимизации кредитных отношений банков с субъектами хозяйствования. Особый акцент при этом делается на необходимости обеспечения комплексного подхода к решению данной проблемы. Для повышения обоснованности организации кредитного процесса в коммерческих банках отмечена необходимость разработки и использования четких критериев оценки эффективности кредитного процесса в коммерческих банках.

Ключевые слова: безопасность кредитного процесса банка, кредитная политика, индикаторы безопасности кредитного процесса, кредитный риск, кредитные услуги.

ANNOTATION

The article emphasized the need to optimize the credit process domestic banks and formation of a qualitatively new relationship with the bank entities. Formulated the definition of «credit optimization process» banks. Based on theoretical generalizations suggested possible directions of optimization of credit relationships with banks entities. Particular emphasis is thus the need for a comprehensive approach to solving this problem. To increase the validity of the organization of the credit process in commercial banks stressed the need to develop and use clear criteria for evaluating the effectiveness of the credit process in commercial banks.

Keywords: security Bank credit processes, credit policy, credit process safety indicators, credit risk, credit services.

Постановка проблеми. Сьогоднішня організація кредитного процесу у вітчизняних комерційних банках супроводжується численними недоліками і невирішеними питаннями, далеко не завжди відповідає сучасним вимогам, а

отже, потребує істотного вдосконалення. Це, своєю чергою, передбачає зміщення акцентів з упровадження окремих новацій у цій сфері до комплексної оптимізації кредитного процесу в комерційних банках з урахуванням постійної мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вдосконалення кредитного процесу банківських установ серйозно турбує багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них, зокрема, можна виділити О. Дзюблюка, О. Василика, Б. Івасіва, О. Лаврушина, В. Лагутіна, А. Мороза, М. Савлука, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, відзначаючи безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, потрібно зазначити, що у переважній більшості праць досліджуються або окремі аспекти функціонування кредитних відносин, або їх дія на певних етапах економічного розвитку. З цього погляду особливої актуальності набуває питання визначення напрямів комплексної оптимізації кредитного процесу банківських установ з урахуванням постійної мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища їх функціонування.

Мета статті полягає в уточненні теоретико-методичних засад кредитного процесу в комерційних банках та розробленні пропозицій щодо його оптимізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потрібно розуміти, що оптимізацію кредитного процесу в комерційних банках необхідно розглядати в широкому і вузькому розумінні. Під оптимізацією кредитного процесу в комерційних банках у широкому розумінні, на нашу думку, слід розуміти збалансування економічних інтересів держави, банків, виробничих підприємств, інтегрованих господарських структур, галузей господарського комплексу, населення у формуванні і використанні кредитних ресурсів. Так, держава зацікавлена у збалансуванні грошово-кредитної, бюджетної, податкової й інвестиційної політики; активізації кредитної діяльності комерційних банків, яка б матеріалізувалася в підвищенні ділової і інвестиційної активності господарюючих суб'єктів, зростанні добро-

буту населення, а отже, подальшому збільшенні бюджетних надходжень, необхідних для розв'язання нагальних соціально-економічних проблем [1, с. 112].

Натомість інтерес конкретного банку полягає у встановленні такого рівня відсоткових ставок, який б уможливив зростання попиту на кредитні ресурси, а отже, і доходів банку. Своєю чергою, виробничі підприємства, інтегровані господарські структури, галузі господарського комплексу і населення зацікавлені в зростанні доступності (з огляду на обсяг, термін надання і ціну) кредитних ресурсів.

Оптимізацію кредитного процесу можна розглядати й як структурування кредитної угоди виходячи з потреб і можливостей позичальника, й як з'ясування його фінансового стану з урахуванням тенденцій розвитку його бізнесу чи матеріального стану із застосуванням історичного моделювання, професійного судження з урахуванням показників фінансового стану, не врахованих під час розрахунку рейтингу за внутрішньобанківськими методиками, й як розробку методики розрахунку ліміту кредитування (ризик) на одного чи групу взаємопов'язаних позичальників.

У вузькому ж розумінні оптимізацію кредитного процесу в комерційних банках слід трактувати як органічний синтез недопущення відхилень від стратегічних завдань функціонування банківських установ і визначених пріоритетів їх кредитної політики; підвищення рівня економічності здійснення кредитних операцій; зниження кредитних ризиків; посилення мотивації працівників кредитних підрозділів банку; підвищення якості кредитного менеджменту [2, с. 49].

На нашу думку, оптимізація кредитного процесу в комерційних банках має включати оптимізацію:

- кредитного потенціалу банку як кредитних чи інвестиційних можливостей банку, що вимірюються його надлишковими резервами, що перевищують за обсягом нормативно регламентовані резервні вимоги, які створюють основу для розширення розмірів позик і інвестицій;

- кредитної політики (визначення відповідності внутрішньої політики конкретного банку стратегічним пріоритетам стійкого розвитку банківського сектора шляхом аналізу процесу адаптації внутрішньої банківської стратегії розвитку банківської системи завдяки співставленню основних тенденцій, характерних для розвитку банку, з тенденціями, характерними для розвитку вітчизняного банківського сектора у цілому і виокремлених однорідних груп банків; включення у внутрішньобанківську політику передумов довгострокового стійкого розвитку банку і здійснення своєчасного коригування його стратегії і тактики; з'ясування й обмеження небажаних тенденцій, які можуть спричинити фінансову нестійкість банку; визначення меж пропозиції власних кредитних послуг (кредитних вкладень) на основі оцінки

ресурсного потенціалу, умов дотримання оптимальності їх структури, відповідності професійного рівня персоналу банку нарощенню обсягів кредитних операцій і методичного забезпечення – створенню відповідних умов управління кредитним портфелем та ризиками, відповідності систем внутрішнього контролю нарощенню кредитної маси);

- портфельної політики комерційного банку (мінімізація програми залучення депозитів, необхідних для задоволення кредитних заявок клієнтів; збільшення доходу за рахунок надання нових позик, зміни умов надання нових позик, підвищення питомої ваги високодохідних позик; зниження ризиків (мінімізація втрат у кредитній діяльності банку завдяки досконалій організації юридичної оцінки кредитних проектів, удосконаленню її процедур); досягнення збалансованості активної і пасивної частин банківського портфеля; оптимальний розподіл кредитних ресурсів між позичальниками; визначення лімітів кредитування банків-контрагентів);

- питомої ваги кредитного портфеля в структурі активів банківських установ (визначити даний показник доволі складно, оскільки його розмір зумовлюється реаліями кожного конкретного банку. Однак для банку, що успішно розвивається, існує певна характерна величина);

- переліку кредитних послуг (факторинг, авальний та акцептний кредити, операції форфетингу, вексельні схеми кредитування тощо);

- розподілу кредитних ресурсів (визначення моделі, яка відтворює кредитний процес, технології пошуку структури кредитного портфеля, правил визначення ризику кредитування, обсягу грошей, які є на момент прийняття рішень і можуть бути залучені для кредитування);

- кредитного адміністрування (визначення критеріїв прийняття управлінських рішень на різних етапах кредитного процесу, процедури делегування повноважень, застосування таких наріжних принципів, як взаємозв'язок кредитного менеджменту із загальною системою управління банком, комплексність прийняття і реалізації управлінських рішень, варіантність їх розроблення, стратегічна орієнтованість кредитного менеджменту, динамізм кредитного менеджменту банку);

- відсоткової політики, зумовленої коваріацією (спільною варіацією) між ринковою відсотковою ставкою, забезпеченням кредиту, доходом позичальника, терміном надання кредиту і підданістю кредитора і позичальника ризикам;

- цінової політики (пропозиція клієнтам саме тієї ціни за певні продукти і послуги, яку вони готові заплатити; врахування еластичності попиту (чутливості клієнтів до рівня цін));

- рівноважної ефективності кредитних операцій і вкладень у цінні папери й інші фінансові інструменти; вдосконалення регулювання кредитних операцій;

- кредитної інфраструктури (економічного середовища, правового поля (прийняття закону

про споживчий кредит, який б визначав його спрямованість, мінімальні і максимальні суму і строк, умови укладання і відмови від кредитної угоди; закону про колекторську діяльність, де має бути прописаний механізм роботи колекторів, їх права і обов'язки; розвиток інституту кредитного брокерства (створення універсальних брокерських контор; передача банками частини функцій кредитним брокерам (андеррайтинг, оцінка кредитоспроможності позичальників (не лише за економічними суб'єктами, але й залежно від виду діяльності суб'єкта господарювання (виробництво, торгівля тощо) та їх фінансової стійкості), формування загальнонаціонального Інтернет-брокера), організаційне, технологічне (автоматизація кредитного процесу) та інформаційне, створення картотеки кредитної інформації, що є хронологічною і всеохоплюючою реєстрацією взаємин банку з клієнтами;

– організаційної структури банку, що дає змогу ефективно управляти кредитним портфелем; підготовка спеціалістів з інноваційного кредитування;

– технологічного й інформаційного (впровадження сучасних ІТ-технологій, використання інформаційних ресурсів кредитних бюро і рейтингових агентств, а також послуг колекторських служб) забезпечення кредитного процесу;

– інституту кредитної застави (впровадження виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності як можливого забезпечення зобов'язань; визначення для оцінників вимог, що відображають специфіку оцінки для цілей застави; введення поняття заставної вартості й озброєння банків єдиною методологією її оцінки; чітка ув'язка якості забезпечення з розміром резерву за позицією, що формується; принциповий перегляд питання градації якості забезпечення у бік більшої диференціації; набуття ліквідністю майна й придатністю активу для цілей застави вимірних показників; перехід оцінки в банківському секторі зі сфери обслуговування у сферу об'єктивного і незалежного консалтингу; трансформація звіту про оцінку в реальний документ, а не платний додаток до кредитного продукту; розвиток системи гарантій владних органів щодо зобов'язань по іпотечних кредитах, освітніх, сільгоспвиробникам, кредитах підприємствам малого і середнього бізнесу; введення інституту банкрутства громадян; розроблення НБУ дієвої системи рефінансування комерційних банків під заставу прав вимоги по укладених ними кредитних договорах; упровадження системи депозитарного обліку заставних);

– механізмів страхування відповідальності за кредитним договором, створення системи страхування пулів кредитів;

– формату розв'язання спорів із питань порушення прав позичальників (вирішення проблемних питань із держорганами не в суді, а в тристоронній узгоджувальній комісії (за

участі представників банку, Асоціації українських банків і центрального апарату товариства із захисту прав споживачів) на загальнодержавному рівні, що має скоротити кількість судових слухань і зменшити витрати крупних багатofіліальних банків);

– кредитного портфеля (раціонування кредитів, диверсифікація кредитних вкладень, використання системи внутрішніх кредитних рейтингів (із застосуванням показників: ступеня забезпеченості власними обіговими коштами, якості забезпечення, коефіцієнта покриття, фінансового левериджа, норми прибутку), створення резервів на втрати по позиках; упровадження інноваційних кредитних продуктів; виключення з продуктової лінійки тих видів кредитів, які не матимуть попиту; вдосконалення стандартів видачі кредитів; оптимальне співвідношення між роздрібним і корпоративним кредитними портфелями, перепродаж заборгованості (пришвидшення оцінки вартості портфеля, встановлення максимально можливої його ціни завдяки більш точним прогнозам стягнення, скорочення терміну узгодження умов договору, мінімальні витрати на організацію процесу продажу боргів, можливість продажу боргів мірою їх виникнення) [3, с. 88].

Оптимізація кредитного портфеля передбачає розроблення рекомендацій зі зміни лімітів по регіонах присутності банку, галузях господарського комплексу, продуктах, видах застав тощо. Для кожного з можливих варіантів слід розробляти конкретний план заходів, який міститиме опис дій комерційного банку на випадок настання негативних подій.

Оптимізацію галузевої структури кредитного портфеля банку, на нашу думку, доцільно здійснювати залежно від частки прострочення по конкретній галузі за таким алгоритмом: 1) визначення середньої арифметичної частки прострочення по всіх галузях господарського комплексу України; 2) з'ясування відносного відхилення прострочення кожної галузі від середньої величини; 3) обрахування зваженого відносного відхилення прострочення кожної галузі; 4) визначення частки в кредитному портфелі з урахуванням вагового значення; 5) обрахування (з огляду на позитивні значення) планових значень портфеля по галузях.

Географічна ж оптимізація кредитного портфеля передбачає визначення, в яких регіонах слід припинити кредитування та які галузі по регіонах виводити з портфеля.

Для оптимізації кредитних портфелів доцільно використовувати кредитні деривативи (кредитний дефолтний своп, кредитна нота тощо). При цьому різновиди деривативів зумовлюватимуться метою, яку переслідує комерційний банк. Так, скажімо, деривативи на один чи кілька кредитів доцільно використовувати для диверсифікації чи нейтралізації концентрації ризику за одним конкретним позичальником чи отримання сприятливого профілю ризику (співвідношення ризик/

віддача). Така практика уможливить очищення балансу комерційного банку від проблемних кредитів, підвищення ефективності здійснюваної ним кредитної політики, збереження відносин із клієнтами-боржниками.

При цьому, виходячи з кредитної політики певного комерційного банку, оптимальність структури портфеля слід досягати найкращим співвідношенням дохідності, ризикованості і ліквідності, а його раціональність – мінімізацією за допомогою структурного аналізу непродуктивних активів і відповідністю структури портфеля активів структурам доходів і ресурсної бази банку.

Великого значення набуває й вирішення завдання оптимізації прибутковості кредитного портфеля з урахуванням кризових чинників (оптимізації цінності кредитного портфеля з урахуванням чинників прибутковості, витрат, ризику дефолту і збереження лояльності клієнта).

Оптимізація ризику портфеля полягає у диверсифікації портфеля, формуванні резервів, лімітації (ліміти індивідуального кредитного ризику, портфельного кредитного ризику, повноважень), продуманій політиці в галузі забезпечення, комплексному наборі кредитних продуктів і чіткому їх описі. Ліміт кредитування є показником, що кількісно визначає оптимальну величину, в межах якої банк може здійснювати кредитні операції з даним позичальником з урахуванням прийняттого рівня ризику. При цьому ліміт кредиту на одного позичальника, на нашу думку, доцільно визначати так:

$$L_{kp} = L_0 \cdot K_d \cdot K_u,$$

де L_{kp} – ліміт кредиту на одного позичальника;

L_0 – ліміт первісний (середньоквартальна сума виручки позичальника від реалізації (у національній та іноземній валютах) за останні 12 місяців);

K_d – коефіцієнт динаміки (динаміка виручки і капіталу позичальника);

K_u – універсальний коефіцієнт кількісної (аналіз стійкості, фінансового стану, ліквідності, рентабельності) й якісної (оцінка діяльності клієнта і його кредитної історії) оцінок позичальника.

В оптимізації кредитного процесу важливе місце займає оптимальна скорингова система (система оцінки кредитоспроможності позичальників), під якою слід розуміти скорингове рішення, що має максимальну кількість функціональних можливостей.

Слід зазначити, що оптимізацію вже сформованого кредитного портфеля можна здійснювати лише шляхом зміни його структури на відміну від управління портфелем під час надання кредитів, коли за рахунок налаштування скорингової моделі і правил надання кредитів формують кредитний портфель із завданими характеристиками. Зміна структури кредитного портфеля здійснюється коригуючими впливами на

окремих боржників (профілактичний контакт із боржником, щоб підтвердити добросовісні наміри і платоспроможність; робота з поточною заборгованістю; позасудове стягнення; стягнення в судовому порядку; реструктуризація заборгованості; дострокове припинення дії кредитного договору; вимога збільшення вартості заставного забезпечення по кредиту; цесія (продаж прав вимоги за кредитом іншим банкам чи колекторським агентствам); списання безнадійної заборгованості) [4, с. 247].

Оптимізація кредитного процесу в комерційних банках буде неповною без оптимізації трансакційних витрат кредитування, що потребує розроблення таких форм взаємодії учасників кредитної угоди, які ці витрати мінімізують. При цьому оптимізація кредитного процесу обов'язково має передбачати збереження оптимального балансу між змінами параметрів кредитування та змінами обсягу продажів кредитних продуктів.

Великого значення в оптимізації кредитного процесу набуває формування системи кредитних повноважень, що передбачає як оптимальну організаційну структуру, яка дає змогу ефективно управляти кредитним портфелем, так і наявність методики розрахунку лімітів кредитних повноважень структурних одиниць банку і лімітів фінансування кредитних продуктів. При цьому визначення, затвердження, моніторинг і перегляд лімітів кредитних повноважень (кредитного портфеля структурної одиниці, його розподілу і обсягу кредитної угоди) має здійснюватися в ході стратегічного, тактичного і оперативного управління з урахуванням досягнення оптимального співвідношення ризикованості і дохідності.

Для комплексної оптимізації кредитного процесу необхідна й оптимізація впливу банківських установ на боржників.

Оптимізації кредитного процесу в частині надання кредитних ліній сприятимуть: розроблення НБУ відповідних детальних методичних матеріалів; прийняття внутрішньобанківських положень про організацію такого кредитування; перегляд лімітів кредитування, законодавче закріплення таких видів кредитних ліній, як лінії з твердим зобов'язанням банку-кредитора надавати позичальнику ресурси в рахунок відкритого ліміту кредитної лінії з правом клієнта на перевищення ліміту кредитної лінії тощо.

Вибір конкретних підходів (поліпшення, перебудова, реінжиніринг) до оптимізації кредитного процесу, прийнятих для того чи іншого банку, має зумовлюватися метою банку повною мірою чи переважно зберегти власну кредитну політику або здійснити її докорінну перебудову; здійснювати оптимізацію постійно, періодично чи за необхідності; проводити невеликі, помірні чи суцільні зміни; фінансовими можливостями банку здійснювати таку оптимізацію і залученням для цього певних категорій його працівників.

Доцільним є розвиток Інтернет-банкінгу, за допомогою якого клієнти самостійно зможуть мати доступ до інформації, що стосується змін у графіках платежів, здійснювати комунікацію з банком, оновлювати адресні дані тощо.

Висновки. Оптимізація кредитного процесу банківських установ можлива за умови чіткого розуміння її змісту, визначення її основних складників та, відповідно, забезпечення комплексного підходу до вирішення даної проблеми. Перспективою подальших розвідок у даному напрямі можна вважати розроблення та використання чітких критеріїв і системи показників оцінки ефективності кредитного процесу в комерційних банках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підвищення ефективності взаємодії банківського і реального секторів економіки в умовах євроінтеграції та глобалізації: монографія / За ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського. – К.: УБС НБУ, 2010. – 482 с.
2. Крупка М.І. Теоретичні аспекти управління механізмом кредитування довгострокових програм розвитку економіки в Україні / М.І. Крупка, Л.Б. Євтух // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 43-57.
3. Завадська Д. Оптимізація кредитно-депозитної стратегії банку / Д. Завадська // Банківська справа – 2004. – № 3. – С. 87-91.
4. Маевский В.И. Реальный сектор и банковская система / В.И. Маевский // Журнал новой экономической ассоциации. – 2009. – № 1-2. – С. 245-248.

УДК 351.82

Грушева А.А.

*доцент кафедри менеджменту
Університету державної фіскальної служби України*

Сидоренко О.М.

*молодший науковий співробітник НДІ фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України***УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ****MANAGEMENT OF PUBLIC FINANCES UKRAINE:
THE STATE, PROBLEMS, PROSPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті вивчено стан функціонування державних фінансів. Проаналізовано їх проблемні аспекти, взаємозв'язок з формуванням, розподілом, перерозподілом. Рекомендовано впровадження єдиної уніфікованої автоматизованої інформаційної системи управління державними фінансами. Виокремлено її ключові аспекти. Обґрунтовано переваги та перспективні напрями щодо удосконалення системи управління державними фінансами.

Ключові слова: управління, державні фінанси, проблеми, інформаційна система, автоматизація, національна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье изучено состояние функционирования государственных финансов. Проанализированы их проблемные аспекты, взаимосвязь с формированием, распределением, перераспределением. Рекомендуется внедрение единой унифицированной автоматизированной информационной системы управления государственными финансами. Выделены ее ключевые аспекты. Обоснованы преимущества и перспективные направления по совершенствованию системы управления государственными финансами.

Ключевые слова: управление, государственные финансы, проблемы, информационная система, автоматизация, национальная экономика.

ANNOTATION

The article studied the functioning of public finances and their problematic aspects of relationship formation, distribution, redistribution. The benefits and perspective directions for improving public financial management system by introducing a single, unified automated information system of public finance management was analyzed and proved

Keywords: management, public finances, problems, information system, automation, national economy.

Постановка проблеми. Державні фінанси – це регульовані у визначеному правовому полі потоки коштів, які циркулюють у національній економіці держави через створювану на макrorівні систему централізованих грошових фондів, забезпечуючи її вплив на економічний та соціальний розвиток країни через взаємозв'язок державних фінансових ресурсів з формуванням, розподілом, перерозподілом ВВП, національного доходу і національного багатства [1]. Вони є одним з центральних об'єктів державного управління національною економікою й відповідних державних інституцій в усіх країнах світу.

Переформування системи управління державними фінансами в Україні розпоча-

лося відразу після здобуття незалежності у 1991 р. Однак, в загальному ракурсі цей процес як раніше так і сьогодні характеризується проблемним та неефективним. Підстави висвітлено й науково обґрунтовано в наукових дослідженнях багатьох вітчизняних вчених [2; 4; 6; 7]. Крім того реалії життя говорять самі за себе.

Відомо, що цілісність системи управління державними фінансами це – завжди складний та неординарний процес, а досягнення оптимального результату від управлінської діяльності можливе лише при використанні раціонального й ефективного механізму управління державними фінансами. В свою чергу механізм управління державними фінансами – це штучно створена складна конструкція, призначена для досягнення поставлених цілей, що має чітко визначені об'єкти та суб'єкти державного управління, завдання, функції, сукупність правових норм, методів, засобів, інструментів державного впливу на об'єкт управління [2].

Актуальність порушеної теми не викликає сумнівів, адже вивчення стану, розуміння проблем та пошук перспективних шляхів щодо удосконалення системи управління державними фінансами сприяє побудові ефективної фінансової політики держави, націленої на соціально-економічне зростання й покращення добробуту її громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження теоретико-методичних питань управління державними фінансами та процесів їх удосконалення внесли такі вчені як: В.Л. Андрущенко, М.Д. Бедринець, О.Д. Василік, А.І. Даниленко, М.І. Карлін, О.П. Кириленко, О. Луніна, С.Я. Огородник, С.В. Онишко, Д.В. Полозенко, Р.А. Славюк, В.М. Федосов, А.В. Череп, Юрій С.І. та багато інших, які наслідували давню традицію викладання фінансової думки, започатковану М.М. Алексеєнком, М.Х. Бунге, І.І. Янжулом та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Чільне місце серед багатьох проблем в системі управління державними фінансами України, посідає низький рівень її інформатизації та автоматизації. Реалії сього-

дення підтверджують необхідність активного впровадження автоматизованих систем управління в усіх сферах господарювання як потребу зумовлену часом, зокрема й в сфері управління державними фінансами.

Постановка завдання. Вивчення стану, проблем управління державними фінансами України, обґрунтування й рекомендації щодо впровадження чи удосконалення перспективних механізмів автоматизованої фінансової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнятою є позиція, що суб'єктами управління державними фінансами виступають держава (в особі органів стратегічного та оперативного управління), фінансові служби державних підприємств, організацій, установ. Основне завдання суб'єктів управління полягає в забезпеченні злагодженості функціонування окремих сфер і ланок фінансових відносин, що досягається шляхом чіткого розподілу функціональних повноважень між ними. Об'єктами управління в досліджуваній сфері є фінансові відносини, що пов'язані з формуванням та використанням централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів в усіх ланках системи державних фінансів країни [2].

В загальному випадку управлінський вплив суб'єктів на об'єкти управління зводиться до дії на [2]:

- грошовий обіг як рух суспільних фондів у грошовій формі в процесі розширеного відтворення;

- кругообіг капіталу, що охоплює його авансування, використання у виробництві, реалізацію виготовленого товару і повернення капіталу до вихідної форми;

- фінансові ресурси і їхні джерела у вигляді грошових фондів, що використовуються для забезпечення безперервного функціонування і розвитку виробництва, соціально-культурної сфери;

- фінансові відносини, які виникають між підприємствами і державними установами й іншими структурами.

Відзначимо, що сучасний стан управління державними фінансами в Україні носить системний характер та являє собою так звану систему управління державними фінансами.

Ключовими структурними ланками й елементами цієї системи прийнято вважати [2]:

1. Цілі управління: розробка та реалізація фінансової політики сталого економічного зростання; модернізація системи державних фінансів і підтримка реформ в інших сферах господарювання; перехід до інноваційної моделі розвитку економіки через визначення пріоритетних сфер діяльності й проектів для інвестування, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей держави; забезпечення ефективного менеджменту в проведенні фіскальних, а також економічних структурних реформ у тісній координації діяльності усіх суб'єктів управління.

2. Завдання управління: забезпечення умов для формування максимально можливих обсягів фінансових ресурсів; встановлення раціонального, з погляду держави, механізму розподілу і використання фінансових ресурсів; організація регулювання і стимулювання економічних й соціальних процесів фінансовими методами; формування механізму управління державними фінансами і його розвиток відповідно до цілей та стратегій; створення ефективної й максимально дієвої системи управління державними фінансами.

3. Принципи управління: об'єктивності; демократизму; правової впорядкованості; публічності управління державними фінансами; контрольованості; поєднання централізації та децентралізації; узгодженість, взаємодоповнюваність цілей управління державними фінансами.

4. Стадії управлінської діяльності: виявлення проблем у сфері державних фінансів; аналіз та оцінка наявної ситуації; прогнозування та моделювання розвитку ситуацій у майбутньому; розробка та прийняття правових актів; організація й контроль за виконанням прийнятих рішень; узагальнення діяльності та розробка завдань на майбутнє.

5. Методи управління: фінансове прогнозування, планування, регулювання, контроль;

Ми розділяємо точку зору більшості вітчизняних дослідників стосовно того, що ключовою проблемою управління державними фінансами в Україні є їх неефективне використання. Основними ознаками останнього є [3]:

- придбання необхідних товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг) за цінами, які значно перевищували чинні в регіоні на ідентичні товари (роботи, послуги) на час здійснення господарської операції;

- придбання товарно-матеріальних цінностей, які не можуть бути використані на заплановані цілі через, придбання їх у кількості, що перевищує потреби й нормативні запаси; придбання морально та фізично застарілих цінностей або таких, які мають задавнені терміни використання; відсутність сертифіката якості або документації щодо їх застосування;

- попередня оплата необхідних товарів (робіт, послуг), що спричинила дебіторську заборгованість на тривалий строк (як правило більше 3 місяців);

- капітальні вкладення у програми і проекти, які не реалізовані і припинені через втрату актуальності чи недостатнє фінансування;

- утримання основних засобів, які не використовуються або використовуються незначною мірою;

- непропорційне фінансування взаємопов'язаних видатків, від яких залежить надання належних послуг.

Безперечно, вважається неефективним (нецільовим) використання бюджетних коштів на цілі, які не відповідають бюджетним призна-

ченням. Проте, в цьому контексті можуть бути виключення, зокрема на використання бюджетних коштів на цілі, не визначені в кошторисі. На перший погляд останнє може мати антисоціальний (нецільовий) результат, та не завжди таке використання можна віднести до неефективного. Наприклад, зекономлені за кошторисом медичного закладу кошти використано на закупівлю вкрай потрібного для надання якісних медичних послуг діагностичного обладнання, що на відповідний рік через дефіцит бюджету не планувалося. Відтак, неефективного їх використання тут немає, а сукупність управлінських рішень, які призводять до зайвих (необґрунтованих) бюджетних видатків, є ознакою неефективного управління бюджетними коштами [4].

Зазначені вище ситуації мають місце й сьогодні, і викликані вони на наш погляд такими причинами як:

- нестабільність економічної і суспільно-політичної ситуації в країні;
- високий рівень злочинності та тінізації економіки;
- корупція в державному та інших секторах національної економіки;
- тісне поєднання влади, криміналітету й бізнесу, тощо.

Всі ці причини є тісно взаємопов'язаними, взаємообумовлюючими та мають причинно-наслідкові зв'язки. Тому в наукових колах та уповноважених владних органах ведеться активна полеміка щодо великої кількості проблем в системі управління державними фінансами з метою впровадження нових підходів до вирішення існуючих проблем.

Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягів порушень є наступні [5]:

- використання коштів Державного бюджету України з порушенням бюджетного законодавства;
- втрати Державного бюджету України внаслідок прийняття неякісних управлінських рішень;
- незаконне виділення коштів з резервного фонду державного бюджету;
- порушення нормативно-правових актів, які регламентують порядок закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти;
- планування видатків державного бюджету з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав;
- використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав;
- відволікання коштів держбюджету у дебіторську заборгованість;
- здійснення видатків на фінансування бюджетних установ одночасно з різних бюджетів;
- бюджетні правопорушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення тощо.

Найбільш характерними видами неефективного управління державними коштами та майном є такі [4]:

- неефективне використання коштів через недоліки в плануванні або відсутність обґрунтованого прогнозування і планування;
- втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень;
- неефективне використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій;
- неефективне використання коштів державного бюджету внаслідок фінансування заходів, що не належать до пріоритетних;
- збитки, завдані державі від неефективного управління матеріальними цінностями державного резерву тощо.
- продаж державної власності з отриманням менших, ніж було можливо, коштів;
- неотримання у дохід бюджету дивідендів за акціями, що належать державі та відсутність кардинальних кроків із зміни таких ситуацій;
- неузгодженість нормативно-правових актів, що призводить до втрат бюджетних надходжень;
- необґрунтоване надання пільг на відстроєння та розстрочку платежів до бюджету.

Ще однією з ключових проблем системи управління державними фінансами України, що тією чи іншою мірою породжує всі перелічені вище проблемні аспекти в досліджуваній сфері, є низький рівень її інформатизації та автоматизації.

Необхідність активного впровадження автоматизованих систем управління зумовлена часом, зокрема й в такій сфері як управління державними фінансами.

Така інформатизація має стати всезагальною і об'єднати в собі всі існуючі в державі інформаційні засоби забезпечення управління державними фінансами.

В контексті сказаного вище та з метою комплексної автоматизації функцій системи управління державними фінансами варто взяти за основу передовий досвід зарубіжних країн, де така система давно функціонує в умовах єдиного інформаційного простору для органів, що забезпечують управління державними фінансами. Під єдиним інформаційним простором розуміють сукупність баз і сховищ даних, технологій їх ведення та використання інформаційно-телекомунікаційних систем і мереж, працюють на основі єдиних принципів і правил, що забезпечують інформаційну взаємодію системи органів управління державними фінансами та громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб [6; 7].

Необхідність розробки загальної інформаційної системи по забезпеченню управління державними фінансами нині в Україні обумовлюється низкою наступних об'єктивних причин [8, с. 6-18]:

- для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень у фінансовій сфері необ-

хідно обробляти великі масиви часто не систематизованих даних. Виконання таких функцій без використання сучасних інформаційних технологій, потребують багато часу й можуть здійснюватись з суттєвими неточностями які вплинуть на загальний результат;

– багато з факторів, що мають враховуватися при ухваленні рішень з управління державними фінансами, носять імовірнісний, швидкозмінний характер, і аналіз їх впливу на результат того чи іншого управлінського рішення, без використання сучасних інформаційних технологій, здійснити не можливо;

– для прийняття оптимального управлінського рішення у сфері державних фінансів часто є необхідним врахування інформації, яка міститься в розпорядженні всіх суб'єктів здійснюючих таке управління на всій території країни. Зробити це в оперативному режимі, без різного роду бюрократичних процедур, які впливають на своєчасність прийняття управлінського рішення, можливо лише з використанням сучасних інформаційних технологій, а саме інформаційних систем;

– у процесі управління державними фінансами його суб'єкти мають здійснювати велику кількість математико-статистичних розрахунків, базою для яких є інформація всіх виконуючих цю функцію органів державної влади.

Усі перелічені вище обставини переконують в об'єктивній необхідності впровадження у практику управління державними фінансами в Україні сучасних інформаційних технологій, зокрема, єдиної інформаційної системи забезпечення прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері на загальнодержавному та регіональному рівнях.

На жаль в Україні така інформаційна система якщо й використовується, то не цілісно, системно, а скоріше епізодично, і має низку недоліків: автономне функціонування інформаційно-аналітичних відомчих систем; відсутність інтегрованої бази даних державних органів влади, які мають пряме чи опосередковане відношення до планування, використання чи контролю за фінансовими потоками держави; організаційна розпорошеність наявних інформаційних ресурсів.

У зв'язку з цим, висловлюємо припущення про необхідність розробки та імплементації в практику вітчизняного державного управління єдиної уніфікованої автоматизованої інформаційної системи управління державними фінансами (АІСУДФ). Така система має увібрати в себе існуючі нині інформаційні ресурси в досліджуваній сфері та використовуватися всіма уповноваженими на здійснення управління державними фінансами органами влади.

В загальному створення АІСУДФ, передбачає масштабні роботи за наступними взаємозалежними напрямками [7, с. 90-105]:

– створення програмно-технічної платформи інформаційної системи;

– розробка прикладного програмно-математичного забезпечення;

– розгортання системи передачі даних і забезпечення інформаційної безпеки;

– організація інформаційної взаємодії з правоохоронними органами.

У стратегічному баченні така інформаційна система в першу чергу має забезпечити вирішення наступних основних задач:

– інформаційно-аналітичне забезпечення підготовки і прийняття управлінських рішень стосовно державних фінансів на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях;

– організація формування інформаційних ресурсів, необхідних для забезпечення вирішення задач органів управління державними фінансами;

– організація доступу співробітників суб'єктів управління державними фінансами зі свого робочого місця до інформаційних ресурсів;

– організація взаємодії з інформаційними системами зовнішніх організацій, зокрема, з інформаційними системами правоохоронних органів;

– інтегроване управління інформаційними потоками і ресурсами інформаційно-обчислювальної мережі, а також засобами захисту від несанкціонованого доступу в систему.

Зазначимо, що ефективне функціонування та використання у практичній діяльності АІСУДФ не можливе без розробки її чіткої організаційно-функціональної структури. Стання будуватись у відповідності зі загальною структурою державного управління в Україні й включає наступні основні ієрархічно взаємозалежні рівні: *загальнодержавний, регіональний, муніципальний* [9].

Цінним, на нашу думку, є припущення про те, що спільне функціонування в межах такої інформаційної системи банків даних різних рівнів, сприятиме забезпеченню єдності інформаційної підтримки основних напрямків функціональної діяльності й належних умов для ефективного використання накопиченої в її межах інформації.

Створення такої трирівневої системи інформаційного обміну між суб'єктами системи управління державними фінансами, з можливістю автоматизованої аналітичної обробки інформації дозволить значно підвищити ефективність їх функціональної діяльності.

Слід зазначити, що АІСУДФ дозволить на будь-якому рівні підрозділам відповідних державних органів своєчасно отримувати необхідну інформацію, визначати сфери та напрямки діяльності з управління державними фінансами, підвищити якість контролю за діяльністю співробітників підрозділу та ефективніше здійснювати аналіз результатів роботи. Також впровадження такої системи дозволить суб'єктам системи управління державними фінансами оперативно й своєчасно отримувати від контролюючих органів весь комплекс необхідної зворот-

ної інформації. Велике значення в системному впровадженні АІСУДФ має можливість гнучкого внесення необхідних доповнень й корегувань, але з обов'язковим збереженням при цьому інформаційної цілісності банку даних. Наприклад усі зміни в типові структури повинні вноситися лише після ретельного обґрунтування їхньої необхідності централізовано, обов'язково документуватися й доводитися до всіх користувачів, що мінімізує зловживання.

В контексті зазначеного вище варто зазначити, що у системі банку даних загального користування, що є основою АІСУДФ, головним у якому є Загальнодержавний банк даних, накопичується достовірна інформація про виявлені у результаті діяльності відповідних державних органів злочини і правопорушення у сфері управління державними фінансами, масив відсильних відомостей про види прийнятих рішень, а також статистичні відомості й інформаційно-аналітичні документи, призначені для інформування державних органів влади.

У локальних банках даних накопичується інформація, отримана в результаті проведення управлінських дій по відношенню до державних фінансів, що документує основні стадії відповідної службової діяльності суб'єктів управління [8, с. 14-20].

У контексті порушеної проблеми чільне місце займає технологічний цикл формування інформаційних ресурсів та їх обслуговування компетентними, спеціально уповноваженими, високоморальними співробітниками органів управління державними фінансами, що будуть професійно забезпечувати функціональну роботу автоматизованих робочих місць територіальних, регіональних, державних інформаційно-обчислювальних мереж, системи автоматизації документообігу тощо [8, с. 10-14].

В тому випадку, коли виникатиме потреба вирішувати питання про надійний захист цієї інформаційної системи від несанкціонованого доступу, для зручності інформаційно-пошукової роботи по виявленню ознак скоєння рідного роду фінансових діянь і пов'язаних з ними злочинів і правопорушень в досліджуваній сфері, доцільно запроваджувати введення до інформаційної системи електронних копій, актів документальних перевірок об'єктів контролю.

Принципово важливим критерієм ефективної роботи АІСУДФ має стати те, що через систему автоматизації документообігу повинні направлятися всі інформаційно-аналітичні документи, призначені для інформування органів влади зі здійснення управління державними фінансами. Також, АІСУДФ повинна накопичувати відомчу статистичну звітність, що характеризує основні показники роботи усіх органів системи управління державними фінансами України.

Оскільки, в локальних банках даних накопичуються відомості, які документують не тільки вже названі вище основні рішення, але і проведені документально-перевірочні заходи,

вважаємо за необхідне акцентувати увагу на те, що локальні банки даних обов'язково повинні містити нормативні, методичні й організаційно-планові документи, що регламентують роботу за відповідними напрямками. До них відносяться законодавчі акти, накази і вказівки, плани, методичні рекомендації, звіти й аналітичні довідки по конкретних розробках, проблемах і лініях роботи. У локальних банках даних накопичуються також статистичні відомості, що характеризують роботу з досліджуваного напрямку. Підготовка таких документів повинна також автоматизуватися. Для полегшення цієї роботи і використання необхідної додаткової інформації співробітнику в рамках наданих повноважень організовується доступ до локального банку даних, до банку даних загального користування, зовнішнім банкам даних. У випадку одержання додаткової інформації співробітник здійснює ідентифікацію об'єктів обліку (подій, фізичних і юридичних осіб, адрес і т.д.).

Аналіз теоретичних висновків науковців і практиків слугує переконливим аргументом щодо великого практичного значення функціонування АІСУДФ. Реалізація означених завдань передбачає [7]:

- створення відповідних рівнів доступу для спеціально уповноважених працівників суб'єктів системи управління державними фінансами України та відповідне ранжирування інформації яку кожен з них може отримати й внести в загальну систему;

- можливість автоматичної імплементації в систему різних даних усіх інформаційних продуктів, що використовуються на сьогодні при здійсненні управління державними фінансами різними органами на загальнодержавному, регіональному, муніципальному рівнях по мірі необхідності їх використання для проведення аналітичних досліджень.

Підсумовуючи вище викладене, відмітимо, що удосконалення системи управління державними фінансами є актуальною і реальною в нових умовах інформатизації й організації інформаційних потоків.

До першочергових задач, вирішення яких має забезпечити АІСУДФ, на наш погляд, доцільно віднести:

- забезпечення у встановленому порядку доступу уповноважених працівників суб'єктів системи управління державними фінансами України, до всього комплексу інформації про результати діяльності кожного з них (втому числі і звітності);

- формування комплексної бази даних про результати здійснюваних управлінських дій по відношенню до державних фінансів у розрізі їх суб'єктів та об'єктів;

- створення комплексу по забезпеченню надання відповідним органам, що здійснюють управління державними фінансами методичної та інформаційної допомоги, стосовно на пра-

вильного і однозначного застосування ними у процесі своєї функціональної діяльності норм діючого законодавства;

– забезпечення оперативного формування звітної інформації про виконання доручень суб'єктам управління державними фінансами Президента України, Прем'єр-міністра України та Верховної Ради України, що стосуються виконання відповідних управлінських дій, – за п'ять робочих днів до закінчення терміну виконання, якщо дорученням не передбачено інше самими дорученнями;

Висновки. Ми свідомі того, що зазначений перелік переваг носить рекомендований характер, однак, висловлюємо припущення, що впровадження у вітчизняну практику управління державними фінансами України автоматизованої інформаційної системи управління державними фінансами, допоможе усуненню багатьох окреслених вище проблем й сприятиме економічному зростанню країни в усіх секторах національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
2. Форкун І.В. Управління державними фінансами в контексті реалізації стратегії економічного зростання / І.В. Форкун // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 56-60.
3. Звіти Рахункової палати України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>
4. Скасло О. Сучасні проблеми ефективного управління державними фінансами [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
5. Звіти Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>
6. Тищенко О.В. Світовий досвід використання єдиного інформаційного простору в системах управління державними фінансами та перспективи його застосування для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
7. Долгий О., Сидоренко О., Семир'янов Д. та ін. Удосконалення механізму використання відомчих інформаційних ресурсів ДПС України для проведення аналітичних розробок з метою виявлення схем легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленнь від сплати податків: звіт про науково-дослідну роботу. – Ірпінь: НДЦ з проблем оподаткування Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – 162 с.
8. Сидоренко О. Удосконалення використання інформаційних ресурсів ДПС України у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленням від сплати податків: проект концепції: брошура / О. Сидоренко, Н. Литвин, О. Долгий, Д. Семир'янов. – Ірпінь: НДЦ ПО НУ ДПС України, 2012. – 29 с.
9. Семир'янов Д.Я. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління підрозділами податкової міліції України: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Семир'янов Дмитро Якович. – Ірпінь, 2004. – 197 с.

УДК 336

Дроботя Я.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

ОСОБЛИВОСТІ ПАРАДИГМИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТНК

FEATURES OF TNC FINANCIAL RISK PARADIGM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено фінансові ризики транснаціональних корпорацій, зокрема ризики за джерелами виникнення. Корпоративні ризики, систематичні та несистематичні ризики охарактеризовано, враховуючи особливості здійснення діяльності такими підприємствами, як транснаціональні корпорації. Запропоновано власну інтерпретацію складників означених ризиків. Так, особливість систематичного ризику транснаціональних корпорацій полягає у тому, що він поділяється на два складники: систематичний ризик міжнародного фінансового ринку та систематичний ризик ринків окремих країн. Корпоративний ризик – це ризик за джерелами виникнення, який властивий лише транснаціональним корпораціям, тобто це ризик організаційної структури та управління в ній. Визначено особливості управління фінансовими ризиками транснаціональних корпорацій. Зазначено, що стратегії та методи управління фінансовими ризиками транснаціональних корпорацій не є специфічними, однак особливості управління полягають у використанні інструментів управління, характерних для підприємств, які здійснюють міжнародну діяльність.

Ключові слова: ризики, фінансові ризики, транснаціональні корпорації, корпоративні ризики, систематичні ризики, несистематичні ризики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы финансовые риски транснациональных корпораций, в частности риски по источникам возникновения. Корпоративные риски, систематические и несистематические риски были охарактеризованы, учитывая особенности осуществления деятельности такими предприятиями, как транснациональные корпорации. Предложена собственная интерпретация составляющих указанных рисков. Так, особенность систематического риска транснациональных корпораций заключается в том, что он делится на две составляющие: систематический риск международного финансового рынка и систематический риск рынков отдельных стран. Корпоративный риск – это риск по источникам возникновения, который присущ только транснациональным корпорациям, это риск организационной структуры и управления в ней. Определены особенности управления финансовыми рисками транснациональных корпораций. Отмечено, что стратегии и методы управления финансовыми рисками транснациональных корпораций не являются специфическими, однако особенности управления заключаются в использовании инструментов управления, характерных для предприятий, осуществляющих международную деятельность.

Ключевые слова: риски, финансовые риски, транснациональные корпорации, корпоративные риски, систематические риски, несистематические риски.

ANNOTATION

In article we studied the financial risk of transnational corporations, including risks of sources of corporate risks, systematic and unsystematic risks have been identified, given the characteristics of activities of such enterprises as multinational corporations. Besides, the author offered own interpretation of the aforementioned components risks. Thus, feature of multinationals systematic risk is that it is divided into two components: systematic risk of the international financial market and systemic risk of individual countries' markets. Corporate risk is a risk by source of origin, which is peculiar only to multinational corporations, that is the risk

of organizational structure and management of it. We identified financial risk management of multinational corporations. It is noted that the strategies and methods of financial risk management of multinational corporations are not specific, but especially the management is to use management tools which are specific to enterprises involved in international activities.

Keywords: risks, financial risks, transnational corporations, corporate risk, systematic risk, unsystematic risk.

Постановка проблеми. Глобалізація та інтеграція призвели до виникнення підприємств, діяльність яких не обмежується кордонами певної країни. Діяльність таких підприємств дає змогу більш ефективно використовувати капітал, спрямовуючи його у ті країни, де вища рентабельність, нижчі податки, дешевша робоча сила, вищий попит на продукцію, мінімальний контроль над викидами в навколишнє середовище тощо, однак навіть міграція та перелив капіталу ТНК за таких умов не дають змоги уникнути фінансових ризиків. Отже, ТНК, як і будь-яке підприємство, у процесі здійснення своєї виробничої та комерційної діяльності піддається фінансовим ризикам. Дані ризики мають певні особливості, які пов'язані передусім саме з переміщенням капіталу між країнами. Дослідження даних особливостей дасть можливість більш повно здійснювати управління фінансовими ризиками ТНК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню фінансових ризиків присвятили свої праці такі науковці, як: І.О. Бланк [1], В.В. Вітлінський, Г.У. Великоіваненко [3], Н.В. Воєводіна [4], Р.В. Пікус [10]. К. Редхед, С. Хьюс [11]. Діяльність ТНК аналізували В.А. Вергун [2], О.В. Пазиніч [13], В.І. Ступницький [2], О.В. Чернова [13]. Міжнародні ризики досліджували М.В. Дамаскіна [12], Л.М. Волощенко [5], І.В. Криштопах [5], А.О. Мамедов [7], Т.О. Фролова [12] та ін. М.В. Дамаскіна [9; 12], О.М. Мозговий [8], Т.В. Мусієць [8], Т.Є. Оболенська [8], Є. Панченко [9], Т.О. Фролова [12] досліджують питання саме ризиків ТНК.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність даної теми зумовлена постійним прагненням до підвищення конкурентних переваг ТНК та збільшенням їх кількості, значним впливом процесу зменшення, утримання або ж уникнення ризиків ТНК на світове господарство та діяльність інших підприємств. Незважаючи на численні наукові доробки стосовно управління фінансо-

вими ризиками та фінансовими ризиками ТНК, питання особливостей фінансових ризиків ТНК та особливостей, які виникають у процесі управління фінансовими ризиками ТНК є недостатньо дослідженими, що й обумовлює необхідність даного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні фінансових ризиків транснаціональних корпорацій за джерелами виникнення крізь призму особливостей даних ризиків порівняно з іншими підприємствами та аналізі особливостей, що виникають під час управління фінансовими ризиками ТНК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність ТНК, як і будь-якого підприємства пов'язана з ризиком та невизначеністю, а винагородою за ризик є прибуток. Однак тут слід зауважити про певні відмінності ризику і невизначеності, пов'язані з тим, що діяльність ТНК відбувається в межах декількох країн, що має з погляду ризику свої як позитивні, так і негативні риси. Досліджуючи ризики ТНК для ефективного управління ними, передусім слід означити їх, а потім визначити їх особливості. Так, фінансовий ризик ТНК, на нашу думку, доцільно розподілити на три основні складники,

які пропонують О.М. Мозговий, Т.В. Мусієць та Т.Є. Оболенська [8]: ризик пов'язаний зі структурою діяльності ТНК та централізацією (децентралізацією) управління – корпоративний ризик; систематичний ризик ТНК; несистематичний ризик ТНК.

Учені зазначають, що до першої групи ризику – ризику корпоративної структури ТНК – належать ризик неплатежу та валютний ризик [8], однак, на нашу думку, виділивши ризик, пов'язаний зі структурою діяльності ТНК, до даних ризиків слід віднести ризики, пов'язані з централізацією або ж децентралізацією управління в межах ТНК, ризики поведінкові, які пропонують М. Дамаскіна та Є. Панченко [9, с. 39, 45], зокрема ризики, що виникають від діяльності крос-культурних інвестиційних команд, корпоративно-культурні ризики, ризики дружніх поглинань, ризики, що залежать від культурного типу ризик-менеджерів. Валютний же ризик, на нашу думку, слід віднести до другої групи – систематичних ризиків ТНК, а ризик неплатежів – до внутрішній ризик, тому його слід віднести до третьої групи. До другої групи систематичних ризиків ТНК, окрім валютного ризику, на нашу думку, слід віднести відсотко-

Таблиця 1

Особливості фінансових ризиків ТНК

Складники фінансового ризику ТНК за джерелами виникнення	Характеристика особливостей даних складників
1) корпоративний ризик	<ul style="list-style-type: none"> – фінансові ризики можуть виникати в межах ТНК у цілому та в межах лише певного філіалу; – управління ризиком розподіляється на два складники – системний підхід, тобто управлінські заходи щодо ризику в межах ТНК, та управління фінансовим ризиком у межах філіалу; – управління фінансовими ризиками як на рівні материнської компанії так і на рівні філіалу залежить від потреб материнської компанії; – управління фінансовим ризиком для більшості ТНК – функція центрального апарату ТНК; – управління фінансовим ризиком ТНК залежить від національних та культурних цінностей фінансового менеджера; – управління фінансовим ризиком ТНК залежить від якісного горизонтального підпорядкування (фінансовим менеджерам або директорам ТНК, відділу кадрів, генеральним директорам ТНК, іншим підрозділам)
2) систематичний ризик ТНК	<ul style="list-style-type: none"> – систематичний ризик підприємств ТНК складається із систематичного ризику, що виникає на фінансовому ринку певної країни, та систематичного ризику, що виникає в межах світового фінансового ринку; – стратегії управління фінансовими ризиками ТНК включають механізми нейтралізації ризику шляхом можливостей здійснення операцій на фінансових ринках країни базування філіалів та міжнародному фінансовому ринку; – систематичний ризик ТНК можна частково диверсифікувати шляхом створення філіалів у різних країнах; – валютний та політичний ризики – основні групи ризиків ТНК, причому політичний складник ризику для ТНК має вагоме значення і полягає у ставленні країни – реципієнта інвестицій до діяльності ТНК у межах держави, а валютний ризик пов'язаний із можливістю виникнення втрат під час здійсненні конверсійних операцій; – діяльність здійснюється в умовах різних податкових систем та різного страхового захисту; – виникає можливість ризику подвійного оподаткування; – фінансовий ризик ТНК залежить від цінового контролю в межах певної держави; – захист від ризику потенційних збитків та інфляційного ризику здійснюється шляхом переміщення діяльності в іншу країну
3) несистематичний ризик ТНК	<ul style="list-style-type: none"> – особливості несистематичного ризику пов'язані із внутрішньою структурою діяльності ТНК: управління фінансовими ризиками може здійснюватися централізовано та децентралізовано з використанням обох підходів

Джерело: розроблено на основі [1; 5-9]

вий, податковий, ціновий, політичний та інші ризики, пов'язані із загальною поведінкою ринку. Однак особливість систематичних ризиків ТНК порівняно з підприємствами інших галузей полягає у тому, що загальна поведінка ринку, яка впливає на діяльність ТНК – поведінка на міжнародному фінансовому ринку та поведінка на фінансових ринках окремих країн, в межах яких здійснює свою діяльність ТНК, а отже і дані ризики, зокрема валютний, відсотковий, податковий, ціновий, політичний тощо можуть бути зумовлені змінами на міжнародному фінансовому ринку та фінансовому ринку певної країни, а тому дані ризики для ТНК мають два складники. До третього складника фінансового ризику ТНК О.М. Мозговий, Т.В. Мусієць та Т.Є. Оболенська відносять несистематичні ризики, пов'язані з країною, в якій здійснює діяльність ТНК: політичні ризики, ризики обмеження переказів, ризики, пов'язані з динамікою економічного циклу країни, експропріацією, операційні валютні ризики і поточні валютні ризики [8]. На нашу думку, ризик ринку певної країни та політичний ризик, як уже зазначалося, належать до другої групи ризиків – систематичних ризиків ТНК. До третьої групи ризиків ТНК, на нашу думку, слід віднести: структурний ризик, ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний ризик, інноваційний ризик, кредитний та депозитний ризики, ризики, пов'язані з інвестиційною психологією ТНК, ризики професійної рефлексії. Отже, ризик ТНК, що належить до третьої групи, не є специфічним порівняно з іншими підприємствами. На нашу думку, всі особливості фінансових ризиків ТНК слід розглядати за складниками фінансового ризику ТНК за джерелами виникнення. Однак тут слід зробити уточнення щодо того, що класифікація фінансового ризику ТНК за джерелами виникнення порівняно з іншими підприємствами має свої особливості, зокрема інші підприємства мають лише два складники ризику за джерелами виникнення – систематичні та несистематичні, тобто корпоративний ризик – це ризик за джерелами виникнення, який притаманний лише ТНК.

Слід зазначити, що перша та третя групи ризиків ТНК – ризики, на які підприємство може здійснювати вплив, зменшуючи або уникаючи їх, друга група – зовнішні стосовно діяльності ТНК ризики, до яких необхідно лише пристосовуватися. Однак частково другу групу ризиків ТНК може диверсифікувати, переносячи свою діяльність у ті країни, де лояльні податкові системи, вищий відсоток рентабельності, дешева робоча сила, краща політична ситуація тощо.

Якщо говорити про управлінські заходи щодо регулювання ризику, які використовує ТНК порівняно з підприємствами, що діють у межах однієї держави, то тут також є певні особливості, зокрема:

– стратегії та методи, що використовують ТНК для управління фінансовими ризиками, є загальноприйнятими, однак інструменти в межах даних стратегій і методів є специфічними, зокрема: передача ризику – це не лише передача ризику страховій компанії, а й використання таких інструментів, як уведення валютних застережень та обрання валюти ціни й валюти платежу. Окрім того, передача ризику страховій компанії також має свої особливості, зокрема ризик може передавати ТНК у цілому або ж окремий філіал, при цьому передати ризик можна міжнародній страховій компанії або ж страховій компанії, яка діє в межах певної країни;

– стратегія зменшення ризику, що базується на диверсифікації, лімітуванні та хеджуванні в умовах ТНК, також має свої особливості, зокрема: такий метод, як диверсифікація, тобто зменшення ризику шляхом розпорошення діяльності між різними об'єктами вкладення, в умовах ТНК має свою інтерпретацію – використання таких інструментів, як неттинг, використання декількох валют, реінвойсирування, тактика прискорення або ж уповільнення платежів [5];

– стратегія утримання ризику, пов'язана з формуванням внутрішніх резервів підприємства, в умовах ТНК має також свою інтерпретацію: резерви можуть формуватися в межах філіалу та в межах ТНК у цілому, причому залежно від структури діяльності ТНК резерви одного філіалу можуть спрямовуватися, за необхідності, в інший.

Висновки. Отже, управління ризиками ТНК має свої особливості. Дані особливості пов'язані як із класифікацією фінансових ризиків та їх інтерпретацією, так і з управлінням, зокрема особливостями втілення стратегій та методів управління фінансовими ризиками, що є загальноприйнятими, через використання певних інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками: [учебник] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Вергун В.А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Зб. наук. праць Донецького національного університету. – 2014. – № 3. – С. 50-57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/iec_n/article/viewFile/2310/2030
3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.У. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Воеводина Н.В. Управление финансовыми рисками / Н.В. Воеводина. – Владивосток: Дальневосточный государственный университет, 2001. – 92 с.
5. Волощенко Л.М. Управление финансовыми рисками глобального (національного) фінансового ринку / Л.М. Волощенко, І.В. Криштопа // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 4 (29). – С. 239-244.

6. Дроботя Я.А. Особливості управління фінансовими ризиками ТНК / Я.А. Дроботя // Матеріали 2-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку» (19 травня 2017 р.). – Херсон: ХДАУ, 2017. – С. 261-262.
7. Мамедов А.О. Міжнародний фінансовий менеджмент в умовах глобального фінансового ринку / А.О. Мамедов. – М.: Магістр, 2007. – 453 с.
8. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: [навч. посіб.] / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26265/>.
9. Панченко Є. Інвестиційний ризик менеджмент транснаціональних корпорацій: парадигма XXI століття / Є. Панченко, М. Дамаскіна // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 1-2. – С. 33-73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/10-11/2009_02_Panchenko_v.pdf
10. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: [навч. посіб.] / Р.В. Пікус; 2-е вид., виправ. – К.: Знання, 2011. – 598 с.
11. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
12. Фролова Т.О. Еволюція парадигми міжнародного ризик-менеджменту / Т.О. Фролова, М.В. Дамаскіна // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 5 (3). – С. 264-274.
13. Чернова О.В. Транснаціональні корпорації в міжнародній економічній системі / О.В. Чернова, О.В. Пазиніч // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 24-26.

УДК 336:338

Круп'як І.Й.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету***ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ****FEATURES OF FUNCTIONING OF PUBLIC PURCHASE SYSTEM
IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION
OF MODERN ECONOMIC PROCESSES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено проблеми функціонування системи публічних закупівель, які знижують ефективність та економічність такого механізму витрачання бюджетних коштів. Проведено аналіз джерел фінансування зобов'язань за договорами про закупівлю, здійснено оцінку ефективності функціонування системи публічних закупівель. Виявлено особливості кожної з процедур публічних закупівель, економічний ефект яких виявляється не лише у масштабах прямої економії коштів від зниження цін на об'єкти постачання, але й у заощадженні на експлуатаційних витратах під час використання придбаних благ, підвищення якості ресурсів за незмінної ціни угоди, наявності додаткових вигод. Узагальнено переваги запровадження належної системи електронних публічних закупівель, яка передбачатиме не лише розробку торговельної системи для забезпечення проведення електронних аукціонів, але й формування найбільш прийнятної моделі документообігу. Обґрунтовано заходи щодо вдосконалення системи публічних закупівель для унеможливлення завищення цін на товари та послуги з боку учасників торгів, подачі недостовірної інформації про учасників закупівель та зловживання службовим становищем під час застосування тендерів з одним постачальником.

Ключові слова: публічні закупівлі, джерела фінансування, відкриті торги, конкурентний діалог, переговорна процедура закупівель, тендери, бюджетні кошти, електронна система закупівель.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы функционирования системы публичных закупок, которые снижают эффективность и экономность такого механизма расходования бюджетных средств. Проведен анализ источников финансирования обязательств по договорам о закупке, осуществлена оценка эффективности функционирования системы публичных закупок. Выявлены особенности каждой из процедур публичных закупок, экономический эффект которых проявляется не только в масштабах прямой экономии средств от снижения цен на объекты снабжения, но и в сбережении на эксплуатационных расходах при использовании приобретенных благ, повышении качества ресурсов при неизменной цене соглашения, наличии дополнительных выгод. Обобщены преимущества внедрения надлежащей системы электронных публичных закупок, которая будет предусматривать не только разработку торговой системы для обеспечения проведения электронных аукционов, но и формирование наиболее приемлемой модели документооборота. Обоснованы мероприятия относительно совершенствования системы публичных закупок для делания невозможным завышение цен на товары и услуги со стороны участников торгов, подачу недостоверной информации об участниках закупок и злоупотребление служебным положением при применении тендеров с одним поставщиком.

Ключевые слова: публичные закупки, источники финансирования, открытые торги, конкурентный диалог, переговорная процедура закупок, тендери, бюджетные средства, электронная система закупок.

ANNOTATION

The problems of functioning of public procurement system, which reduce efficiency and thriftiness of such mechanism of spending budget funds, were examined in the article. The analysis of funding sources of contractual obligations about purchase was conducted, and efficiency valuation of functioning of public purchase system was made. The features of each of the public procurement procedures, which economic effect is evident not only within the limits of funds direct savings from reduction of prices for delivery objects, but also in savings on operating costs at using purchased goods, improving of resources quality at constant transaction price, additional benefits availability, were revealed. The advantages of implementation of proper electronic public procurement system, which provides not only development of trading system in order to ensure conduct of electronic auctions, but also forming the most acceptable model of documents workflow, were generalized. The measures for public procurement system improvement in order to prevent prices oversteering for goods and services on the part of bidders, submitting unreliable information about participants of purchases and power abuse at applying tenders with one supplier, were substantiated.

Keywords: public procurement, financing sources, open tendering, competitive dialogue, negotiating procurement procedure, tenders, budgetary funds, electronic procurement system.

Постановка проблеми. В умовах трансформації сучасних економічних процесів важливим інструментом реалізації економічної політики держави є публічні закупівлі. Внаслідок функціонування системи публічних закупівель держава задовольняє суспільні потреби в товарах, роботах, послугах, а також утримує та фінансує бюджетні установи. Ефективна система публічних закупівель забезпечує надання преференцій національним виробникам, стратегічну підтримку провідних промислових підприємств, захист галузей промисловості, що розвиваються, дотримання національних стандартів якості. При цьому економічний ефект від використання публічних закупівель виявляється не лише в масштабах прямої економії коштів від зниження цін на об'єкти постачання, а також у заощадженні на експлуатаційних витратах під час використання придбаних благ, підвищення якості ресурсів за незмінної ціни угоди, наявності додаткових вигод. Однак недоліки організаційно-правового забезпечення публічних закупівель створюють передумови для генерації низки негативних явищ, які знижують ефективність та економічність такого механізму витрачання бюджетних коштів. В цьому

контексті доцільною є належна трансформація публічних закупівель з урахуванням специфіки сучасних економічних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процедур публічних закупівель та оцінці їх ефективності присвячено праці вітчизняних учених та зарубіжних науковців, практиків, а саме роботи І. Влялька, Дж. Гелбрейта, Я. Горбатюк, Л. Катроші [2], В. Колотія, І. Круп'як [3], К. Кузнецова, Р. Ларіної, Д. Мартинович [4], О. Мельникова [5], В. Морозова, В. Міняйло, О. Овсянюк-Бердадіної, В. Прядка [6], В. Смиричинського, І. Смотрицької, Дж. Стігліца, Н. Ткаченко, Н. Тополенко [7], Ю. Фалка [8], Л. Федулової, Н. Чухрай, І. Школьник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики публічних закупівель, подальшого дослідження потребують особливості функціонування системи публічних закупівель з урахуванням специфіки сучасних економічних перетворень.

Мета статті полягає в аналізі стану, особливостей функціонування системи публічних закупівель та оцінці її наслідків в умовах економічної нестабільності для виокремлення напрямів оптимальної економічної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сферу публічних закупівель представляють операції з придбання матеріальних і нематеріальних благ за рахунок бюджетних коштів, фондів соціального страхування, коштів цен-

трального банку, підприємств державної і комунальної форм власності та підприємств з державною часткою понад 50% розміру статутного капіталу. Так, у 2012-2016 роках основним джерелом фінансування публічних закупівель традиційно залишаються бюджетні кошти, за рахунок яких з 2014 року було профінансовано більше половини усіх закупівель (рис. 1). У 2012 році частка коштів Державного бюджету України в загальному обсязі фінансування складала 15,3%, зросла на 16,2% у 2014 році та на 18,6% у першому півріччі 2016 року порівняно з 2012 роком, а також складала в загальному обсязі 33,9%. В структурі джерел фінансування зобов'язань за договорами про закупівлю активно зростає також частка коштів місцевих бюджетів: з 7,98% у 2012 році до 23,7% у 2014 році, незважаючи на зниження фактичних значень цього показника на 7 047 млн. грн. У першому півріччі 2016 року частка коштів місцевих бюджетів зросла до 25,6%. Однак обсяг коштів Національного банку України, Пенсійного фонду України, спрямованих на здійснення закупівель, складав лише близько 1% загального обсягу фінансування. У 2012-2016 роках скорочується також використання коштів за процедурами закупівель державними, казенними, комунальними підприємствами, а також господарськими товариствами, державна або комунальна частка акцій яких перевищує 50%. Виняток складав лише 2015 рік, коли частка коштів державних, казенних, комунальних підприємств в загальному обсязі фінансу-

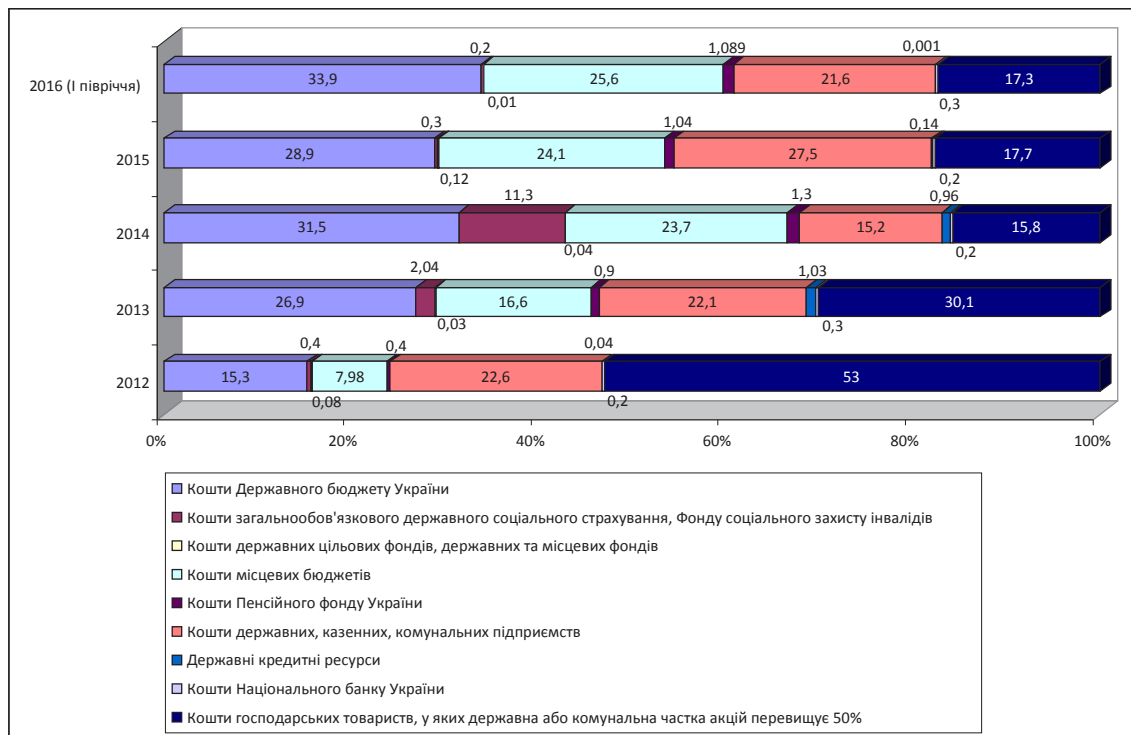


Рис. 1. Структура джерел фінансування зобов'язань за договорами про закупівлю у 2012-2016 роках*

Джерело: складено автором за даними [1]

* без урахування коштів бюджету Автономної Республіки Крим

вання публічних закупівель зросла на 12,3% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Водночас протягом 2012-2014 років на 311 406,8 млн. грн. скорочується і загальна сума коштів за укладеними договорами для закупівлі товарів, робіт, послуг, незначне зростання значення цього показника спостерігалось у 2015 році та в першому півріччі 2016 року.

Отже наявна тенденція говорить про незастосування державними, казенними та комунальними підприємствами і господарськими товариствами норм законодавства про закупівлі та про неналежну організацію ринку публічних закупівель в Україні.

Показником оцінки ефективності функціонування системи публічних закупівель є частки останніх у ВВП (рис. 2). Так, у 2012-2014 роках в Україні спостерігалось різке скорочення частки публічних закупівель у ВВП: з 14,4% у 2012 році до 5,4% у 2013 року, а в 2014 році частка публічних закупівель скоротилась на 11,1% порівняно з 2012 роком і склала лише 3,1%. Незначне зростання (на 0,9% порівняно з попереднім роком) значення цього показника відбулося у 2015 році.

Така ситуація обумовлена військовими подіями в державі та кризою у фінансовій сфері. Водночас в більшості країн світу частка публічних закупівель у ВВП становить від 8% до 20%, оскільки вони є важливим інструментом впливу на ринок як з боку виробництва, так і з боку споживання. Ефективне функціонування цього сектору є необхідною умовою формування стійкої економічної системи загалом. Отже, недоцільним є обмеження лише прямими державними замовленнями для окремих пріоритетних підприємств (галузей) без урахування цілісного економічного ефекту.

Особливості функціонування системи публічних закупівель визначаються також специфікою процедур закупівель. Так, відкриті торги здійснюються з обов'язковим проведенням аукціону за низькою ціною і з урахуванням нецінових критеріїв. Під час проведення відкритих торгів замовник готує тендерну документацію, а оцінку тендерних пропозицій електронна система закупівель здійснює автоматично, тобто проводиться електронний аукціон. Водночас у 2012-2016 роках неоднозначною була ситуація щодо темпу кількості та вартості публіч-

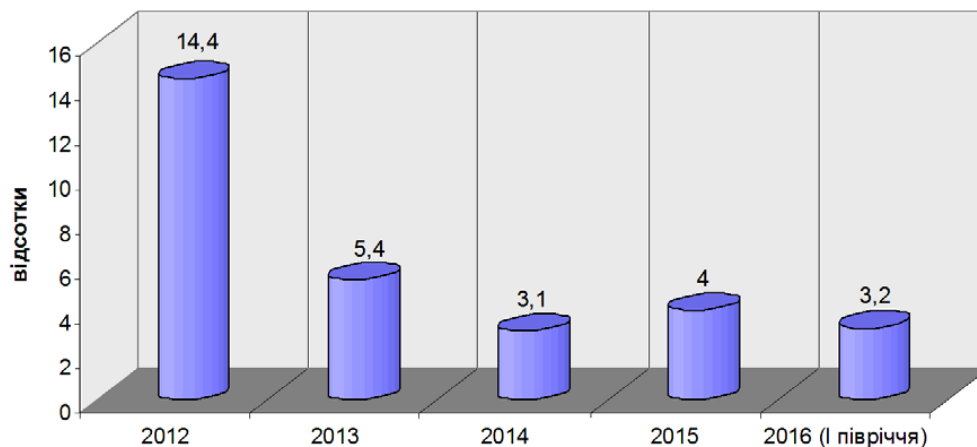


Рис. 2. Динаміка частки публічних закупівель у ВВП у 2012-2016 роках

Джерело: складено автором за даними [1]

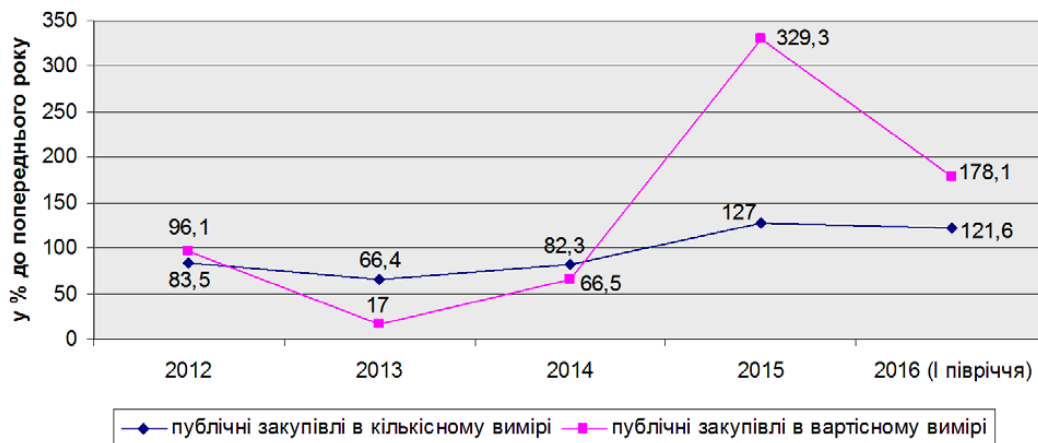


Рис. 3. Темпи зростання кількості та вартості публічних закупівель за процедурою відкритих торгів у 2012-2016 роках

Джерело: складено автором за даними [1]

них закупівель за процедурою відкритих торгів (рис. 3). У 2012 році порівняно з аналогічним періодом попереднього року темп зростання кількості публічних закупівель за процедурою відкритих торгів скоротився на 16,5% і склав лише 83,5%. Скорочення на 3,9% було характерним також для темпу зростання вартості публічних закупівель за процедурою відкритих торгів. Негативна тенденція уповільнення відповідних темпів зростання спостерігалася і в 2013-2014 роках. Лише в 2015 році темпи зростання кількості та вартості публічних закупівель за процедурою відкритих торгів досягли свого максимального значення та склали 127% та 329,3% відповідно. Зростає значення цих показників і в першому півріччі 2016 року. Водночас тривале скорочення темпу зростання кількості та вартості публічних закупівель за процедурою відкритих торгів може вказувати на недосконалу процедуру конкурсних торгів, що приводить до нецільового використання обмежених фінансових ресурсів держави, зниження рівня її конкурентоспроможності, ігнорування основних суспільних потреб, укорінення бідності. Причиною цього є відсутність чіткої методики оцінки пропозицій, що створює можливості зловживань у сфері публічних закупівель. Як наслідок, в багатьох випадках документація конкурсних торгів складається замовником під заздальгидь визначеного учасника торгів. Саме тому необхідною є розробка методики оцінки пропозицій учасників торгів за встановленими критеріями.

Конкурентний діалог доцільно застосовувати за неможливості визначення технічних, якісних характеристик або якщо предметом закупівлі є консультаційні, юридичні послуги, розробка інформаційних систем, програмних продуктів, проведення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструк-

торських, будівельних робіт, визначення вимог до виконання яких вимагає переговорів. Такий діалог проводиться в два етапи. На першому етапі після розгляду замовником тендерних пропозицій щодо відповідності вимогам тендерної документації, не менше трьох учасників запрошуються до переговорів. На основі проведених переговорів замовник виокремлює предмет закупівлі та вносить зміни до тендерної документації. Другий етап передбачає подачу остаточних пропозицій із зазначенням ціни.

Протягом 2012-2016 років рівень використання неконкурентних процедур публічних закупівель суттєво зростає. Так, з'являється нова переговорна процедура публічних закупівель, проведення якої вимагає від замовника обов'язкового обґрунтування застосування даного виду закупівлі. Переговорна процедура застосовується переважно для закупівель комунальних послуг (послуг з транспортування природного газу магістральними та розподільними трубопроводами; послуг з постачання електроенергії; послуг з постачання водяної пари і гарячої води; послуг з водопостачання та водовідведення, а також поштових послуг, ринки яких традиційно є монополіями). Відповідно до цієї процедури держава збільшила виняткові закупівлі за два роки: з 42,56% у 2015 році до 58,34% у 2016 році [4, с. 73]. Водночас у 2012-2014 роках за процедурою закупівлі в одного учасника скорочуються кількість закупівель, темп їх зростання, однак збільшується питома вага кількості закупівель за даною процедурою в загальному обсязі закупівель з 27,5% у 2012 році до 36,9% у 2014 році (табл. 1). За цей період зменшується також загальна сума коштів за договорами закупівлі щодо процедури закупівлі в одного учасника, скорочуються питома вага вартості закупівель та темп зростання. При цьому у 2015-2016 роках від-

Таблиця 1

Показники закупівель товарів, робіт, послуг за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою у 2012-2016 роках

Показники	Роки	2012	2013	2014	2015	I півріччя 2016
Усього проведено закупівель за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою		38 412	34 155	33 108	38 225	23 046
Темп зростання кількості закупівель за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою (у % до попереднього року)		353,7	88,9	96,9	115,4	86,5
Питома вага кількості закупівель за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою в загальному обсязі закупівель (%)		27,5	33,5	36,9	34,7	62
Загальна сума коштів за договорами закупівлі по процедурі закупівлі в одного учасника/переговорній процедурі (млн. грн.)		215 247,6	87 965,6	53 220,1	72 723,8	54 240,6
Темп зростання вартості закупівель за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою (у % до попереднього року)		221,3	40,9	60,5	136,6	131,5
Питома вага вартості закупівель за процедурою закупівлі в одного учасника/переговорною процедурою в загальній вартості закупівель (%)		50,2	47,4	46,8	47,6	84,5

Джерело: розраховано автором за даними [1]

сутність конкуренції зумовлює необхідність закупівель послуг у монополістів, тобто договір про закупівлю може бути укладено лише з одним постачальником.

Отже, за великої частки закупівель у одного учасника на ринку практично не розвинута конкуренція, тому ефективність таких закупівель ставиться під сумнів. Водночас виникнення нагальної потреби у здійсненні закупівлі унеможливорює дотримання замовниками строків для проведення процедур конкурсних торгів.

Актуальними в сучасних умовах є також проблеми, пов'язані із запровадженням належної системи електронних публічних закупівель, яка б передбачала не лише розробку торговельної системи для забезпечення проведення електронних аукціонів, але й формування найбільш прийнятної моделі документообігу. Водночас результати функціонування електронної системи публічних закупівель України є очевидними. Так, за перший місяць роботи електронної системи публічних закупівель було оголошено 13,86 тис. тендерів на суму 2,58 млрд. грн. Однак уже в першій половині травня 2016 року бюджет електронних закупівель побив усі рекорди «ProZorro», становивши 13,02 млрд. грн. при 5,16 тис. тендерів. На таке покращення вплинув один оголошений тендер – ДП «Укртрансгаз», що розмістив в електронній системі «ProZorro» оголошення про закупівлю газу на 11,95 млрд. грн. Також у квітні 2016 року було оголошено й завершено близько 2 тис. тендерів. Якщо порівнювати з плановим бюджетом закупівель, то можна побачити, що економія за квітень становила 10,92 млн. грн. [7, с. 34].

Суттєвою перешкодою для ефективних публічних закупівель в Україні є низький рівень присутності іноземних компаній на ринку публічних закупівель. Отже, відкритість ринків публічних закупівель для іноземних компаній спричинить зростання якості товарів, робіт та послуг за більш низької ціни.

Висновки. Ефективне функціонування системи публічних закупівель в умовах сучасних економічних перетворень дає змогу вирішити низку соціально-економічних проблем держави, забезпечує проведення наукових досліджень, створення та впровадження нових технологій і розробок. Саме тому, ґрунтуючись на результатах дослідження, пропонуємо заходи щодо забезпечення належного функціонування системи публічних закупівель. Так, вдосконалення системи публічних закупівель має унеможливити необґрунтоване завищення ціни на товари та послуги з боку учасників торгів, подачу недостовірної інформації про учасників закупівель та зловживання службовим становищем під час застосування тендерів з одним постачальником. Для вирішення зазначених проблем доцільно забезпечити можливість корекції ціни

предмета закупівлі для контрактів строком дії, більшим за 1 рік, а також за значної зміни ринкової ціни; запровадити реєстр постачальників товарів, робіт та послуг, яких позбавлено права участі в публічних закупівлях; створити міжвідомчу комісію з питань публічних закупівель. Водночас внаслідок ефективних електронних торгів підвищується оперативність проведення закупівель методом котирувань; скорочуються операційні витрати на організацію конкурсів; забезпечується економія бюджетних коштів за рахунок об'єднання заявок і оптових закупівель; скорочуються помилки під час організації закупівель за рахунок доступності інформації експертам; усуваються збої у системі публічних закупівель за рахунок оперативної та постійної взаємодії з постачальниками; залучається більша кількість продавців; зменшуються витрати на утримання; покращується інформаційне забезпечення, тобто з'являється можливість надавати більше інформації про товар великій кількості відвідувачів одночасно. Вважаємо, що для реалізації зазначених завдань необхідно збільшити фінансування розвитку ІТ-технологій та забезпечити залучення достатнього обсягу інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Катроша Л. Система державних закупівель в Україні: теоретичні аспекти / Л. Катроша // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 98-107. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12klvuta.pdf>
3. Круп'як І. Орієнтири трансформації публічних закупівель в сучасних умовах / І. Круп'як // Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: збірник матеріалів V Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Кременчук, 2017. – С. 89-90.
4. Мартинович Д. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 70-76.
5. Мельников О. Оптимізація процедур проведення конкурсних торгів / О. Мельников // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 30. – С. 422-430.
6. Прядко В. Система державних закупівель: фінансовий аспект / В. Прядко, К. Крищенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2003>
7. Тополенко Н. Проблеми та особливості реформування процедур публічних закупівель в державних підприємствах / Н. Тополенко, О. Мартинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 18. – С. 31-35.
8. Фалко Ю. Організація державних закупівель: зарубіжний досвід та практика України / Ю. Фалко // Університетські наукові записки. – 2014. – № 1 (49). – С. 261-269.

УДК 330.142.22

Куліш Г.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***Кот М.А.***магістр кафедри фінансів
Національної академії статистики, обліку та аудиту*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

CREDIT PORTFOLIO MANAGEMENT AT THE BANK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність кредитного портфеля банку, його формування та складові. Проаналізовано стан кредитної активності банківських установ України за останні роки. Виявлено, що кредитна активність банків є досить низькою, про що свідчать обмежене коло надійних позичальників, високий рівень невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та висока вартість кредитного ресурсу. Визначено, що однією з основних проблем банківських установ залишається неповернення позичальником отриманих коштів. Узагальнено заходи щодо мінімізації кредитного ризику.

Ключові слова: банк, кредитування, кредитний портфель, кредитний ризик, методи мінімізації кредитного ризику, управління кредитним портфелем.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность кредитного портфеля банка, его формирование и составляющие. Проанализировано состояние кредитной активности банковских учреждений Украины за последние годы. Выявлено, что кредитная активность банков является достаточно низкой, о чем свидетельствуют ограниченный круг надежных заемщиков, высокий уровень неопределенности относительно дальнейшего экономического развития и высокая стоимость кредитного ресурса. Определено, что одной из основных проблем банковских учреждений остается невозврат заемщиком полученных средств. Обобщены меры относительно минимизации кредитного риска.

Ключевые слова: банк, кредитование, кредитный портфель, кредитный риск, методы минимизации кредитного риска, управление кредитным портфелем.

ANNOTATION

In the article the essence of the loan portfolio, its formation and composition. The state of credit activity of Ukrainian banks in recent years has been analyzed. Revealed that the credit activity of banks is rather low, as evidenced by the limited number of reliable borrowers, the high level of uncertainty about the further economic development and high cost of credit. Determined that the major problem of banks remains of no return by the borrower of funds received. Generalized steps to minimize credit risk.

Keywords: bank, loans, credit portfolio, credit risk, credit risk minimization techniques, management credit portfolio.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи і вихід українських банків на міжнародні фінансові ринки потребують їх адаптації до світових стандартів банківської діяльності. Останніми роками спостерігається зростання кредитної активності вітчизняних банків, що зумовлено низкою проблем в економіці країни і високою ризиковістю кредитних операцій. З огляду на це управління кредитним портфелем вимагає розроблення адекватних методів управління не лише їх доходністю, але й ризи-

кованістю. У зв'язку з цим актуальною є необхідність створення інформаційно-аналітичного забезпечення і розроблення комплексного підходу до управління кредитним портфелем банків, орієнтованих на врахування як доходів, так і портфельних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи сутності управління кредитним портфелем банку досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед вітчизняних науковців варто виокремити роботи М.І. Савлука, Л.О. Примостки, А.М. Мороза та інших. Що стосується зарубіжних науковців, то можна виділити таких, як Г. Марковіц, Д. Нбіон, П. Роуз, Дж. Сінкі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний науковий внесок названих науковців, окремі аспекти управління кредитним портфелем банку та адаптація окремих положень теорії портфеля в умовах економічної кризи потребують ретельного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні та узагальненні теоретичних основ управління кредитним портфелем банку, аналізі стану кредитної діяльності в Україні, окресленні можливих шляхів зменшення кредитного ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження проблеми організації управління кредитним портфелем банку є необхідним для підвищення ефективності банківської діяльності. Кредитний портфель комерційного банку є одним із найризикованіших напрямів і найвагоміших компонентів структури відсоткових доходів. Головна мета управління кредитним портфелем комерційного банку полягає в забезпеченні максимальної доходності за певного рівня ризику. Доходність і ризик є основними параметрами, що характеризують якість кредитного портфеля банку [1].

Кредитний портфель – це сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів. Обсяг кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, зокрема прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі банківського балансу кредитний портфель розглядається як складова акти-

вів банку, що характеризується показниками дохідності й відповідним рівнем ризику [2].

Під час формування оптимального кредитного портфеля слід прагнути до реалізації розробленої кредитної політики шляхом підбору найбільш ефективних і надійних кредитних вкладень. Весь процес формування кредитного портфеля можна розбити на три основні етапи:

1) формування системи лімітів кредитування відповідно до цілей і стратегії кредитної політики банку;

2) відбір конкретних об'єктів кредитування для включення в кредитний портфель;

3) аналіз стану кредитного портфеля, оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану [3].

Управління кредитним портфелем можна розглядати з позиції як макро-, так і мікрорів-

нів. На макрорівні здійснюються аналіз і регулювання кредитних відносин у взаємозв'язку з обсягами і структурою кредитних вкладень в економіку; регулювання механізмів нагляду з боку держави і НБУ за здійсненням банками кредитних операцій (розробка законодавчих і нормативних актів); контроль системи заходів, спрямованих на виявлення відхилень у дотриманні банком законодавчих норм і нормативних актів НБУ, внутрішніх положень та інструкцій, негативних тенденцій у діяльності банку, а також на усунення таких відхилень.

На мікрорівні передбачаються розробка кредитної політики, визначення пріоритетів на кредитному ринку і цілей кредитування; оцінка кредитної діяльності, зіставлення фактичних результатів із прогнозними значеннями; моні-

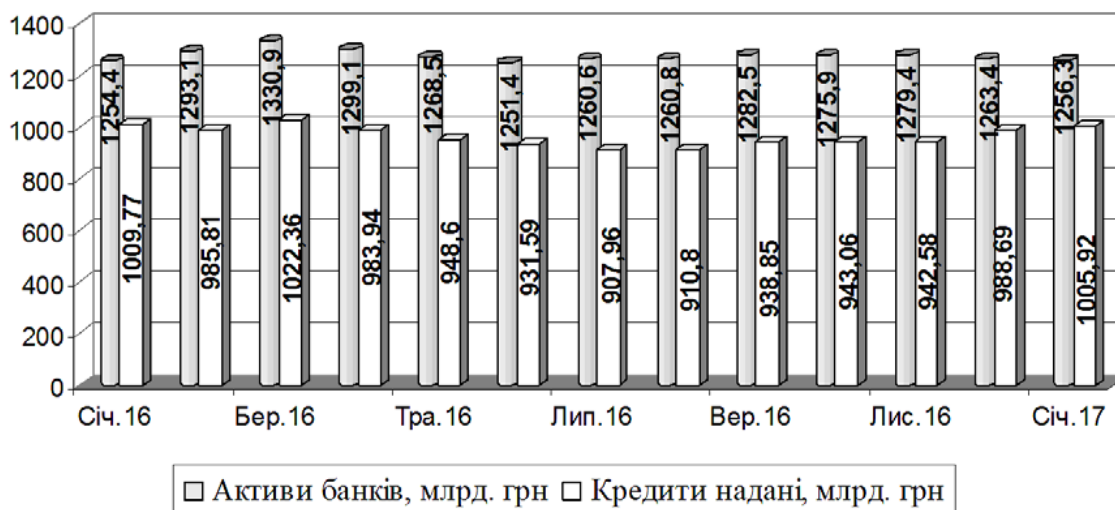


Рис. 1. Динаміка активів БСУ

Таблиця 1

Динаміка показників кредитної діяльності та рентабельності банків України за період 2010-2015 рр.

Назва показника	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	176	176	180	163	120
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями), млрд. грн.	1 090,5	1 211,6	1 267,9	1 408,7	1 520,8	1 567,9
Активи банків, млрд. грн.	942,1	1 054,3	1 126,9	1 278,1	1 316,9	1 275,4
Кредити надані, млрд. грн.	755,0	825,3	815,3	911,4	1 006,4	954,0
Темп приросту, %	1,03	9,31	-1,21	11,78	10,42	-5,2
Резерви за активними операціями, млрд. грн.	148,9	157,9	141,3	131,3	204,	294,4
Темп приросту, %	22	6,09	-10,5	-7,12	24,64	43,68
Співвідношення сформованого резерву до сукупного кредитного портфеля банків, %	19,71	19,13	17,33	14,4	20,36	30,86
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	21,2
Капітал, млрд. грн.	137,7	155,5	169,3	192,6	148,0	123,9
Витрати, млрд. грн.	149,9	150,5	145,6	167,5	263,2	248,7
Темп приросту, %	-17,4	0,41	-3,28	15,05	57,16	-5,53
Фінансовий результат діяльності банків, млрд. грн.	-13,0	-7,7	4,9	1,4	-52,9	-57,3
Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,12
Рентабельність капіталу, %	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-47,78

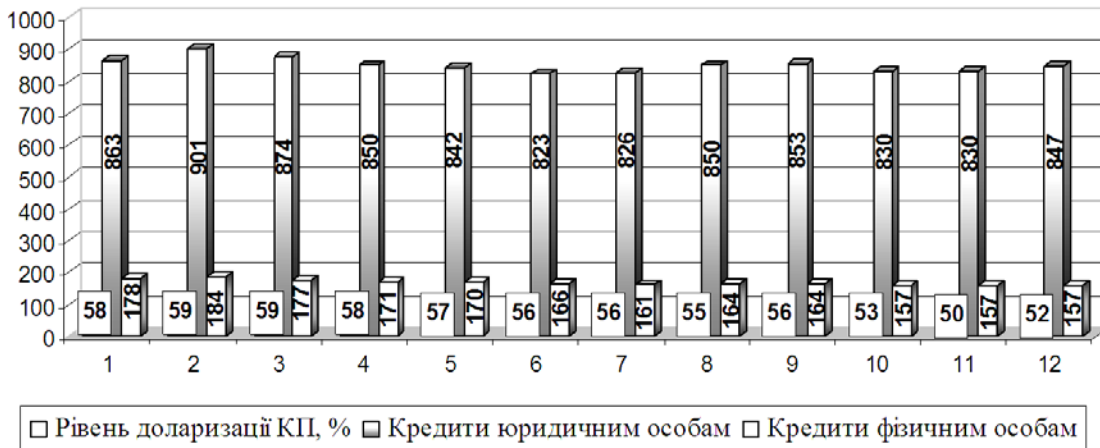


Рис. 2. Клієнтський кредитний портфель в розрізі позичальників та рівень доларизації кредитів, млрд. грн.

торинг наданих кредитів; якісна організація кредитного процесу [4].

У табл. 1 представлені показники, що характеризують стан кредитної сфери та рентабельності банківської діяльності в Україні [5].

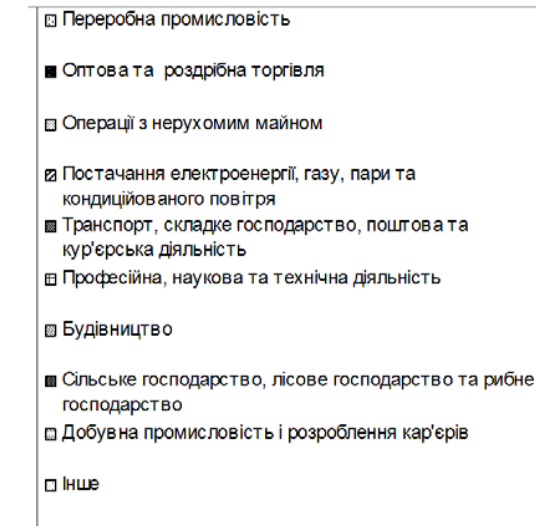
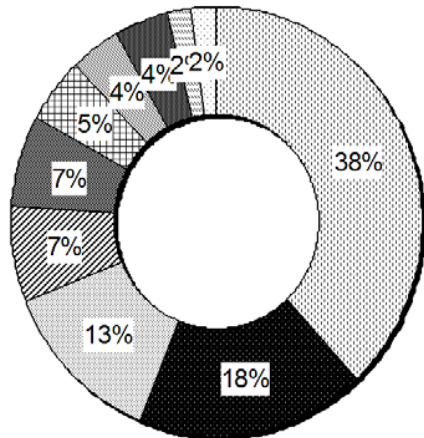


Рис. 3. Корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності, %

Як вказано в табл. 1, частка простроченої заборгованості зростала з 11,2% (2010 р.) до

21,2% (2015 р.) від загальної суми позичкової заборгованості. При цьому коефіцієнт співвідношення розміру резерву до сукупної позичкової заборгованості банків також зростав з 19,71% (2010 р.) до 30,86% (2015 р.). Необхідно зазначити, що після кризи 2008-2009 рр. рентабельність активів та капіталу має від'ємні значення внаслідок значних збитків у банківській системі.

Обсяг клієнтського кредитного портфеля протягом 2016 р. знизився на 3,85 млрд. грн. (0,4%), а станом на 1 січня 2017 р. склав 1 005,92 млрд. грн. (рис. 1) [6].

Курсові різниці виступають вагомим чинником коливання сукупного обсягу кредитного портфеля протягом року, оскільки близько половини виданих кредитів номіновані в іноземній валюті (52% станом на 1 січня 2017 р.). Клієнтський кредитний портфель в розрізі позичальників та рівень доларизації кредитів за 2016 р. зображено на рис. 2 [6].

Загальний обсяг кредитного портфеля скоротився внаслідок зменшення суми кредитів, наданих фізичним особам протягом 2016 р. Їх обсяг за рік знизився на 21 млрд. грн. (11,8%). Кредити, надані суб'єктам господарювання, за підсумком року також зменшилися на 1,85%, а на початок 2017 р. досягли 847 млрд. грн.

На рис. 3 зображено корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності за 2016 р. [6].

Як зображено на рис. 3, у кредитному портфелі суб'єктів господарської діяльності найбільшу частку займають кредити, надані представникам сфер «Переробна промисловість» та «Оптова та роздрібна торгівля». Найменшу частку зайняли кредити, надані у сфері «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» та «Інші».

Неповернення позичальником отриманих коштів залишається для банківських установ однією з основних проблем. Збільшення обсягу проблемних кредитів стає причиною виникнення цілої низки негативних наслідків, серед яких можна виділити такі:

– падіння рентабельності та ліквідності банку;
 – втрата репутації банком;
 – відтік клієнтів та втрата кваліфікованих працівників;
 – виникнення додаткових витрат, пов'язаних зі стягненням проблемної заборгованості тощо [7].

Проведені дослідження дали змогу визначити низку заходів для зменшення ризику, які використовують у світовій практиці (рис. 4) [8].

Під час розроблення заходів, спрямованих на зменшення кредитного ризику, необхідно враховувати:

– забезпеченість кредитів (ліквідність забезпечення, достатність забезпечення, збереження забезпечення);
 – характер кредитних угод (реальність і обґрунтованість кредитних пропозицій);

– фінансову стійкість клієнтів (платоспроможність позичальників, достатність капіталу, репутацію, якість управління).

Враховуючи основні критерії оцінки кредитного ризику, доречно враховувати можливість та умови реалізації, збереження об'єкта забезпечення, його вартість, умови погашення, мету, розмір та термін кредиту. Під час визначення платоспроможності велике значення мають фінансові коефіцієнти та грошові потоки позичальника. Під час аналізу репутації клієнта враховуються його кредитна історія і якість керівництва компанії (професійність та ефективність організаційної структури позичальника).

Слід відзначити, що управління кредитним портфелем банку передбачає управління поточним кредитним ризиком, рівень якого обумовлений простроченням погашення позик, простроченням погашення відсотків, змі-

ною фінансового стану позичальника, погіршенням його фінансових показників, зміною ліквідності і вартості забезпечення (рис. 5).

З метою зниження ступеня кредитного ризику доцільно застосовувати:

– зовнішні способи (створення резервів, гарантія, порука, застава, страхування, розподіл ризиків);

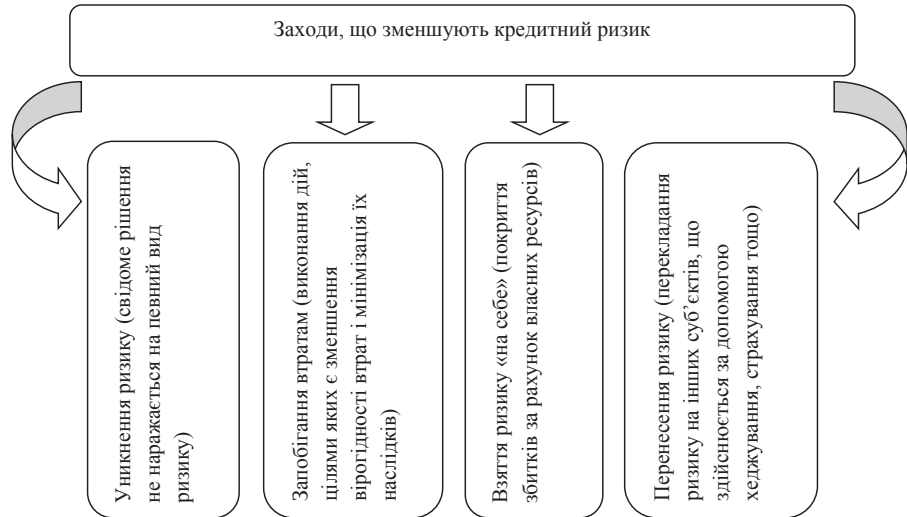


Рис. 4. Заходи щодо зменшення кредитного ризику

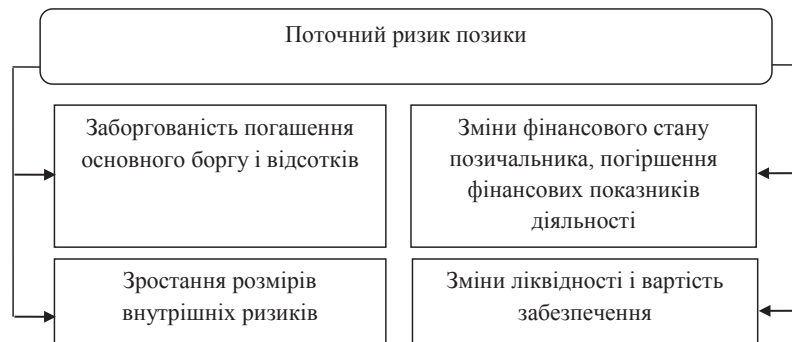


Рис. 5. Методи управління кредитними ризиками

Джерело: складено авторами

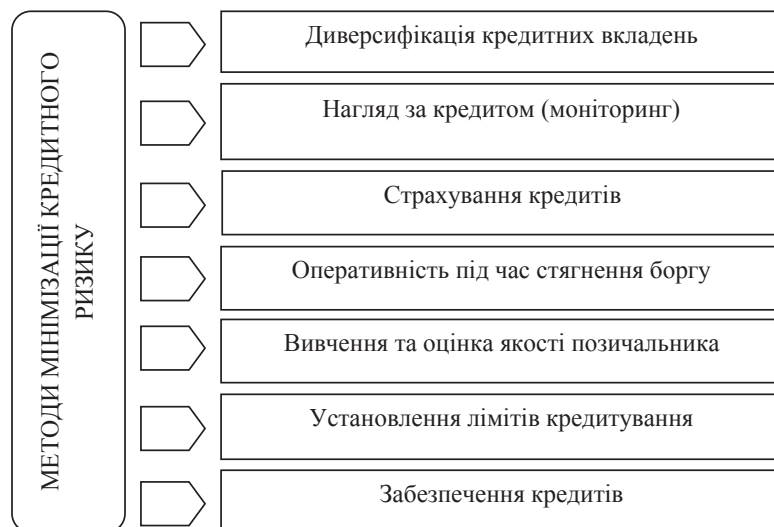


Рис. 6. Методи щодо зменшення кредитного ризику

– внутрішні способи (вибір видів і режимів здійснення кредитних операцій, лімітування, диверсифікація кредитного портфеля, отримання додаткової інформації, моніторинг і контролінг ризиків).

Використання зовнішніх способів зниження кредитного ризику щодо позичальника свідчить про те, що банк прагне до перерозподілу ризику шляхом перекалення частини ризику на інших суб'єктів. Внутрішні способи зниження ступеня ризику досить різноманітні й реалізуються адекватними внутрішньобанківськими засобами менеджменту та маркетингу [8].

На практиці комерційні банки використовують не окремі способи зниження ступеня кредитного ризику, а їх раціональну комбінацію, використовуючи економіко-математичні моделі та методи, спираючись на власний досвід та інтуїцію фахівців (рис. 6) [8].

На нашу думку, управління кредитним портфелем банку має відбуватися в контексті загальної концепції інтегрованого управління активами та пасивами банку, метою якої є досягнення бажаного рівня доходу та зниження ризиків (перш за все, кредитних). За цих умов удосконалення управління кредитним портфелем банків – необхідна умова зростання ефективності банківської діяльності і вагомий чинник підвищення надійності банківської системи.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що управління кредитним портфелем банку є однією з ключових умов для ефективного функціонування банківських установ. Основні положення портфельної теорії дають змогу виявити, що прийняття рішень щодо формування кредитного портфеля банку, а також управління ним має відбуватися за результатами аналізу співвідношення дохідності й ризикованості. Основною проблемою сучасних банків є неповернення кредитів, тому перш за все необхідно вчасно вра-

ховувати економічні та політичні зміни, виробляти кредитну стратегію банку з урахуванням визначених факторів та розробляти заходи щодо мінімізації кредитного ризику. Вважаємо, що комплексне застосування методів зменшення кредитного ризику значно підвищить ефективність управління кредитним портфелем банку і сприятиме підвищенню ефективності банківської системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тептя О.В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку / О.В. Тептя // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 5. – С. 141-144.
2. Корнеев Д.И. Финансово-кредитный словарь / Д.И. Корнеев. – М.: Перспектива, 1998. – 440 с.
3. Д'яконов А.М. Оптимізація ризику кредитного портфеля банку / А.М. Д'яконов // Наука й економіка. – 2010. – № 2. – С. 36-48.
4. Калініченко Л.Л. Теоретичні аспекти формування кредитного портфеля банків / Л.Л. Калініченко, Т.О. Горбунова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 695-698.
5. Коваленко В.В. Управління кредитним портфелем в умовах фінансової невизначеності функціонування банків / В.В. Коваленко // Регіональна економіка та управління. – 2016. – № 1 (08). – С. 60-63.
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік» // Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf
7. Владичин У.В. Банківське кредитування: [навч. посіб.] / У.В. Владичин; за ред. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008. – 648 с.
8. Жукова Н.К. Сучасний стан та проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків / Н.К. Жукова, Н.В. Зражевська // Економічний часопис. – 2013. – № 11. – С. 70-72.

УДК 336.711

Матросова Л.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ
ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ****THE PROBLEMS OF THE REGULATION OF CURRENCY SPHERE OF UKRAINE
AND THE POSSIBLE OPTIONS FOR THEIR DECISION****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто проблеми регулювання валютної сфери України. Проаналізовано особливості монетарної політики НБУ та заходи щодо стабілізації курсу національної валюти. Визначено основні причини зростання інфляції та коливання валютного курсу. Проаналізовано основні макроекономічні показники економіки України. Виявлено основні недоліки регулювання валютної сфери з боку НБУ та держави. Запропоновано заходи щодо покращення та стабілізації стану валютної сфери України.

Ключові слова: валютна сфера, монетарна політика, інфляція, валютне регулювання, валютний ринок, валютний режим, валютна політика держави.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы регулирования валютной сферы Украины. Проанализированы особенности монетарной политики НБУ и меры по стабилизации курса национальной валюты. Определены основные причины роста инфляции и колебаний валютного курса. Проанализированы основные макроэкономические показатели экономики Украины. Выявлены основные недостатки регулирования валютной сферы со стороны НБУ и государства. Предложены меры по улучшению и стабилизации состояния валютной сферы Украины.

Ключевые слова: валютная сфера, монетарная политика, инфляция, валютное регулирование, валютный рынок, валютный режим, валютная политика государства.

ANNOTATION

The problems of regulation of the currency sphere of Ukraine are considered. The characteristics of the monetary policy of the National Bank of Ukraine and the measures of the stabilization of the national exchange rate are analyzed. The main reasons of the increasing of inflation's level and exchange rate fluctuations are determinate. The main macro financial indicators of the economy of Ukraine are analyzed. The main disadvantages of the regulation of the currency sphere by the National Bank of Ukraine and the government are discovered. The measures of perfection and stabilization of the currency sphere of Ukraine are offered.

Keywords: currency sphere, monetary policy, inflation, exchange regulation, foreign exchange market, foreign exchange regime, foreign exchange policy.

Постановка проблеми. Регулювання валютного ринку посідає важливе місце у системі заходів щодо забезпечення стабільного розвитку банківської системи країни. Валютне регулювання є складовою частиною державного регулювання економіки загалом. Проте воно має свої особливості, оскільки повинно враховувати зміни курсу національної валюти, характеристику тенденцій на міжнародних валютних ринках, конкретні заходи НБУ щодо регулювання валютного ринку, а також внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на стан валютної системи країни.

Слід зазначити, що основною метою валютної політики НБУ як складової монетарної політики є досягнення стабілізації курсу національної грошової одиниці та забезпечення збалансованості платіжного балансу країни. Останніми роками фінансова і банківська системи України зазнали суттєвих негативних змін під впливом світових тенденцій та наслідків фінансової кризи. Так, з 2014 року економіка країни потрапила під вплив різномірних чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, наслідків нестабільної політичної та соціально-економічної ситуації, а також неефективної політики держави з реформування монетарної системи, наприклад, дій НБУ як регулятора діяльності комерційних банків.

Наслідком цього стала значна девальвація національної валюти, що призвела до труднощів у більшості позичальників під час обслуговування валютних позик, зростання простроченої заборгованості, показники якої суттєво перевищили рівень кризового періоду 2008-2010 років. Зростання заборгованості, що було спричинено девальвацією національної валюти, стало однією з головних причин зростання збитковості банківського сектору. Вагомими чинниками стали також втрата активів внаслідок анексії Криму та економічної ситуації на Сході України, зростання вартості кредитних ресурсів. Відсутність обґрунтованого макроекономічного прогнозування та обліку призвела до нарощення дисбалансів у фінансовій системі України, наприклад, у секторі публічних фінансів. Окрім того, валютна дестабілізація посилилась у зв'язку із загостренням боргової кризи. Все вищезазначене свідчить про накопичення цілої низки невирішених питань у сфері валютного регулювання. Тому дослідження проблеми валютного регулювання має актуальний характер та вимагає розробки заходів щодо її вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, що пов'язані з валютною політикою НБУ, зокрема з регулюванням валютного ринку, валютною стабілізацією, присвячені праці О. Береславської [1], Г. Бортнікова [2], А. Гальчинського, Ф. Журавки, В. Геєця, О. Дзюблук, О. Колодізева, С. Кора-

бліна, С. Лондара [3], В. Міщенко, О. Петрика, М. Савлука, А. Ставицького [4], В. Стельмаха [5] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання валютного регулювання в умовах посилення вимог до кредитування України з боку міжнародних фінансових установ, скорочення валютних надходжень від експорту, від'ємного сальдо платіжного балансу країни залишаються недостатньо вивченими і вимагають подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі ситуації в сфері валютного регулювання, заходів НБУ щодо стабілізації валютного ринку в умовах фінансової кризи, а також розробці пропозицій щодо стабілізації валютної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною складовою грошово-кредитної політики держави є валютна політика, під якою розуміють сукупність заходів у сфері міжнародних економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей економічної політики держави. Валютна політика спрямована на забезпечення стабільності курсу національної грошової одиниці, сприяння за допомогою курсу валюти залученню іноземних інвестицій в економіку, регулювання зовнішніх платіжних стосунків з іншими країнами, забезпечення збалансування зовнішніх платежів і накопичення централізованих валютних резервів. Валютна політика держави тісно пов'язана з грошово-кредитною політикою. Вони є практично невід'ємними частинами економічної політики держави, мають спільну мету.

В Україні законодавчі норми організації валютного регулювання були закладені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991 рік), що містив правові засади управління валютною сферою. У подальшому нормативна база доповнилася декретами Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (1993 рік), Законом України «Про Національний банк України» [6] та деякими іншими нормативними документами. Подальші перспективи розвитку банківської системи, зокрема фінансового ринку та його вдосконалення, визначено у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року, що затверджена Постановою НБУ від 18 червня 2015 року № 391 [7].

Зміст системи валютного регулювання визначається чинним законодавством країни та правовими нормами окремих держав. Валютне регулювання є сукупністю нормативних документів, встановлених органами валютного регулювання у законодавчому або адміністративному порядку, спрямованих на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в Україні, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової

одиниці, зростання валютних резервів і збалансування міжнародних платежів. Таким чином, валютне регулювання – це регламентація державою міжнародних розрахунків і порядку здійснення валютних операцій.

Мета валютного регулювання полягає у підтримці економічної стабільності та створенні міцної бази для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс та операції з обміну валюти. Політика валютного регулювання реалізується через механізм валютних обмежень і валютного контролю. Суб'єктами валютного регулювання та контролю виступають усі без винятку учасники валютних операцій, наприклад, уповноважені банки-резиденти; юридичні особи-резиденти та нерезиденти; фізичні особи-резиденти та нерезиденти. Об'єктом валютного регулювання та контролю в Україні є операції резидентів та нерезидентів, фізичних та юридичних осіб, що пов'язані з переміщенням валюти, зміною її власника, перерахуванням валюти закордон, отриманням валютних коштів за товари та послуги; а також зобов'язання щодо декларування валютних цінностей та іншого майна резидентів, що перебувають за межами України.

Слід зазначити, що у сфері валютного регулювання НБУ як Центральний банк виконує такі функції:

- нагромадження та управління золотовалютними резервами країни, здійснення операцій з їх розміщення;
- визначення сфери й порядку обігу іноземної валюти на території країни;
- визначення та регулювання курсу національної грошової одиниці відносно валют інших країн;
- встановлення правил і видача ліцензій комерційним банкам на здійснення ними банківських операцій з валютними цінностями тощо.

Довгострокова валютна політика держави передбачає заходи, що спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки та іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленого валютного виторгу тощо. Завданням короткострокової валютної політики є забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, сприяння збалансованості платіжного балансу, гармонізації інтересів експортерів та імпортерів. Невід'ємною ланкою валютної системи є механізм її регулювання. Це регулювання здійснюється на двох рівнях, а саме на міждержавному та національному. На першому рівні функції регулювання міжнародних валютних відносин покладено на Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) та інші міжнародні фінансові установи. Другий рівень – це валютне регулювання на національному рівні. Він забезпечує регулювання валютних відносин у межах конкретної країни

та впливає на поточне регулювання валютного ринку. Цей рівень тісно пов'язаний з першим завдяки глобалізації економічного розвитку країн світу. На національному рівні валютне регулювання здійснюється на базі принципів та методів, що встановлені МВФ та регіональними союзами, до складу яких входять окремі країни. Сучасні об'єктивні реалії глобальної економіки вимагають послідовної та систематичної реалізації державою виваженої політики валютного регулювання з урахуванням наявних тенденцій на світовому фінансовому ринку.

Отже, недоліки у валютній політиці держави та регулюванні валютного ринку з боку НБУ призвели до різкого погіршення ситуації у сфері монетарної політики та валютного контролю. Так, у період кризи 2008-2009 років падіння реального ВВП України супроводжувалось значним зниженням темпів інфляції, а девальвація гривні з 5,05 грн. до 7,99 грн. за 1 дол. США не мала принципового впливу на цінову динаміку. У 2010-2011 роках відновлення виробництва сприяло відносній стабілізації темпів інфляції в межах 10%. За травень 2012 року – жовтень 2013 року річний плинний рівень інфляції коливався у межах від мінус 1,2% до 0%, тобто мала місце дефляція. З 2014 року відбулась різка зміна інфляційної динаміки: інфляція зростала високими темпами та сягнула свого максимуму (60,9%) у квітні 2015 року.

Головними причинами зростання інфляції з 2014 року були такі:

1) зростання цін імпортованих товарів у гривневому еквіваленті внаслідок девальвації національної валюти та поширення цього впливу на ціни інших товарів та послуг;

2) адміністративне підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги; девальваційний шок у лютому 2015 року до 30,01 грн./дол. США на офіційному та до 40 грн./дол. США на тіньовому ринках спровокував інтенсивне зростання внутрішніх цін та розвиток галопуючої інфляції; завдяки жорсткій монетарній політиці на кінець 2015 року темпи зростання цін знизилась до 43,3%, проте залишились у фазі галопуючої інфляції.

На початку 2014 року (7 лютого 2014 року) НБУ оголосив перехід до нового валютного режиму – режиму плаваючого курсу національної валюти, що обумовлено суттєвим дефіцитом поточного розрахунку платіжного балансу країни (16,5 млрд. дол. США), зниженням валютних резервів та вимогами МВФ щодо реформування економіки, наприклад, банківського сектору. В умовах режиму плаваючого валютного курсу основним емісійним каналом є механізм рефінансування, внаслідок чого процентна політика стає важливим засобом регулювання рівня ліквідності банківської системи. Основним інструментом досягнення внутрішньої рівноваги (тобто оптимальних темпів інфляції та економічного зростання) є рівень облікової процентної ставки центрального банку, що впливає на рівень лік-

відності в банківській системі, а отже, на обсяги та темпи кредитування економіки. Тому відмова НБУ від валютного режиму фіксованого курсу повинна була супроводжуватися системними реформами у сфері монетарної політики для підвищення її здатності до оптимального управління банківською ліквідністю через процентну політику та до підтримки валютної стабільності через ринкові механізми.

Подовження дії антиінфляційних чинників, підтримка валютної стабільності привели до подальшого уповільнення темпів зростання цін. Споживча інфляція у червні 2016 року (у річному вимірі) становила 6,9%.

Головною особливістю монетарної політики НБУ протягом 2014-2015 років було те, що галопуюча інфляція відбувалась на фоні демонетизації реального сектору економіки, суттєвого скорочення обсягу ВВП і рівня зайнятості. Зростання цін відбувалось на тлі низхідного тренду грошових агрегатів і скорочення реальної заробітної плати. У 2015 році темпи приросту всіх монетарних агрегатів потрапили в зону від'ємних значень та сягнули свого історичного мінімуму. Тобто галопуюча інфляція відбувалась в умовах дефіциту ліквідних ресурсів у реальному секторі економіки. Демонетизація економіки виявилась у падінні рівня монетизації за усіма грошовими агрегатами (відношення грошових агрегатів до номінального ВВП) навіть в умовах падіння реального ВВП.

Так, питома вага прострочених кредитів у кредитному портфелі комерційних банків на кінець 2015 року становила 21,3% (найвищий показник у 2008-2010 роках складав 11,2%). НБУ, у якого були відповідні інструменти для подолання спекулятивних операцій на міжбанківському валютному ринку та підтримки стабільного курсу національної валюти, не зміг забезпечити ефективне регулювання та контроль валютних операцій комерційних банків. Згідно з оперативними даними у 2015 році банки з першої двадцятки втратили внаслідок знецінення гривні та необхідності переоцінки валютної позиції до 30% від загальної суми втрат (сформованих резервів). Девальвація гривні стала головним чинником різкого скорочення фінансових ресурсів банків. Так, відтік коштів клієнтів мав такі показники: 27 січня 2014 року – 4 млрд. дол. США, 28 січня того ж року – 5 млрд. дол. США; у середньому за добу цей показник був таким: за останній тиждень січня 2014 року – 3,9 млрд. дол. США; у грудні 2013 року – майже 2 млрд. дол. США; у січні 2014 року – 2,3 млрд. дол. США, тоді як за попередні місяці 2014 року він був не вище 1,2 млрд. дол. США за добу, що призвело до падіння рівня капіталізації, переоцінки валютної позиції та виникнення кризи ліквідності у більшості комерційних банків.

Запровадження з 6 лютого 2014 року курсоутворення на вузькому сегменті штучного ринку з одночасним масивним рефінансуван-

ням обраних банків спричинило подальше знецінення курсу гривні та зумовило неефективне використання міжнародних резервів. Наслідком цих дій стала зміна офіційного обмінного курсу гривні у 2014 році з 7,993 грн. до 15,7686 грн./дол. США; на кінець лютого 2015 року це співвідношення сягнуло 30 грн./дол. США. Після глибокої валютної кризи та 300-відсоткової девальвації гривні на початку 2015 року введення додаткових жорстких обмежень у березні 2016 року дало змогу зафіксувати валютний курс на рівні 24-27 грн./дол. США.

Аналіз основних макроекономічних показників та результативність монетарної політики свідчать про те, що у 2017 році рівень інфляції постійно зростає, приріст ВВП відбувається дуже повільно, забезпеченість економіки фінансовими ресурсами погіршується, що негативно впливає на економічний розвиток України; поглиблюється тінізація фінансового ринку; спостерігається від'ємне сальдо платіжного балансу країни.

Згідно з даними Державного казначейства України державний та гарантований державою борг країни станом на 1 січня 2017 року склав 1 930 млрд. грн., або 71 млрд. дол. США. На зовнішній борг припадає понад 64% цієї суми. За минулий 2016 рік зовнішній державний борг в іноземній валюті зріс на 4,8%, а в національній – на 19%. За останні три роки зовнішній державний борг у доларовому обчисленні збільшився на 21%, у гривневому обчисленні він збільшився в 4 рази, тобто з 300 млрд. грн. на початку 2014 року до 1 240 млрд. грн. на січень 2017 року. На початку квітня 2017 року Україні надано четвертий транш кредиту МВФ. Внаслідок цього зовнішній державний борг держави збільшиться ще на 1 млрд. дол. США, а саме до 46,6 млрд. дол. США. За три найближчі роки наша країна, на думку заступника голови НБУ Олега Чурія, повинна сплатити за зовнішніми боргами близько 12,5 млрд. дол. США. Самостійно держава зробити це не в змозі, без допомоги МВФ «ми перейдемо в дефолт», що визнає чиновник.

З огляду на вищезазначені негативні тенденції в економіці та фінансовій сфері слід очікувати зниження або незначного підвищення обсягів ВВП, зростання «тіньового» сектору, відтоку робочої сили та капіталів закордон, зменшення валютних надходжень.

На думку експерта з Українського аналітичного центру Олександра Охріменка, потрібно запустити механізм кредитування реального сектору економіки. На його погляд, для цього існують певні підстави. «З одного боку, населення тримає на руках близько 100 млрд. готівкової валюти, і близько 10 млрд. готівки надсилають заробітчани. І ще є близько 480 млрд. готівкової гривні. Якщо хоча б частина цих грошей повернеться у банківську систему у вигляді депозитів, то не потрібні будуть ніякі закордонні та інші кредити», – зазначає експерт.

Для покращення та стабілізації ситуації у валютній сфері слід вживати таких заходів регулювання валютного ринку, як, зокрема:

- маневрування обліковою ставкою центрального банку, адже це не тільки дає змогу регулювати грошову масу, але й сприяє ввозу (вивозу) іноземної валюти закордон;

- диверсифікація валютних резервів країни (це дає змогу зменшити збитки, що можуть виникнути у разі знецінення певної валюти);

- купівля або продаж золота з метою зміни кон'юнктури ринку дорогоцінних металів;

- валютна інтервенція, що приведе до зміни курсу національної валюти відносно іноземних валют та зміни платіжного балансу країни;

- девальвація, що передбачає офіційне зниження встановленого курсу національної валюти країни, що може вплинути на збільшення експорту та зменшення імпорту;

- ревальвація, що полягає у підвищенні курсу національної валюти та стимулюванні припливу іноземної валюти;

- посилення/послаблення валютних обмежень з боку НБУ, що передбачає зміну правил вивозу валюти громадянами, обміну національної валюти на іноземну юридичними та фізичними особами, зміну правил вивозу валютної виручки нерезидентами країни тощо.

Необхідно зазначити, що нині існують певні фундаментальні протиріччя у валютній сфері: НБУ офіційно задекларовано режим гнучкого валютного курсу (тобто ринкове курсоутворення); водночас відсутні повноцінно розвинений міжбанківський валютний ринок та ринкове курсоутворення внаслідок жорстких валютних обмежень, зокрема, на купівлю іноземної валюти на офіційному валютному ринку. Таким чином, валютні обмеження порівняно з фіксованим валютним курсом видаються навіть більш жорсткими, ніж раніше.

З метою покращення ситуації у валютній сфері та досягнення позитивного сальдо платіжного балансу країни необхідно забезпечити стимулювання розвитку експорту, вжити заходів щодо державної підтримки експортоорієнтованих підприємств та протекціоністської політики загалом, що сприятиме зростанню валютної виручки, стабілізації курсу національної валюти, підвищенню платоспроможного попиту виробників та населення.

Розглядаючи досвід зарубіжних країн світу у сфері валютного регулювання, слід навести приклад Чилі. Ця країна є однією з ключових економік Латинської Америки, що виокремилася з числа країн-сусідів завдяки використанню більш обґрунтованої та відповідальної економічної політики держави. Особливістю економіки Чилі є високий рівень комодітизації експорту: країна відома у світі як ключовий експортер мідної руди. У сфері валютної політики уряд Чилі дотримувався регульованого валютного курсу. Це була або жорстка прив'язка до долара США, або так звана повзуча прив'язка,

що упродовж 1984-1999 років відбувалась в межах валютного коридору.

Упродовж 1990-х років уряд Чилі проводив експеримент щодо доцільності використання різних механізмів інфляційного таргетування. Спочатку засобом інфляційного таргетування був так званий повзучий валютний коридор, під час використання якого валютні параметри змінювались відповідно до порівняння інфляції в Чилі та інших країнах. Проте у 1999 році відбувся остаточний перехід до вільно плаваючого обмінного курсу, що стало реакцією на світову фінансову кризу 1998 року, оскільки у Чилі на той час спостерігалась рецесія. Наслідком зміни валютної політики уряду Чилі стало запровадження справжнього режиму інфляційного таргетування із цільовим показником на рівні 3%, оскільки фіксація валютного курсу виявилась неефективним заходом валютної політики держави [8].

Висновки. На підставі проведеного аналізу регулювання валютної сфери можна зробити такі висновки. Незважаючи на високий рівень відкритості економіки, Україна має недостатньо розвинену інфраструктуру валютного ринку. Це зумовлено застосуванням переважно адміністративних заходів впливу на валютний ринок, що притаманні командно-адміністративній економіці, а також використанням механізму валютних обмежень на міжнародний рух капіталу, недостатнім розвитком інших сегментів фінансового та валютного ринків України, наприклад, ринку валютних деривативів (свопів, ф'ючерсних та форвардних контрактів).

До недоліків ринку валютних деривативів слід віднести такі:

1) наявний перелік цих інструментів історично був обмежений лише свопами;

2) до теперішнього часу не створено єдиної сучасної системи законодавчої бази регулювання ринку деривативів;

3) повноцінне функціонування ринку деривативів вимагає запровадження заходів щодо дерегуляції валютної системи щодо відмови від адміністративних обмежень водночас із відбудовою внутрішнього грошового ринку.

Через те, що основна частина платіжного балансу країни формується за рахунок зовнішньоторговельних операцій, а відношення експорту до ВВП за останні п'ять років становило в середньому 50%, суттєвим недоліком інфраструктури валютного ринку України є відсутність механізмів кредитування та страхування експортних операцій. Стабілізація валютного ринку у сучасних умовах передбачає також активну участь держави у створенні та використанні сучасних міжнародних платіжних систем відповідно до світових тенденцій розвитку банківської сфери.

Глобалізація світової економіки та висока конкуренція на міжнародних фінансових ринках вимагає від уряду України надання валютній політиці ролі центрального елементу у сфері

монетарної політики держави. Водночас наявні проблеми у сфері валютного регулювання створюють запит на формування нової довгострокової стратегії валютної політики для України. Ця стратегія повинна включати такі складові:

1) аналіз та використання в Україні досвіду зарубіжних країн із лібералізації валютної політики та запровадження механізмів валютного та інфляційного таргетування;

2) вдосконалення чинного законодавства у валютній сфері з метою забезпечення більш гнучкого та сучасного режиму валютного регулювання та валютної політики держави загалом;

3) лібералізація валютного ринку як інструмента автоматичного регулювання інфляційних процесів в країні;

4) зниження режиму обмежень на міжнародний рух капіталу та валютні операції, зокрема, до рівня країн ЄС, що мають найбільш розвинену валютну сферу;

5) підпорядкування валютної політики єдиному механізму монетарної політики держави, що побудована на принципах інфляційного таргетування;

6) розвиток ринку валютних деривативів, строків контрактів для розширення можливостей регулювання валютного ринку та хеджування валютного ризику із одночасним зниженням участі держави у визначенні курсових орієнтирів монетарної політики;

7) використання механізмів дерегуляції приватних міжнародних транзакцій, створення гнучкої платформи для діяльності сучасних міжнародних платіжних систем в Україні.

Реалізація вищезазначених заходів в Україні сприятиме вдосконаленню механізму регулювання валютної сфери та валютної політики держави загалом, стабілізації курсу національної валюти та зміцненню ситуації у сфері монетарної політики України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О. Валютна політика України: теорія та практика: [монографія] / О. Береславська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Бортніков Г. Присутність іноземних банків із країн-членів ЄС в Україні / Г. Бортніков, О. Любіч // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 77-89.
3. Лондар С. Співробітництво України та МВФ як фактор макрофінансової стабілізації / С. Лондар, К. Кузнецов // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 48-66.
4. Ставицький А. Умови стабілізації банківської системи України на сучасному етапі / А. Ставицький // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 47-58.
5. Стельмах В. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В. Стельмах. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
6. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: затверджена Постановою НБУ від 18 червня 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
8. Morande F. Exchange Rate Policy in Chile: Recent from the Band to Floating and Beyond / F. Morande, M. Tapia // Stanford University Working Paper. – 2002. – № 130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scid.stanford.edu>

УДК 336.7

Побоча К.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України***Федорова І.О.***асистент кафедри менеджменту
Університету державної фіскальної служби України***ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ
НА ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ****THE INFLUENCE OF MODERN INVESTMENT AND CREDIT POLICY
ON THE FORMATION OF CAPITAL OF REAL SECTOR ENTITIES IN UKAINE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена тенденціям, проблемам та перспективам фінансування підприємств реального сектору економіки України. Визначено ключові фактори впливу інвестиційної та кредитної політики на формування капіталу підприємствами реального сектору економіки України. Сформульовані конкретні висновки і пропозиції щодо удосконалення процесу фінансування реального сектору економіки України. Подолання проблемних аспектів у здійсненні інвестиційної та кредитної політики держави сприятиме розвитку економіки, оскільки позичені і залучені ресурси у структурі капіталу підприємств реального сектору економіки сприятимуть розширенню модернізації основних фондів, виробничих можливостей, підвищенню конкурентних позицій на ринку.

Ключові слова: фінансовий сектор економіки, реальний сектор економіки, фінансові ресурси, інвестиційна політика, позиковий капітал, кредитування, фінансова криза.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена тенденциям, проблемам и перспективам финансирования предприятий реального сектора экономики Украины. Определены ключевые факторы влияния инвестиционной и кредитной политики на формирование капитала предприятиями реального сектора экономики Украины. Сформулированы конкретные выводы и предложения по совершенствованию процесса финансирования реального сектора экономики Украины. Преодоление проблемных аспектов в проведении инвестиционной и кредитной политики государства будет способствовать развитию экономики, поскольку заемные и привлеченные ресурсы в структуре капитала предприятий реального сектора экономики позволят расширить процессы модернизации основных фондов, производственные возможности, улучшить конкурентные позиции на рынке.

Ключевые слова: финансовый сектор экономики, реальный сектор экономики, финансовые ресурсы, инвестиционная политика, заемный капитал, кредитование, финансовый кризис.

ANNOTATION

The article is devoted to tendencies, problems and perspectives of real sector entities funding in Ukraine. Determined the key factors of investment and credit policy influence on formation of real sector entities capital. Formulated the propositions on improvement of funding of the Ukrainian real sector entities. The implementation of proposals on development of investment and credit policy will force the economy development of Ukraine because the cheap credit resources for real sector entities will boost the modernization of fixed assets, production capacities and increase the competitiveness of Ukrainian real sector entities.

Keywords: financial sector of economy, real sector of economy, financial resources, investment policy, credit capital, credit, financial crisis.

Постановка проблеми. Нинішній стан діяльності вітчизняного реального сектору економіки потребує особливої уваги і дослідження наявних проблем, шляхів їх подолання, пошуку нових перспективних напрямів удосконалення. Важливим питанням для підприємств залишається формування власного та позикового капіталу в умовах постійних змін та стресів. Значний вплив на формування капіталу підприємств реального сектору економіки України має інвестиційна та кредитна політика. Останні події, які відбуваються всередині країни, лише стримують розвиток реального сектору економіки (політична й економічна нестабільність, військовий конфлікт на сході країни, системна криза в банківському секторі тощо). Однак важливим завданням для розвитку не лише економічного сектору країни, але і фінансової системи є дослідження основних тенденцій в інвестиційній та кредитній політиці та їх впливу на функціонування вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестування та кредитування підприємств реального сектору економіки відображені в наукових працях багатьох вітчизняних учених. Г.М. Терещенко, Т.А. Мусатова приділили увагу дослідженню інноваційних механізмів стимулювання інвестування в розвиток підприємств реального сектору економіки, здійснили оцінку розвитку вітчизняних фінансових установ та запропонували шляхи підвищення ефективності процесу залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки [1, с. 121-129]. Однак у своїй науковій праці, розкриваючи інноваційні процеси інвестування в економіку України, не досліджували комплексно із кредитною політикою вплив саме на формування капіталу підприємств реального сектору. Інші науковці детально досліджували механізм взаємодії фінансового і реального секторів економіки у контексті реалізації регулятивного потенціалу фінансового ринку [2, с. 157-186]. Більшою мірою дослідження спрямовувалося на вирішення макроекономічних проблем щодо

поліпшення інвестиційного клімату, а проблеми формування капіталу підприємствами реального сектору економіки не досліджувалися. О.В. Воронченко акцентувала увагу на проблемних аспектах державної підтримки фінансового забезпечення розвитку реального сектору економіки, а саме бюджетного інвестування, але її публікація не містить комплексного розгляду впливу інвестиційної політики саме на формування позикового капіталу підприємств [3, с. 157-186]. О.Б. Донець детально висвітлив взаємозалежність розвитку фінансового та реального секторів економіки, ключові тенденції розвитку банківської системи України і перспективи довгострокового кредитування інвестиційного характеру в розвиток вітчизняного підприємництва, [4, с. 239-242]. Зацікавленість науковців та практиків у дослідженні цієї тематики лише підкреслює важливість та актуальність обраної теми. Однак, хоча існує значна кількість публікацій з обраної тематики, проте залишаються невирішеними деякі аспекти впливу сучасної інвестиційної та кредитної політики на формування капіталу підприємствами реального сектору економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи тематику формування капіталу підприємствами, звертаємо основну увагу на аналіз наявних тенденцій в інвестиційній та кредитній політиці та їх впливу на відродження реального сектору економіки країни.

Мета статті – досліджуючи наукові напрацювання, а також ключові фактори впливу сучасної інвестиційної і кредитної політики на формування залученого та позикового капіталу підприємствами реального сектору вітчизняної економіки, виявити основні проблеми формування капіталу підприємств реального сектору економіки та шляхи їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства реального сектору економіки України для зміцнення своїх позицій на ринку та ефективного розвитку своєї діяльності потребують інвестиційних вкладень та залучення кредитних ресурсів. Досліджуючи інвестиційний клімат у країні, варто зауважити, що на макроекономічному рівні відбувається спад виробництва, зменшується частка надходжень від податків, накопичуються неплатежі, знижується частка банківського кредитування у ВВП, зростає сума внутрішнього і зовнішнього боргу, зростає рівень тіньової економіки, знижується частка державних капіталовкладень (щороку загалом на 5-10%); у країні наявний високий рівень прихованого безробіття, державою не виконуються належним чином обов'язки щодо соціального захисту громадян, відсутні ефективні процедури банкрутства підприємств та захисту прав власників; у країні високий рівень злочинності та слабка дисципліна виконання законодавчих актів [5, с. 78-79]. У зв'язку із цим державі потрібно

докласти зусиль для покращення інвестиційного клімату в країні, зокрема для підвищення рівня мотивації внутрішніх та зовнішніх інвесторів до фінансування підприємств реального сектору економіки.

Незважаючи на наявні проблемні аспекти інвестиційного клімату в країні, в економіку України у 2016 році іноземними інвесторами було вкладено 4405,8 млн доларів США прямих інвестицій, що на 642,1 млн доларів США більше, ніж у 2015 році [6]. Зазвичай інвестори віддають перевагу розвиненим сферам економічної діяльності, тому капітальні інвестиції (у відсотках до загального обсягу) за підсумками 2016 року розподілились таким чином:

- у промисловість – 33,3%;
- у сільське, лісове та рибне господарство – 13,8%;
- у будівництво – 12,6%;
- в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,7%;
- у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність – 7,6%;
- у державне управління й оборону, обов'язкове соціальне страхування – 5,9%;
- в операції з нерухомим майном – 5,3%;
- інформацію та телекомунікації – 4,8%;
- у фінансову та страхову діяльність – 2,3%;
- в інші напрями діяльності – 6,7% [6].

Крім залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування, не варто нехтувати і внутрішніми джерелами країни. Одним із методів державної підтримки реального сектору економіки є використання бюджетних коштів для здійснення заходів щодо розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в державі [3, с. 157-186]. Основним завданням бюджетних інвестицій є забезпечення фінансовими ресурсами підприємств реального сектору економіки країни, проте, оскільки державні кошти обмежені, не всі інвестиційні проекти, які потребують фінансування, можуть бути профінансовані з цього джерела. Тому перед підприємствами реального сектору економіки постає завдання пошуку ефективної комбінації з доступних методів фінансування для формування обсягу капіталу, достатнього для підтримання конкурентоспроможної позиції на ринку.

Найбільш очевидним методом залучення фінансових ресурсів для формування позикового капіталу підприємств реального сектору економіки є банківське кредитування. Проте внаслідок дії кризових явищ банківська система в попередні роки працювала нестабільно, що спричинило зниження рівня довіри до неї з боку підприємств. Сучасна державна кредитна політика значною мірою спрямована на вирішення цієї проблеми, зокрема, Національний банк прагне посилити координацію грошово-кредитної політики з економічною та бюджетно-фінансовою політикою уряду України з огляду на їх взаємозалежність та з урахуванням наявних прямих зв'язків між монетарною сферою,

реальним виробництвом, фінансово-бюджетною системою та платіжним балансом країни [7].

Крім банківського кредитування, одним із ефективних методів фінансування підприємств реального сектору економіки може бути залучення коштів методом випуску корпоративних цінних паперів, що, порівняно з банківським кредитуванням, може дати змогу підприємствам залучати кошти на більш тривалий строк із меншими витратами серед більш широкого кола потенційних інвесторів і забезпечує інвесторам більшу гарантію повернення коштів, знижуючи рівень системного ризику [8, с. 60-67]. Також ринок цінних паперів дає можливість ефективного перетворення грошей у формі заощаджень в інвестиції та сприяє мобільності фінансового капіталу, що розширює можливість інвестиційної діяльності підприємств.

Залучення потенційних інвесторів у фінансовій формі можливе не лише за допомогою цінних паперів, але й у вигляді леверидж-лізингу. Леверидж-лізинг має значні перспективи розвитку в Україні, оскільки дає змогу лізинговим компаніям залучати грошові ресурси банківського сектору з метою фінансування реальної економіки [9, с. 623]. Також леверидж-лізинг дає можливість залучення іноземних інвестицій, які корисні для формування капіталу підприємства, оскільки сприяють диверсифікації його фінансових ризиків, а також дають можливість економії грошових коштів та застосування податкових переваг.

Підприємства у своїй інвестиційній діяльності використовують не лише позичені та залучені кошти, зокрема, капітальні інвестиції підприємствами України здебільшого здійснюються за рахунок саме власних коштів. Тобто активізація інвестиційної діяльності підприємств відбувається за умови отримання підприємствами вищих прибутків. Отримавши в 2016 році вищі прибутки, підприємства відновили інвестиційну діяльність – ця тенденція перейшла й у 2017 рік. У 2016 році капітальні інвестиції зросли на 18%, а у I кварталі 2017 року – на 21%. При цьому відомо, що частка кредитних коштів у капіталовкладеннях скоротилася з 14% у 2013 році до 5% у I кварталі 2017 року [10]. За прогнозами, до кінця 2017 року прибутки у важкій промисловості і сільському господарстві можуть знизитися, проте компанії не зупинятимуть уже розпочаті інвестиційні проекти, оскільки скорочення буде тимчасовим.

Висновки. Оскільки як інвестиційна, так і кредитна політика здійснюють значний вплив на процес формування капіталу підприємствами реального сектору економіки, то можна дійти висновку про те, що оптимізація цього процесу неможлива без системної роботи над подальшим удосконаленням механізмів як інвестиційної, так і кредитної політики України.

Зокрема, для удосконалення процесу проведення інвестиційної політики країни доцільною є робота над питанням удосконалення органі-

заційної та правової бази держави загалом, що у перспективі приведе до підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки та розвитку в країні дієздатних механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату. Крім цього, варто проводити системну роботу за такими напрямками, як удосконалення системи державно-приватного партнерства та системи управління державними інвестиціями, розвиток інвестиційної інфраструктури, захист прав інвесторів.

Також варто на державному рівні проводити подальшу роботу з удосконалення грошово-кредитної політики держави шляхом таких заходів, як:

- підвищення ефективності реалізації політики інфляційного таргетування, що дасть можливість стабілізувати стан грошово-кредитного ринку та підвищити рівень довіри до банківської системи загалом;
- оптимізація процентної політики НБУ, що дасть змогу підприємствам підвищити свою інвестиційну активність;
- мінімізація та диференціація ризиків під час здійснення кредитування підприємств реального сектору економіки;
- встановлення оптимальних відсоткових ставок, що задовольняли би потреби не лише банківської системи, а й кінцевого споживача;
- підвищення прозорості діяльності НБУ та банківської системи загалом, що сприятиме зростанню довіри до неї у споживачів банківських послуг і в результаті приведе до підвищення обсягів заощаджень та стимулювання інвестиційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко Г.М. Інноваційні механізми стимулювання спрямування фінансових ресурсів у розвиток реального сектору економіки / Г.М. Терещенко, Т.А. Мусатова // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 3 (68). – С. 121-129.
2. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С.В. Онишко. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.
3. Воронченко О.В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки / О.В. Воронченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 50-56.
4. Донець О.Б. Взаємозв'язок проблем банківського і реального секторів економіки в Україні / О.Б. Донець // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 10. – С. 239-242.
5. Грибінченко О.М. Економічний розвиток України в умовах покращення інвестиційного клімату / О.М. Грибінченко // Економічний простір. – 2017. – № 117. – С. 75-86.
6. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2016 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу. [Електронний

- ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>
8. Івахненко І. Вплив ринку цінних паперів на інвестування в реальний сектор економіки / І. Івахненко / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 2 (167). – С. 60-67.
 9. Татарінов В.В. Леверидж-лізинг як механізм довгострокового фінансування інвестиційних потреб підприємств / В.В. Татарінов, В.Г. Гноєвий // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – С. 622-625.
 10. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>

УДК 336.222(477+100)

Руцишин Н.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету***Галько Н.В.***аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету***ПРАВИЛА «ТОНКОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ»:
ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД****«THIN CAPITALIZATION» RULES: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE****АНОТАЦІЯ**

У статті окреслено сутність поняття «капіталізація». Наведено джерела капіталізації транснаціональних компаній, охарактеризовано їх переваги і недоліки. Розкрито сутність фінансування на основі боргових зобов'язань і капіталу з точки зору оподаткування відповідно до вимог внутрішнього податкового законодавства. Висвітлено сутнісні характеристики, ознаки та правила «тонкої капіталізації». Виділено підходи до встановлення правил «тонкої капіталізації» в міжнародній та вітчизняній практиці. Сформовано пропозиції щодо удосконалення правил «тонкої капіталізації» в Україні з огляду на глобальні тенденції.

Ключові слова: правило «тонкої капіталізації», транснаціональні компанії, податкове навантаження, борговий і власний капітал, боргове фінансування, рівень оподаткування, платники податків.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначена сущность понятия «капитализация». Приведены источники капитализации транснациональных компаний, охарактеризованы их преимущества и недостатки. Раскрыта сущность финансирования на основе долговых обязательств и капитала с точки зрения налогообложения в соответствии с требованиями внутреннего налогового законодательства. Освещены сущностные характеристики, признаки и правила «тонкой капитализации». Выделены подходы к установлению правил «тонкой капитализации» в международной и отечественной практике. Сформированы предложения по совершенствованию правил «тонкой капитализации» в Украине с учетом глобальных тенденций.

Ключевые слова: правило «тонкой капитализации», транснациональные компании, налоговая нагрузка, долговой и собственный капитал, долговое финансирование, уровень налогообложения, налогоплательщики.

ANNOTATION

The article outlines the concept of «capitalization». The sources of transnational companies capitalization are represented, their advantages and disadvantages are described. The essence of debt and equity financing is disclosed in terms of taxation according to the domestic tax requirement. The essential characteristics, features and rules of «thin capitalization», as well as approaches to the establishment of the rules in international and domestic practice are highlighted. It was proposed improvements to Ukrainian «thin capitalization» rule requirements considering the global trends.

Keywords: «thin capitalization» rule, transnational company, tax burden, debt and equity, debt financing, level of taxation, taxpayers.

Постановка проблеми. У сучасних умовах поширення інтеграційних процесів, інтернаціоналізації та інтенсифікації господарського життя значно розширилося коло проблем, що мають податкову природу та вимагають

розв'язання на міжнародному рівні. Глобальними тенденціями є зниження економічних бар'єрів між державами, істотне розширення світової торгівлі та підвищення мобільності руху капіталів. Водночас це спричинило низку серйозних проблем перед традиційними оподаткуванням і збільшило можливості щодо його мінімізації та ухилення.

Останніми роками податкові органи багатьох країн загалом й України зокрема постійно стикаються з проблемами податкового планування компаніями, масштаби якого загрожують зниженням фінансового потенціалу національних економік. Внаслідок асиметрії національних і міжнародних правил оподаткування створюються комерційні структури (контрольовані іноземні компанії, постійні представництва нерезидентів), за допомогою яких цілком легально в межах чинного законодавства оптимізуються податки відповідно до бізнес-стратегій транснаціональних компаній [1].

Одним з інструментів, який дає змогу оптимізувати податкове навантаження транснаціональних компаній шляхом виведення прибутків в країни з нижчою ставкою оподаткування, є застосування механізму завищення витрат на сплату нерезидентам – пов'язаним особам процентів за договорами боргового фінансування. Правила запобігання використанню такого інструмента в світі отримали назву правил «тонкої капіталізації» [2]. Вироблення ефективної практики з використання таких правил має велике значення для України в контексті збільшення надходжень до бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях закордонних дослідників досить детально вивчається проблема тонкої капіталізації, зокрема у роботах М. Руфа, С. Вебера, К. Непесова, М. Мардана, Дж. Фаррара та А. Мавані. Ґрунтовні дослідження податкового регулювання здійснено в роботах О. Чумакова, П. Дзюби, М. Макаренко, К. Непесова, Т. Савченко, К. Швабія та інших вітчизняних науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Податкове законодавство

України вдосконалюється згідно з податковими системами розвинутих країн. Водночас сьогодні постає проблема імплементації найкращого міжнародного досвіду для удосконалення чинних норм податкового законодавства з урахуванням локальної специфіки.

Мета статті полягає у розкритті економічної природи тонкої капіталізації, встановленні співвідношення міжнародної практики регламентування правил тонкої капіталізації з нормами вітчизняного податкового законодавства, обґрунтуванні підходу до удосконалення відповідних норм вітчизняного податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-які господарські процеси здійснюються на підставі договорів, котрі укладаються сторонами, що можуть перебувати в різних податкових юрисдикціях. Тому суб'єкти господарювання використовують таку можливість для забезпечення максимальної гнучкості руху капіталу з мінімальними податковими витратами. Зазначене досягається завдяки різним правилам міжнародного оподаткування, а також наявності або відсутності договорів про уникнення подвійного оподаткування між відповідними країнами [3]. Особливо це актуально під час здійснення операцій із фінансування діяльності в межах однієї транснаціональної компанії.

Фінансування для забезпечення діяльності компанії залежить від потреб та умов її здійснення. На практиці виокремлюють два види фінансування, а саме фінансування шляхом збільшення статутного капіталу та фінансування за рахунок залучення коштів у вигляді запозичення. Залежно від способу фінансування юридичні й податкові наслідки для компанії різняться [4, с. 150].

Наявність капіталу є важливим показником, який характеризує ефективність функціонування, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість компанії. Трактують цього показника походить із поняття «капіталізація».

Досліджуючи його економічну сутність, учені доводять, що цей термін має широке значення як оціночної категорії, так і показника процесу залучення ресурсів до обігу. Джерелами капіталізації можуть бути власні (прибуток, амортизація) або залучені (запозичені ресурси, іноземні інвестиції) кошти.

Тому для оцінювання рівня забезпеченості компанії власними ресурсами та її кредитоспроможності на практиці застосовується показник співвідношення позиченого й власного капіталів. Чим більше обсяг залучених ресурсів порівняно з власними, тим менш капіталізованою вважається компанія, оскільки виникає ризик неповернення отриманих кредитів або інших видів запозичень за рахунок генерування доходу.

При цьому передача капіталу в борг має більше економічних переваг для компанії, ніж під час поповнення її статутного капіталу. Зокрема, йдеться про можливість отримання доходів у вигляді процентів незалежно від

фінансових результатів позичальника. Водночас, збільшуючи статутний капітал, акціонер може одержати тільки пропорційну частину прибутку та лише за його наявності. Крім того, повернення боргу кредиторі відбувається після закінчення строку договору про отримання позики, а повернення в статутний капітал здійснюється тільки шляхом продажу акцій. Під час фінансування компанії через збільшення її статутного капіталу відповідальність несуть акціонери своєю часткою в капіталі, а за боргового фінансування відсутня відповідальність за діяльність компанії-позичальника, пов'язаної з будь-якими ризиками її здійснення. Одержання коштів у борг підвищує мобільність і ліквідність капіталу, тоді як вартість частки акціонерного капіталу може змінитися тільки зі зміною вартості компанії загалом [4, с. 240].

Окрім того, з точки зору оподаткування більшість держав розглядає боргові зобов'язання та капітал по-різному відповідно до вимог внутрішнього податкового законодавства. Проценти за борговими зобов'язаннями зазвичай є витратами платника податків, які знижують його об'єкт оподаткування й оподатковуються на рівні отримувача за звичайними ставками. З іншого боку, дивіденди та інші прибутки з капіталу зазвичай не зменшують базу оподаткування податком на прибуток, проте на них поширюються певні форми пільг з оподаткування на рівні отримувача. Якщо у суто внутрішньому національному контексті такі відмінності в режимі оподаткування можуть бути наслідком накладення подібного податкового тягаря як на виплати по боргових зобов'язаннях, так і на виплати з капіталу, то їх наявність у транснаціональному аспекті схиляє до керованого податковими мотивами боргового фінансування [5].

Отже, можливість компаній визначати на власний розсуд використання позиченого чи власного капіталу у формі внеску у статутний капітал в компанії інших юрисдикцій в межах групи компаній залежить насамперед від мети, котра полягає в отриманні бажаного результату саме в оподаткуванні. За таких умов оподаткування стає одним із факторів прибутковості та у такий спосіб впливає на прийняття рішення про те, куди і яким чином інвестувати.

Операції з фінансування діяльності транснаціональних компаній, здійснювані за рахунок позичених коштів, у практиці оподаткування отримали назву недостатньої капіталізації, або «тонкої капіталізації» (thin capitalization). Економічна концепція «тонкої капіталізації» полягає в прагненні до зменшення оподаткованої бази шляхом штучного підвищення витрат на обслуговування боргу.

Ознаками «тонкої капіталізації» можуть бути:

– надання «змішаних» позик, що дають кредиторі право конвертувати їх в частки участі в капіталі позичальника;

– включення в договір умови про залежність розміру відсотків від суми прибутку позичальника;

– надання позики з метою фінансування довгострокових інвестицій;

– надання суми позики пропорційної частки участі кредитора в капіталі позичальника або як умови такої участі;

– надання позики для покриття істотних збитків;

– низька кредитоспроможність позичальника, на підставі чого можна зробити висновок, що за аналогічних умов незалежними кредиторами позика не була би надана [2].

Отже, враховуючи міжнародний досвід протидії податковому плануванню, котрий ґрунтується на використанні боргового капіталу, держави в національному законодавстві закріплюють правила, що зменшують зацікавленість у борговому фінансуванні між пов'язаними особами через обмеження суми завищених процентів як складової витрат під час розрахунку податку на прибуток.

Ці правила отримали назву правил «тонкої капіталізації». Вони поширюються переважно на компанії, які здійснюють виплати іноземним асоційованим підприємствам.

Запровадження такого механізму запобігання надмірного зменшення оподаткованого доходу за рахунок виплати процентів за кредитами від пов'язаних осіб вперше здійснила Канада ще у 1971 році. Далі це відбулося в Австралії (1987 рік), США (1989 рік) та Німеччині (1994 рік). Сьогодні більшість країн світу імплементувала правило «тонкої капіталізації» в своє законодавство, зокрема Україна [6].

В міжнародній практиці застосовується кілька підходів до встановлення правил «тонкої капіталізації». Один із цих підходів пов'язаний із принципом «витагнутої руки» («*dealing-at-arm's length principle*»), використовуваним у контексті трансфертного ціноутворення [7].

За іншим підходом встановлюється фіксоване співвідношення (*fixed ratio approach*) боргового й власного капіталу (*debt-to-equity ratio*) або суми нарахованих процентів до показника *EBITDA* (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) – прибуток до вирахування витрат за процентами, податків та амортизаційних відрахувань або поєднання фіксованого співвідношення боргового й власного капіталу та відсоткового обмеження до показника *EBITDA* [1]. Проценти, що сплачуються за користування борговим капіталом, або їх частина, яка є перевищенням встановленого співвідношення, не враховуються у складі витрат під час розрахунку податку на прибуток, або перевищені проценти можуть бути перекваліфіковані на дивіденди з метою оподаткування.

В національних законодавствах багатьох країн містяться положення про співвідношення боргу до капіталу, порушення якого є приводом

для відмови на відрахування відсотків з оподаткованого прибутку. Зокрема, в табл. 1 наведено приклади застосування правил «тонкої капіталізації», що застосовуються в країнах світу щодо встановлення обмежень на розмір боргового капіталу [8].

Таблиця 1
Застосування правил «тонкої капіталізації» в країнах світу

Країна	Обмеження щодо розміру боргового капіталу
Великобританія	Не встановлюється співвідношення. Діє принцип «витагнутої руки».
Франція	Якщо співвідношення позикового і власного капіталу перевищує 1,5:1, сума нарахованих процентів не повинна перевищувати 25% оподаткованого прибутку.
Німеччина, Італія	Віднесення суми процентів на витрати у розмірі, що не перевищує 30% <i>EBITDA</i> .
Японія, Нідерланди, Нова Зеландія	Співвідношення позикового і власного капіталу 3:1.
США	Якщо співвідношення позикового і власного капіталу перевищує 1,5:1, сума нарахованих процентів не повинна перевищувати 50% <i>EBITDA</i> .
Канада	Співвідношення позикового і власного капіталу 2:1, до 2001 року діяло співвідношення 3:1.
Латвія, Литва, Данія	Співвідношення позикового і власного капіталу 4:1.
Люксембург, Словенія	Співвідношення позикового і власного капіталу 6:1.

Джерело: складено на основі [9]

У більшості країн діють також різні підходи до податкових наслідків за перевищення встановленого співвідношення боргового і власного капіталу, один з яких є перекласифікацією процентів у дивіденди. Це приводить до збільшення оподаткованого прибутку компанії-боржника та утримання податку у джерела виплати відповідно до правил міжнародного оподаткування дивідендів (Великобританія, Ірландія, Іспанія, Німеччина) [2].

Окремі країни використовують обмеження за *EBITDA* без додатково визначеного співвідношення суми боргового й акціонерного капіталу (Греція, Іспанія, Італія, Латвія, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, США) або, навпаки, із застосуванням тільки співвідношення суми боргового й акціонерного капіталу (Бельгія, Данія, Литва, Польща, Росія, Румунія, Словенія, США, Угорщина, Франція, Хорватія, Чехія, Японія). Поєднання обох видів обмежень використовують у США і Франції [2].

Суму процентів, що перевищує законодавче обмеження, дозволяється переносити на зменшення прибутку в подальших звітних (податкових) роках за умови збереження наявного обмеження (США, Данія) [8].

Виходячи з комплексного розуміння чинних положень статті 140 пункту 140.2 Податкового кодексу України, слід сказати, що віднесення суми нарахованих процентів на податкові витрати українських підприємств в повному обсязі можливе лише за умови, якщо сума боргових зобов'язань, що виникли в операціях з пов'язаними особами-нерезидентами, не перевищує суми власного капіталу в 3,5 рази. Під час здійснення такого порівняння сума боргових зобов'язань та власного капіталу визначається як середнє арифметичне їх значень на початок та кінець звітного податкового періоду [10].

У протилежному випадку нараховані в бухгалтерському обліку проценти по боргових зобов'язаннях включатимуться в склад податкових витрат відповідного податкового періоду лише в розмірі 50% ЕВІТДА за даними фінансової звітності звітного податкового періоду, в якому здійснюється нарахування таких процентів. Решта процентів підлягає включенню в податкові витрати майбутніх періодів до їх повного використання, проте з урахуванням щорічного їх зменшення на 5% та вищезазначеного обмеження [10].

Згідно з таким підходом правила «тонкої капіталізації» мають на меті протидію зловживанню співвідношенням позикового капіталу до акціонерного, яке відкриває можливості для мінімізації оподаткування транснаціональними компаніями. Цей механізм не передбачає застосування обмеження до процентних виплат на користь фінансових інституцій чи третіх осіб.

Правила «тонкої капіталізації», введені в Україні, загалом відповідають європейській та світовій практиці оподаткування в частині запроваджених обмежень, зокрема підходу США та Франції.

Середнє співвідношення позикового і власного капіталу в країнах Східної Європи становить 3,6:1, а в країнах Західної Європи воно дорівнює 3:1 [7]. Це говорить про те, що менш розвинуті країни встановлюють м'якші правила «тонкої капіталізації» для стимулювання притоку іноземних інвестицій. Застосоване в Україні співвідношення 3,5:1 відповідає загальним тенденціям країн, які знаходяться в зіставних геополітичних умовах.

Водночас поточна редакція Податкового кодексу України містить загальне формулювання щодо застосування різниці по процентах за борговими зобов'язаннями перед пов'язаними особами та не роз'яснює, стосується воно усіх процентних витрат платника податків (за записаннями від резидентів, нерезидентів, банків, інших фінансових установ, фінансовим лізингом тощо) чи лише тих, що виникли перед пов'язаними особами-нерезидентами. Як наслідок, доцільним є уточнення сфери застосування обмеження для унеможливлення двозначного трактування норми щодо застосування правил «тонкої капіталізації» в Україні.

Окрім того, в пункті 4 статті 24 про недискримінацію Модельної конвенції ОЕСР зазначається, що під час виплати процентів підприємством першої договірної держави підприємству другої договірної держави, умови віднесення таких процентів до витрат мають бути аналогічними тим, які б застосовувалися, якщо б проценти виплачувалися підприємству першої договірної держави. Також в статті 24 цього документа зазначається таке:

– правила «тонкої капіталізації» не суперечать пункту 4 статті 24, якщо вони базуються на принципі «витагнутої руки»;

– правила «тонкої капіталізації» суперечать пункту 4 статті 24, якщо вони базуються на визначеному співвідношенні (наприклад, борговий капітал до власного капіталу) [9].

Як наслідок, впроваджені правила «тонкої капіталізації» на основі встановлення фіксованого співвідношення боргового капіталу до власного суперечать принципу недискримінації, якщо нерезидент базується в країні, з якою заключений двосторонній договір про уникнення подвійного оподаткування.

Вирішити цю проблему можна поширенням правил «тонкої капіталізації» й на резидентів або шляхом внесення застережень про можливість застосування «тонкої капіталізації» до тексту конвенцій про уникнення подвійного оподаткування.

Висновки. Поняття «тонкої капіталізації» ґрунтується на особливостях форм фінансування компанії. Боргове фінансування є вигіднішим, ніж участь у статутному капіталі, оскільки проценти відносяться до складу витрат і дають змогу зменшити базу оподаткування. Зловживання співвідношенням боргового капіталу до статутного відкриває можливості для мінімізації податків, чим і користуються міжнародні компанії. Сьогодні в Україні доцільними є уточнення сфери застосування обмеження для унеможливлення двозначного трактування норми щодо застосування правил «тонкої капіталізації», а також адаптація інших нормативно-правових актів згідно з нормами Податкового кодексу, які регулюють цей аспект.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мішин М. Трансфертне ціноутворення та План дій BEPS 18.04.2014, № 16 / М. Мішин, Е. Курілов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6995>
2. Thin capitalization legislation: a background paper for country tax administrations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20Thin_Capitalization_Background.pdf
3. Серебрянський Д. Кампанія щодо боротьби з розмиванням бази оподаткування та переміщенням прибутків: висновки для України: наук.-аналіт. доповідь / Д. Серебрянський, П. Селезень. – Ірпінь: НДІ фінансового права, 2015. – 39 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndifp.asta.edu.ua/files/NAD/028_%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%8F.pdf

4. Капитализация предприятий: теория и практика: [монография] / под ред. И. Булеева, Н. Брюховецкой. – Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти; ДонУЭП, 2011. – 328 с.
5. Алиева Н. Как крупные мировые корпорации уклоняются от уплаты налогов, или двойной голландско-ирландский сэндвич / Н. Алиева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://offshorewealth.info/tax-planning/c26-taxplanning/taxevasion-big-companies>
6. Чумакова О. Податкова політика у сфері трансфертного ціноутворення: економічна ефективність і тонка капіталізація / О. Чумакова // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2004. – № 3 (42). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/17.pdf
7. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 22 July 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm>
8. Ruf M. Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules German Experience and Alternative Approaches/ M. Ruf, D. Schindker // NHH Discussion Paper RRR, Bergen December 13, 2012 – 24 p.
9. Farrar J. Debt-equity limitations in thin capitalization rules: Canadian evidence / J. Farrar, A. Mawani // (CAAA) 2008 Annual Conference Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1080639>
10. Податковий кодекс України: редакція від 1 лютого 2016 року // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК 338.4:330.332

Свистун Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Мороховець І.О.

студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАГРОЗ ЇЇ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

PERSPECTIVES OF FOREIGN INVESTMENT IN THE UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню ролі прямих іноземних інвестицій у процесах реалізації євроінтеграційної стратегії України та з урахуванням загроз її економічній безпеці. У статті розкрито сутнісні характеристики прямого іноземного інвестування, виділено позитивні кроки державної політики формування інвестиційного клімату. Проаналізовано поточні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку за регіональним та галузевим розподілом. Встановлено, що інвестиційний імідж України продовжує залишатися низьким. Виділено позитивні та негативні наслідки залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. З урахуванням цього обґрунтовано пропозиції щодо формування політики залучення та використання прямих іноземних інвестицій у реальний сектор економіки з метою дотримання вимог економічної безпеки держави.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, пряме іноземне інвестування, аграрний сектор економіки, економічна безпека.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена исследованию роли прямых иностранных инвестиций в процессах реализации евроинтеграционной стратегии Украины и с учетом угроз ее экономической безопасности. В статье раскрыты сущностные характеристики прямого иностранного инвестирования, выделены позитивные шаги государственной политики формирования инвестиционного климата. Проанализированы текущие тенденции и структура привлечения прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику по региональному и отраслевому признаку. Установлено, что инвестиционный имидж Украины продолжает оставаться низким. Выделены положительные и отрицательные последствия привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. С учетом этого обоснованы предложения по формированию политики привлечения и использования прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики с целью соблюдения требований экономической безопасности государства.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, прямое иностранное инвестирование, аграрный сектор экономики, экономическая безопасность.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the role of foreign direct investment in the processes of implementing the European integration strategy of Ukraine and taking into account the threats to its economic security. The article describes the essential characteristics of direct foreign investment, highlights the positive steps of the forming an investment climate state policy. The current tendencies of attraction of direct foreign investments into the Ukrainian economy by regional and branch distribution were analyzed. It is established that the investment image of Ukraine continues to

remain low. Positive and negative consequences of direct foreign investments into the Ukrainian economy attraction were highlighted. The proposals for the formation of a attracting and using foreign direct investment to the real economy sector policy in order to meet the requirements of the state economic security were substantiated.

Keywords: investment, investment process, foreign investment, agrarian sector of economy, economic security.

Постановка проблеми. Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють інвестиції. Для України підвищення інвестиційної привабливості є важливим стратегічним завданням і основою для вирішення соціально-економічних проблем, що стоять перед українським суспільством.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати низку вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційні аспекти економічного зростання країн тривалий час перебувають у полі зору багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, а також міжнародних організацій. Теоретичне підґрунтя міжнародної інвестиційної діяльності було закладене М. Верноном, Дж. Даннінгом, Т. Озавою, С. Хаймером. Серед фундаментальних вітчизняних досліджень цієї темі присвячені роботи В. Білошапки, Д. Мангушева, В. Пилипчука, Н. Смірної, В. Губського, А. Румянцева, О. Назаркевича, В. Сіденка,

А. Філіпенка, О. Шниркова, Ю. Макогона, Н. Фатюха.

Метою статті є проведення аналізу поточного стану іноземного інвестування в економіку України та визначення подальших перспектив надходження іноземних інвестицій відповідно до нинішніх економічних та політичних реалій та загроз економічній безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національне законодавство у сфері регулювання іноземних інвестицій декларує захист та сприяння іноземним інвестиціям, встановивши державні гарантії захисту іноземних інвестицій, звільнення іноземних інвесторів від сплати ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України. Задля спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та сприяння відновленню економіки держави, наближення законодавства України до стандартів Європейського Союзу Президент України підписав ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» (№ 1390-VIII), який скасовує обов'язкову держреєстрацію іноземних інвестицій і спрощує їх залучення в Україну.

Іноземні інвестиції в Україні є не лише вагомим фактором розвитку вітчизняної економіки, але й водночас важливим індикатором умов підприємницької діяльності у нашій державі. Цим і зумовлена та увага, яка приділяється питанням іноземного інвестування в Україні як у професійному середовищі, так і у ЗМІ. Особливої гостроти проблеми іноземного інвестування в Україні набувають саме зараз, коли українське суспільство, а не лише вітчизняна економіка, опинилось у стані гострої кризи. Тому для оцінки перспектив іноземної інвестиційної діяльності в Україні спочатку проведемо короткий ретроспективний аналіз цього явища.

При цьому треба розрізняти прямі та портфельні іноземні інвестиції. До прямих іноземних інвестицій (ПІІ) належать як реальні інвестиції, що являють собою довготермінові витрати коштів на матеріальні засоби господарської діяльності, так і фінансові інвестиції – витрати коштів на придбання цінних паперів, та навіть певні кредитні ресурси. Правда, в останньому прикладі йдеться про відносно невелику частку ПІІ.

Що ж стосується портфельних інвестицій, то до цієї категорії належать або вкладення у цінні папери у формі певного пакета (портфеля) таких документів, або ж невеликі за обсягами інвестиції, які не дають змоги їх власникам істотно впливати на діяльність підприємства.

Прямі та портфельні іноземні інвестиції справляють різний вплив на функціонування української економіки. Перші більше впливають на розвиток процесів

у сфері матеріального виробництва та надання послуг. Другі – на функціонування фінансових потоків у нашій державі. Утім, обидва ці інвестиційні потоки досить тісно взаємопов'язані.

У процесі економічного відтворення за весь період незалежності України ПІІ виконували низку важливих суспільних функцій, сприявши певній трансформації галузевої структури української економіки та притаманних їй відносин власності. Ці процеси знайшли своє відображення у диференціації ПІІ за галузями господарства України та країнами-донорами інвестицій у нашу державу.

За даними Держстату у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно.

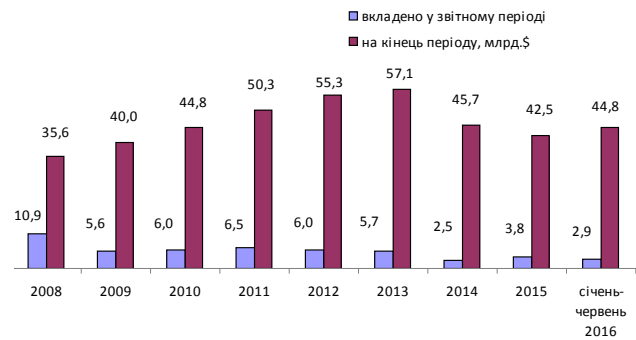


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млрд. доларів США [4]

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України станом на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн. дол. США.

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4%.

На рисунку наведено десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,5% загального обсягу прямих інвестицій.

До десяти регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської,

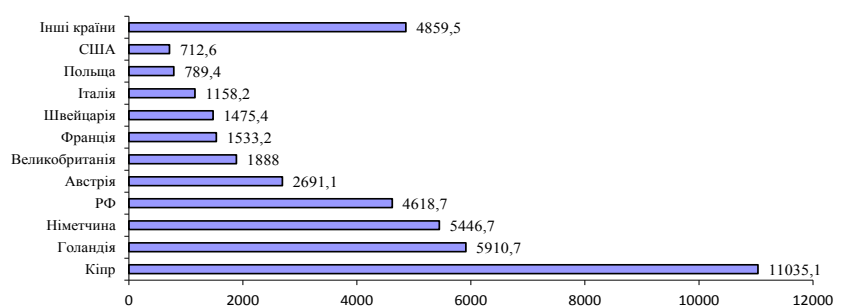


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну в 2016 році (станом на 01.10.2016 р.) за країнами-донорами, млн. дол. США [1]

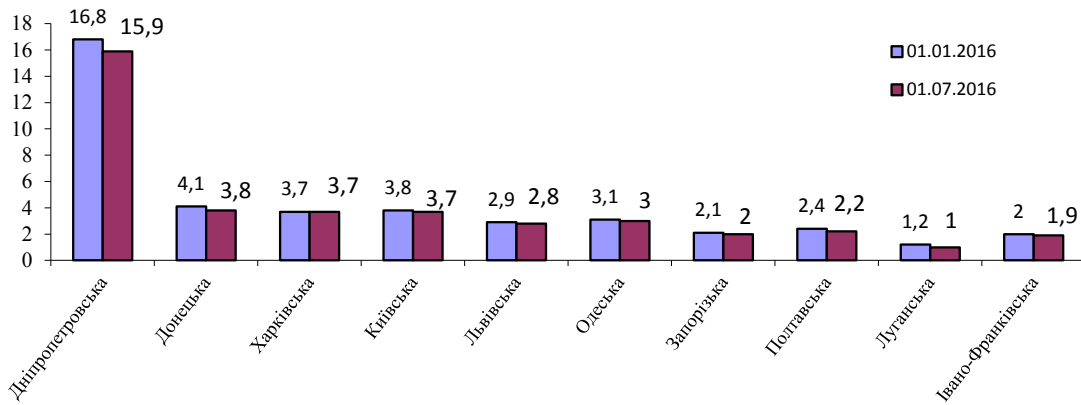


Рис. 3. Розподіл залучення прямих іноземних інвестицій за основними регіонами-реципієнтами інвестицій в Україні (у % до загального обсягу) [1]

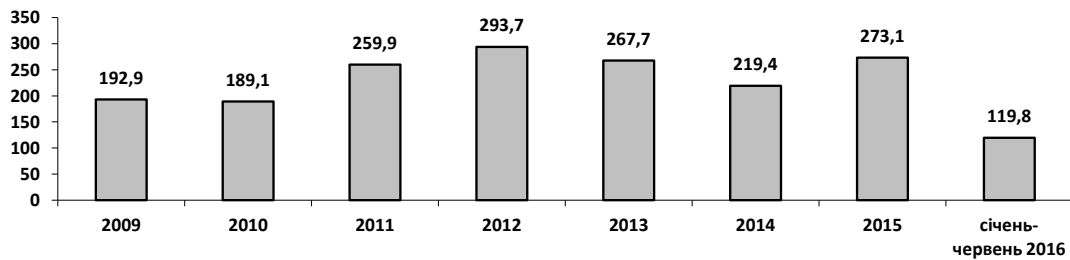


Рис. 4. Обсяги капітальних інвестицій в Україні за 2009-2016 рр., млрд. грн. [4]

Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ) надійшло найбільше всього інвестицій – 94,1% усіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їхньому розвитку.

Загалом обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2016 року становлять 119,8 млрд. грн.

Однак, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2016 року освоєно 72,2% капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 8,1%. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,9% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 3,7% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 10,0%. Інші джерела фінансування становлять 2,1%.

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій у січні-червні 2016 року залишаються промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяль-

ність – 6,8%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 2,3%.



Рис. 5. Розподіл капітальних інвестицій в економіку України за джерелами фінансування, % [4]



Рис. 6. Розподіл освоєння капітальних інвестицій в Україні за сферами економічної діяльності (у % до загального обсягу) [4]

Інвестиції в сільське господарство в 2016 році сягнули рекордних 44 мільярдів гривень. Така тенденція пов'язана з тим, що інвестори позитивно оцінюють рівень прибутковості своїх вкладень у майбутньому. Спостерігається тен-

денція до пріоритетного фінансування суміжних із сільським господарством галузей. Мотивацією цього є думка про залежність ефективності сільськогосподарського виробництва від повноцінного функціонування галузей I та II сфер АПК, підтримавши які, опосередковано можна буде зробити позитивний вплив на стан сільського господарства [1].

Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів вимагає мобілізації всіх можливих джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Їх вивчення показує, що для активного використання внутрішніх джерел потрібен час, необхідний для відновлення фінансово-кредитної системи та можливостей державного бюджету, зміцнення фінансових можливостей підприємств. Тому в найближчій перспективі особливу актуальність ми бачимо в залученні інвестицій з інших сфер економіки України та засобів іноземних кредиторів та інвесторів.

Як один із заходів акумуляції власних інвестиційних ресурсів країни можна запропонувати використання права відкриття інвестиційних рахунків для підприємства в уповноваженому банку, які виключаються з оподаткування та використовуються тільки на інвестиційні цілі, що заздалегідь декларуються підприємством (закупівля устаткування й техніки, будівництво виробничих об'єктів тощо).

Разом із залученням інвесторів із зарубіжних країн необхідно розширювати інвестиційні можливості самих підприємств, особливо необхідна переоцінка ролі амортизаційних відрахувань в інвестиційний процес, встановлення контролю за їх цільовим використанням.

Принципово новий спосіб інвестування в Україну має концепцією венчурного капіталу. Виникнення венчурних інвестицій пов'язане з формуванням фонду венчурного капіталу, куди вносять кошти банки, страхові компанії, пенсійні фонди. Засновники призначають керівника компанією, якому довіряють управління капіталом від свого імені. Він веде пошук вигідних підприємств різних галузей, які мають перспективу розвитку. Знайшовши їх, фонд купує частину акцій компанії, надаючи частину свого капіталу. Особливістю венчурного капіталу є те, що від підприємства, що інвестується, не потрібно ніяких гарантій, забезпечення. Воно просто переходить у сумісне управління керівництва підприємства і венчурного фонду за умови тимчасової участі фонду, оскільки через деякий час його частка буде продана.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не перебуває осторонь світових процесів, є досить інтегрованою у світове господарство, і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO,

Україна за рік піднялася на 20 позицій. Україна в рейтингу розміщується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна займала 109 місце. Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

У рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком.

Позиція України в міжнародному рейтингу Doing Business 2017 Equal Opportunity for All трохи покращилася. За результатами дослідження аналітиків Світового банку наша країна зайняла 80 місце, піднявшись на 3 позиції порівняно з минулим роком. Місце економіки в рейтингу визначається шляхом аналізу 11 ключових показників (табл. 1).

Таблиця 1
Позиція України в міжнародному рейтингу Doing Business

Критерії оцінки	Місце в рейтингу			Бали DTF*		
	2016	2017	Δ	2016	2017	Δ
Реєстрація нового бізнесу	24	20	4	93,88	94,40	0,52
Отримання дозволів на будівництво	137	140	-3	61,36	61,42	0,06
Доступність електромережі	140	130	10	54,84	58,45	3,61
Захист інвестора	101	70	31	50,00	56,67	6,67
Обкладення податками	83	84	-1	72,99	72,72	-0,27
Міжнародна торгівля	110	115	-5	65,15	64,26	-0,89
Доступність кредитів	19	20	-1	75,00	75,00	0
Виконання договірних зобов'язань	93	81	12	57,11	58,96	1,85
Остаточний показник	81	80	1	62,77	63,90	1,13

* DTF – Distance to frontier. «Відстань до передового рубежу»

Останніми роками умови для ведення бізнесу в Україні поліпшуються дуже повільно. Особливо контрастною ситуація виглядає, якщо поглянути на сусідні країни, що домоглися набагато більшого прогресу.

Основними тенденціями, що характеризують здійснення прямих іноземних інвестицій в економіку України, є:

1) надходження більшості інвестицій із країн ЄС;

2) інвестування коштів країнами ЄС у високорентабельні галузі економіки, які дають швидкі прибутки (у торговельний комплекс, харчову, фармацевтичну промисловість, фінансову сферу), тоді як інвестування в економіку переважної більшості країн, крім торгівлі, здійснюється в основному за такими напрямками, як інновації, науково-дослідна робота і добувна промисловість;

3) здійснення прямих іноземних інвестицій у найбільш важливі для української економіки галузі країнами, які добре знайомі зі специфікою економічного, соціального і політичного життя нашої держави, зокрема Росією;

4) недостатній обсяг надходження іноземного капіталу в Україну у формі прямих інвестицій. ТНК, що концентрують основний обсяг прямих іноземних інвестицій, в Україні представлені такими компаніями, як Mittal Steel, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, TNK-BP, Coca-Cola, Kraft Foods, Nestle, Phillip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Paterson [2].

Україна володіє такими позитивними характеристиками інвестиційного клімату, як багатий ресурсний потенціал, висококваліфікована робоча сила і вигідне географічне розташування, тоді як негативними чинниками розвитку інвестиційної діяльності, за даними Western NIS Enterprise Fund, є занадто високий рівень державного втручання в економіку країни, перешкоди адміністративного характеру, недостатність виконання показників приватизації.

Розвиток ТНК і збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні має двояке значення. Зміни на краще у соціальному, економічному і політичному житті країни, що відбуваються через залучення іноземного капіталу,

зменшують свій позитивний вплив на фоні багатьох суміжних негативних наслідків. Тому інвестиційна діяльність ТНК в Україні здійснює як позитивний, так і негативний вплив на економічне життя країни. Позитивні та негативні тенденції збільшення прямих іноземних інвестицій і розвитку ТНК у нашій державі наведено в таблиці 2.

Таблиця 2
Позитивні та негативні тенденції надходження прямих іноземних інвестицій і розвитку ТНК в Україні

Переваги:	Недоліки:
ТНК здійснюють фінансування більшості світових інновацій.	Приймаюча країна не отримує відкритого доступу до інноваційних проєктів.
Розвивається здорова конкуренція та обмін досвідом між виробниками різних країн.	Більшість ТНК створюються за рахунок злиття і поглинання вітчизняних підприємств, тому вони не мають достатньої кількості вільних коштів для розвитку виробництва.
ТНК створюють робочі місця, надають якісне соціальне та медичне забезпечення працівникам.	Переважно модернізація стосується не основних фондів підприємства, а лише покращення якості товару і розширення ринків збуту.
Використовуються передові досягнення менеджменту, що значно збільшує продуктивність.	ТНК нещадно використовують ресурси.

Розвиток сучасної економіки важко уявити без ефективної інвестиційної діяльності. Залучення інвестицій, у тому числі іноземних,

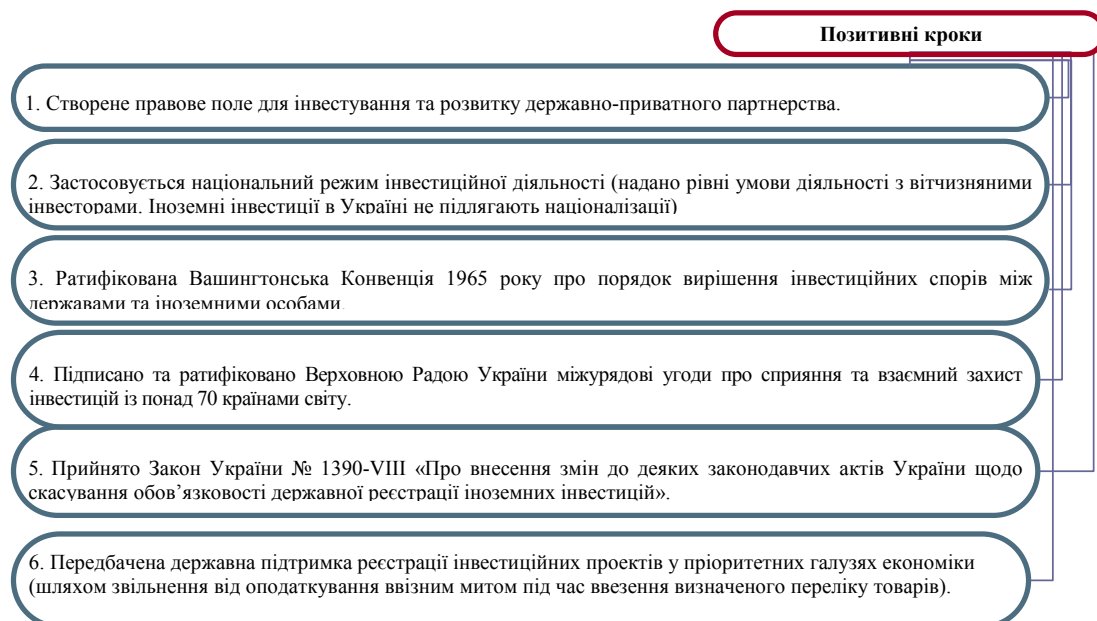


Рис. 7. Позитивні кроки в удосконаленні правової та організаційної бази для забезпечення сприятливого інвестиційного клімату

забезпечує науково-технологічний прогрес, економічне зростання, створення додаткових та збереження наявних робочих місць, активізацію підприємницької діяльності тощо. Водночас аналіз статистичних даних показує, що інвестиційна привабливість України досить низька.

Основними причинами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій, стали низький рівень довіри до влади, інтенсивне втручання органів державної влади в сектор приватного бізнесу, тіньова економіка, відсутність чіткої стратегії економічного розвитку країни, нестабільність у сфері оподаткування, нестабільність політичної ситуації в країні, корупція. Для того щоб зацікавити іноземних інвесторів у доцільності вкладення капіталу в економіку України, необхідно провести низку соціально-економічних реформ, покращити інвестиційний клімат країни. Для підвищення інвестиційної привабливості національної економіки необхідне створення сприятливого інвестиційного клімату.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Низку позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено (рис. 7).

Прямі іноземні інвестиції, кредити МВФ і приватизація, всупереч очікуванням всіх українських урядів, в тому числі нового, все ж не є панацеєю від усіх бід і самі по собі не призводять до економічного прориву. Вони є лише

невеликим доповненням до внутрішніх інвестицій. Досвід країн, що створили економічне диво, показує, що тільки акцент на внутрішні ресурси може забезпечити країні довгостроковий економічний розвиток.

Кредити міжнародних фінансових організацій ідуть насамперед на виплату попередніх боргів, тобто повертаються кредиторам, а не скеровуються на розвиток економіки. Сьогодні в Україні (як і в більшості пострадянських країн) спроможність акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів є значно нижчою, ніж у країнах Західної Європи чи США.

Якщо Україна прагне до довгострокового економічного зростання, необхідно насамперед розраховувати на внутрішні ресурси. Поступове відкриття української економіки, її інтеграція у світові процеси і структури вимагатимуть тривалого часу і повинні здійснюватися поетапно, в міру визрівання відповідних внутрішніх та зовнішніх передумов.

Найважливішим є те, що прямі іноземні інвестиції можуть бути джерелом не лише капіталу, але також нових технологій, навичок менеджменту і системи маркетингу. Ці ресурси стимулюють конкуренцію, новації, акумуляцію капіталу і завдяки цьому створюють робочі місця та економічне зростання.

Якщо говорити про захист економіки від залучення іноземних інвестицій, мова має йти не про відмову від іноземних інвестицій, які необхідні, а про нейтралізацію негативних ефектів, про забезпечення інвестиційного механізму системою безпеки.



Рис. 8. Система основних заходів посилення інвестиційного процесу на підприємствах

Створюючи сприятливі умови для вкладання іноземного капіталу, оголошуючи про національний режим для нього, практично в усіх країнах світу процес залучення іноземних інвестицій в тій чи іншій формі регламентують: їх приплив заохочують в одні галузі виробництва і обмежують в інших.

З метою посилення і прискорення інвестиційного процесу, підвищення ефективності інвестиційної діяльності разом із розробленням інвестиційних програм та проектів соціально-економічного розвитку, на нашу думку, кожне підприємство мусить здійснити цілий комплекс заходів щодо забезпечення інвестицій. Основні з них наведені на рисунку 8.

Вони дають змогу не тільки підвищити обґрунтованість і привабливість проектів довгострокових інвестицій, але й мати як керівництво до дії проект валових інвестицій підприємства. У трьох його розділах (інвестиції в основне виробництво, інвестиції у формі капітальних вкладень та інвестиції в невиробничу сферу) разом із загальноприйнятими показниками обґрунтовуються напрями і розміри інвестицій; джерела; умови, терміни надходження, освоєння і повернення залучених коштів; ефективність здійснення інвестицій; напрями, розмір та терміни використання отриманих додаткових прибутків.

Висновки. Надходження інвестицій в економіку держави чи регіону є фактором однозначно позитивним. Але, звичайно, внутрішні інвестиції виглядають набагато привабливішими, ніж зовнішні, адже вони не обтяжені тими багатьма проблемами і незручностями, що пов'язані з експансією західного капіталу.

Таким чином, розглядаючи загалом двоякий вплив іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта, можна дійти висновку, що залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України має значні переваги. Це підтверджує досвід багатьох країн Центральної та Східної Європи. А для запобігання негативним моментам цей процес потребує відпрацювання регулюючого механізму, завдяки якому іноземне інвестування стане взаємовигідним.

Активізація інвестиційного процесу багато в чому зумовлена обґрунтованістю стратегічного напрямку, тактикою здійснення інвестицій, інвестиційним кліматом та механізмом інвестування

країни, регіону, конкретного підприємства. Пропоновані організаційно-економічні заходи інвестиційного розвитку підприємств спрямовані на залучення додаткових джерел інвестицій, які необхідні для стабілізації виробництва і подальшого ефективного розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Мангушев Д.В. Прямі іноземні інвестиції: Український та світовий контекст / Д.В. Мангушев, В.К. Пилипчук, Н.О. Смірнова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова, 2016. Т. 21. Вип. 5 (47) – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_5/08.pdf
3. Фатюха Н.Г. Стан і перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н.Г. Фатюха, Я.Ю. Дем'яненко // Сталій розвиток економіки. – 2014. – № 3. – С. 54-59.
4. Свистун Л.А. Інвестиційні процеси в аграрному секторі економіки України в контексті забезпечення її продовольчої безпеки / Л.А. Свистун, А.А. Рожко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 104. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2015. – С. 134-146.
5. Уркевич В.Ю. Правові проблеми функціонування агрохолдингів в Україні [Текст] / В.Ю. Уркевич // Право та інновації. – 2013. – № 4. – С. 115-125.
6. Бабаєва І.О. Державне регулювання розвитку аграрних підприємств [Електронний ресурс] / І.О. Бабаєва // Матеріали науково-практичної конференції «Державне управління та місцеве самоврядування: історія та сучасність», 26 вересня 2012 р. – 2012. – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2012. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/04.pdf> (дата звернення: 16.10.2015 р.). – Заголовок з екрана.
7. Назаркевич О.Б. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малих сільськогосподарських підприємств [Текст] / О.Б. Назаркевич // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 17-19.
8. Barkema A. The quiet revolution in the U.S. food market [Text] / A. Barkema, M. Drabentstott, K. Welch // Economic Review (Federal Reserve Bank of Kansas City). – 2012. – № 9. – P. 325-332.
9. Ульяновченко Ю.О. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України [Текст] / Ю.О. Ульяновченко. // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_2_56.pdf (дата звернення: 16.05.2016 р.). – Заголовок з екрана.

УДК 334.78

Січко С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

SRO'S AS A NECESSARY ELEMENT FUNCTIONING OF THE FINANCIAL MARKETS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто принципи забезпечення оптимального функціонування фінансової практики. Побудована суб'єктна модель функціонування фінансового ринку, яка дала змогу визначити взаємозв'язки, що виникають у процесі функціонування фінансового ринку і спрямовані на забезпечення оптимального функціонування та досягнення ефективності регуляторного впливу. Проаналізовано національну практику використання інституту саморегулювання у різних сегментах фінансового ринку. Наголошено на проблемах, які мають місце у впровадженні саморегулювання у процес державного регулювання фінансового ринку. Окреслені позитивні ефекти від використання інституту саморегулювання та наведені пропозиції для подальшого формування відповідної фінансової практики з метою гармонізації інтересів усіх учасників.

Ключові слова: фінансовий ринок, саморегулювання, саморегулювнi організації, професійне об'єднання, некомерційні державні організації.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены принципы обеспечения оптимального функционирования финансовой практики. Построена субъектная модель функционирования финансового рынка, позволяющая определить взаимосвязи, которые возникают на финансовом рынке и призваны обеспечить оптимальное функционирование и достижение эффективности регулирования. Проанализирована национальная практика использования института саморегулирования в различных сегментах финансового рынка. Выделены проблемы, которые сопровождают практику использования саморегулирования в процессе государственного регулирования финансового рынка. Определены положительные эффекты существования института саморегулирования и даны предложения для дальнейшего формирования финансовой практики с целью гармонизации интересов всех участников.

Ключевые слова: финансовый рынок, саморегулирование, саморегулируемые организации, профессиональные объединения, некоммерческие негосударственные организации.

ANNOTATION

The author have studied the principles of ensuring the optimal functioning of financial practices. It has been created the subjective model of functioning of the financial market, which allowed determining of the interrelations that arise in the financial market and are called upon to ensure optimal functioning and achievement of regulatory efficiency. It has been analyzed the national practice of using the institute of self-regulation in various segments of the financial market. It has been discovered problems that accompany the practice of using self-regulation in the process of state regulation of the financial market. Positive effects of the existence of the institution of self-regulation have been determined and suggestions have been made for the further development of financial practices with a view to harmonizing the interests of stakeholders.

Keywords: financial market, self-regulation, self-regulating organizations, professional associations, non-profit non-governmental organizations.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий ринок являє собою полісистемне утворення,

що складається із різних сегментів. Виходячи з принципів International Council of securities Association (ICSA), для забезпечення оптимального функціонування фінансової практики, регуляторної діяльності та діяльності саморегулювнiх організацій необхідно впроваджувати:

1) принципи управління ринковою інфраструктурою. Принципи були розроблені для вирішення проблем, які виникли з еволюції бірж і клірингових та розрахункових систем на основі, наприклад, деформації і консолідації. Ці принципи покликані забезпечити основу для реалізації механізмів управління щодо постачальників інфраструктури ринку і підзвітність та прозорість для власників, користувачів і регулюючих органів;

2) принципи нормотворчості і регулювання на фінансових ринках. Принципи для кращого регулювання, які були розроблені на основі наявних механізмів регулювання, передбачають, що регулівне втручання повинно мати місце тільки за наявності доказового провалу ринку, інші засоби правового захисту будуть менш ефективними, а вигоди від втручання переважатимуть витрати;

3) рекомендації щодо діяльності саморегулювнiх організацій (далі – СРО). За відсутності міжнародного кодексу члени ICSA розробили кращі практики для здійснення допомоги суб'єктам фінансового ринку в управлінні конфліктами інтересів [1].

Виходячи з таких принципів, передумовами оптимального функціонування фінансового ринку доцільно вважати:

1) наявність нормативно-правового забезпечення (регулятори);

2) формування розгалуженої мережі різноманітних установ та інституцій (організаційна інфраструктура фінансового ринку);

3) ефективне використання фінансових інструментів (інструментальне наповнення).

У сучасних умовах розвитку української економіки реалізація означених принципів досить складна, особливо у сфері формування регуляторного апарату. Наявність не тільки державного регулятора, а й інститутів саморегулювання та нестала практика їх взаємодії визначають проблему для подальшого розвитку фінансового ринку в умовах «ручного» регулю-

вання фахових об'єднань, нерозуміння їхньої ролі і потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми саморегулювання не приділяється достатньо уваги з боку науковців-фахівців економічного блоку. В основному цю проблему досліджують науковці та практикуючі фахівці юридичного спрямування. Дослідження теоретичних та практичних проблем саморегулювання висвітлені у працях С. Еша, А. Заболоцького, С. Міщенко, Л. Минюк, Ю. Ровенського, Р. Сімпсона та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність наукових праць, із активним розвитком фінансового ринку України в умовах кризи актуалізується необхідність процесів становлення інституту саморегулювання як одного з найважливіших сегментів фінансового сектору України.

Метою статті є визначення місця саморегулювальних організацій у системі функціонування фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. International Council of securities Association (ICSA) визначає СРО як «приватну, неурядову організацію, діяльність якої спрямована на підтримку громадських інтересів для підвищення цілісності ринку. До функціоналу саморегулювальних організацій як недержавних організацій відносять:

- а) відповідність напряму діяльності державній політиці;
- б) підтримку ефективності ринку і захисту прав інвесторів за рахунок делегування повноважень державним регулятором;
- в) розроблення і впровадження норм та правил у сфері реалізації своїх повноважень за умов їх затвердження регулюючим органом;
- г) контрольно-наглядову функцію за дотриманням розроблених норм і правил;
- д) використання дисциплінарних механізмів до тих, хто порушує чинні норми і правила;
- ж) забезпечення вирішення проблем, пов'язаних із конфліктом інтересів між суб'єктами фінансового ринку [1].

Таким чином, на СРО покладається значна відповідальність перед усіма стейкхолдерами на фінансовому ринку. Відповідно до розробленої Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року ефективно функціонування української фінансової системи буде забезпечуватись шляхом проведення комплексних змін:

– у регуляторів фінансового сектору – шляхом зміцнення інституційної спроможності регуляторних органів та створення відповідних умов для ефективного нагляду та впливу, зміцнення стійкості фінансової системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу;

– в учасників фінансового сектору (різних форм власності) – шляхом очищення від

«баластів» та проблемних установ, відновлення та посилення довіри до гравців ринку, стимулювання розвитку, прозорості та конкуренції у всіх сегментах, забезпечення рівноправності учасників фінансового сектору [2].

Виходячи з основних позицій розвитку фінансового ринку в межах середовища, можна побудувати суб'єктну модель функціонування фінансового ринку (рис. 1).



Рис. 1. Суб'єктна модель функціонування фінансового ринку [розроблено автором]

Взаємозв'язки, які виникають у процесі функціонування фінансового ринку спрямовані на забезпечення оптимального функціонування та досягнення ефективності регуляторного впливу, кожний елемент системи є важливою ланкою на шляху динамічного стійкого економічного розвитку. Така позиція повністю корелюється з означеною метою в Комплексній програмі розвитку фінансового ринку України до 2020 р.

Важливою та самодостатньою ланкою фінансової системи є саморегулювальні організації. Виходячи з досвіду розвинутих країн, можна виокремити три моделі регулювання фінансового ринку.

1. Повноваження щодо регулювання ринку зосереджено у державних органів, лише незначна частка щодо нагляду, контролю, встановлення обов'язкових правил поведінки передається саморегулювальним організаціям професійних учасників ринку (США, Франція).

2. Максимальні повноваження передаються саморегулювальним організаціям, контроль за діяльністю проводиться через переговорний процес, індивідуальні узгодження із професійними учасниками ринку, при цьому у держави зберігаються контрольні функції, можливості втручання у процес саморегулювання (Великобританія).

3. Змішаний вид саморегулювання, що містить елементи двох попередніх моделей. Він характерний для країн, у яких держава законодавчо закріпила вагомості норм саморегулювальних організацій на рівні закону (Україна) [3].

Пошук оптимального варіанту співвідношення державного управління і ринкового механізму регулювання окремих сфер підпри-

емницької діяльності не є новою проблемою. Становлення фінансового сектору економіки України свідчить про об'єктивну необхідність формування відповідних інститутів для гармонізації інтересів всіх учасників. Чинна в Україні система державного регулювання характеризується високою бюрократизацією і має низку недоліків, таких як надмірність повноважень органів влади щодо встановлення правил і стандартів професійної діяльності; недостатня ефективність і високі витрати нагляду і контролю з боку органів влади; недостатність інституційно встановлених механізмів зворотного зв'язку між суб'єктами фінансового сектору й органами влади в питаннях правомочності і нагляду.

Це приводить до високих витрат держави та підприємств на підтримку неефективної системи контролю. Одним із широко застосовуваних у світовій практиці методів скорочення державного регулювання є саморегулювання, тобто передача частини прав щодо встановлення правил і контролю над ними самим учасникам ринку. Формування державної політики у сфері регулювання діяльності суб'єктів фінансового сектору супроводжується новими законодавчими інститутами, які найчастіше є результатом запозичення позитивного досвіду розвинених зарубіжних країн.

Так, в Україні оптимальна система регулювання може базуватися на законі, який дає спеціальні права, особливо у сфері взаємодії

з органами державної влади, професійним (підприємницьким) об'єднанням, що відповідають певним вимогам, а також на системі солідарної матеріальної відповідальності (страхування відповідальності) членів організації перед тими, кому їхня діяльність може завдати шкоди. Саморегулівні організації (СРО) сприяють підвищенню якості у тих сферах підприємницької та професійної діяльності, в яких існує об'єктивна необхідність у встановленні гнучких стандартів і правил.

Особливості утворення, діяльності та припинення СРО в Україні нині врегульовані на рівні галузевого законодавства. Зокрема, це закони України «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» тощо. Згідно з положеннями цих нормативних актів СРО є неприбутковими товариствами, які здійснюють регулятивні повноваження щодо своїх членів. Такими організаціями розробляються і затверджуються різноманітні норми, правила і стандарти підприємницької і професійної діяльності у відповідній сфері (наприклад, кодекси професійної етики), встановлюються механізми і способи контролю за їх дотриман-

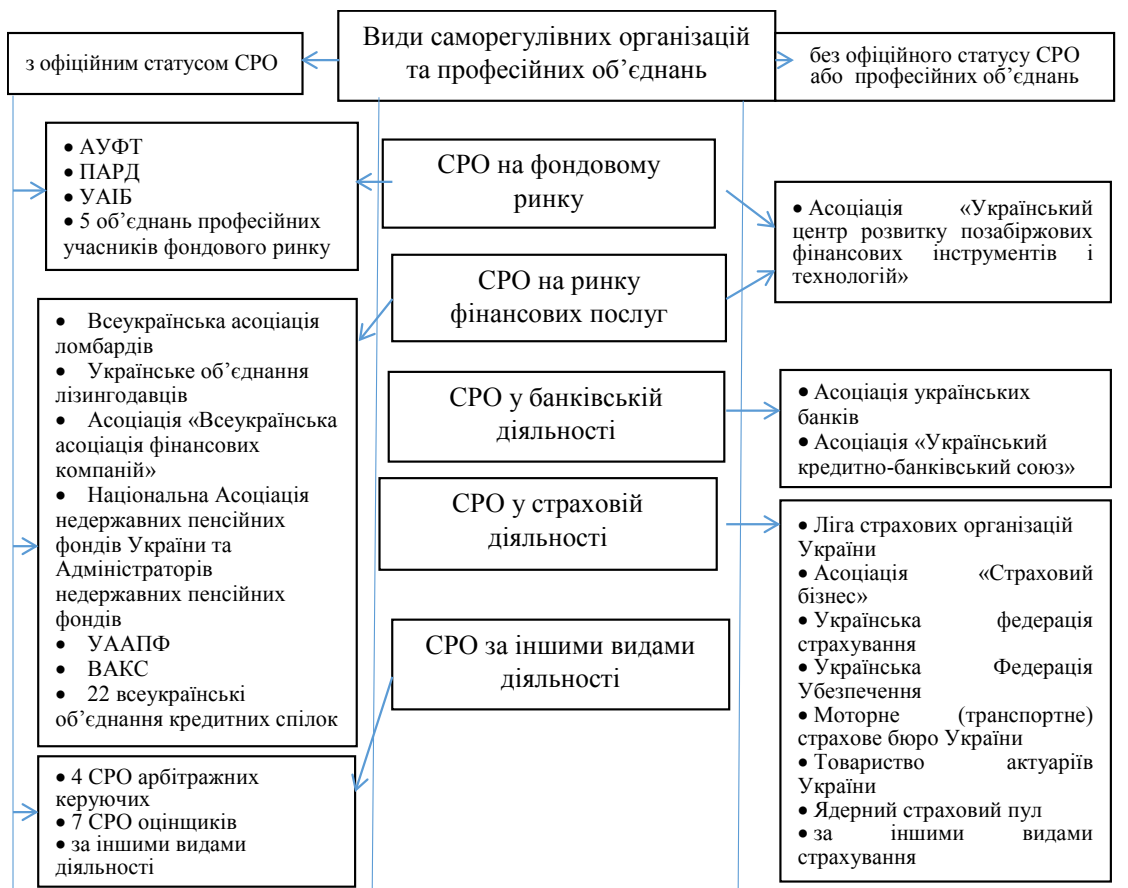


Рис. 2. СРО залежно від виду господарської діяльності [розроблено автором]

ням, а також вживаються заходи щодо притягнення до відповідальності членів, які припустилися порушень прийнятих правил і норм, а іноді – і положень законодавства [4].

Уніфікованого нормативно-правового акту, який регламентував би особливості організації та діяльності саморегульвних організацій, в Україні немає. У червні 2016 р. спільно з Міністерством економічного розвитку та торгівлі, Європейським банком розвитку та реконструкції, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН та за участю експертів та громадськості було підготовлено та презентовано Концепцію базового законопроекту про саморегульвні організації. У Концепції передбачено трансформацію репрезентативних СРО та професійних об'єднань в елемент регуляторної сфери із частковою передачею державою повноважень [5].

Таким чином, саморегульвна організація – некомерційна організація, створена з метою саморегулювання, заснована на членстві, що об'єднує суб'єктів підприємницької діяльності, виходячи з єдності галузі виробництва товарів (робіт, послуг), ринку вироблених товарів (робіт, послуг), або об'єднує суб'єктів професійної діяльності певного виду. Натепер в Україні СРО можна систематизувати залежно від виду господарської діяльності (рис. 2).

Розподіл СРО за видами господарської діяльності показав, що найбільш прогресивним у створенні інституту саморегулювання є ринок фінансових послуг та фондовий ринок. Особливістю сучасної взаємодії СРО та органів державного регулювання є те, що багато інститутів не мають офіційного статусу (реєстрації) СРО, але їм можуть бути делеговані повноваження з боку державних органів шляхом законодавчого закріплення, також співпраця інколи будується на договірних засадах, у яких зазначаються повноваження кожного контрагента. Так, ринок банківських послуг характеризується відсутністю СРО, хоча наявні асоціації повною мірою можуть претендувати на статус СРО, але рівень їх взаємодії з регулятором будується на договорах про співпрацю.

Найбільш розвинутим в цьому контексті є фондовий ринок, на якому з метою створення ефективної системи регулювання та контролю за ініціативою Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) згідно з Положенням про об'єднання професійних учасників фондового ринку (2012 р.) були утворені саморегульвні організації та об'єднання професійних суб'єктів ринку цінних паперів:

1. Асоціація «Українські фондові торговці» (АУФТ), створена 12.03.2009 р. шляхом консолідації трьох СРО (ТОВ «Регіональний фондовий союз», ВАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа»). Метою діяльності є забезпечення високого професійного рівня провадження діяльності на фондовому ринку та захист прав і законних

інтересів учасників фондового ринку України, які здійснюють торгівлю цінними паперами. Станом на 26.12.2016 р. до складу Асоціації входить 308 юридичних осіб [6].

2. Професійна Асоціація учасників Ринків капіталу та Деривативів (ПАРД) – професійне об'єднання на фондовому ринку України. Асоціація, заснована у 1996 р., представляє інтереси всіх вітчизняних депозитарних установ та торговців цінними паперами. У 2013 р. ПАРД підтвердила статус саморегульвної організації за видом професійної діяльності (депозитарна діяльність), а на початку 2015 р. отримала статус СРО з торгівлі цінними паперами. Станом на 31.12.2015 р. було 336 членів ПАРД, у тому числі депозитарних установ – 256, торговців цінними паперами – 304 [7].

3. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) є добровільною недержавною некомерційною організацією, що об'єднує усі компанії з управління активами в Україні. УАІБ заснована в квітні 1995 р. і є однією з найстаріших професійних організацій учасників фондового ринку. Це єдина в Україні саморегульвна недержавна організація, якій держава делегувала частку своїх повноважень, визначивши це Законом України «Про інститути спільного інвестування» та Положенням про об'єднання професійних учасників фондового ринку, затвердженим рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2012 р. № 1925 [8].

Також станом на кінець 2015 р. в Україні здійснювали діяльність такі об'єднання професійних учасників фондового ринку, як Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв (за видом професійної діяльності – депозитарна діяльність); Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв (за видом професійної діяльності – діяльність із торгівлі цінними паперами); Українська асоціація інвестиційного бізнесу (за видом професійної діяльності – діяльність з управління активами інституційних інвесторів); Асоціація «Українські фондові торговці» (за видом професійної діяльності – діяльність із торгівлі цінними паперами); Асоціація «Українські фондові торговці» (за видом професійної діяльності – депозитарна діяльність) [9].

Таким чином, у процесі державного регулювання центральні органи влади й управління можуть передавати певні функції на аутсорсинг чи делегувати окремі повноваження саморегульвним та громадським організаціям або суб'єктам підприємництва, діяльність яких із функціональної позиції спрямована на нормування та контроль професійної діяльності своїх членів у межах компетенції; захист професійних інтересів своїх членів у спорах з органами влади та споживачами; гарантію цивільної відповідальності членів у мінімально встановлених розмірах; професійну громадську експертизу законопроектів. Повна відповідальність щодо виконання делегованих функцій залишається

за державним органом, який може встановлювати правила, обмеження та вимоги до їх проведення, контролювати процес та результати виконання, а також відкликати повноваження.

Крім означених СРО на фондовому ринку, в Україні на законних підставах функціонує низка СРО на ринку фінансових послуг. У 2008 р. Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затвердила Положення, яким встановлено порядок і умови делегування повноважень саморегульним організаціям страховиків щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринку страхових послуг та сертифікації фахівців ринку страхових послуг, а також визначено обов'язковість внесення інформації про такі організації до реєстру саморегульних організацій фінансових установ [10]. Але до сьогодні в Україні не було зареєстровано жодної СРО. На страховому ринку України діє три добровільних професійних об'єднання: Ліга страхових організацій України, Асоціація «Страховий бізнес» та Українська федерація страхування. Ліга страхових організацій України (ЛСОУ) (1992 р.) – найвпливовіша організація та неприбуткове об'єднання учасників ринку страхових послуг України, яке створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринку страхових послуг (налічує 50 членів-учасників). Асоціація «Страховий бізнес» (2004 р.) – неприбуткова організація, діяльність якої спрямована на захист інтересів і прав учасників Асоціації; сприяння розвитку страхового ринку України; допомогу в питаннях розвитку страхового законодавства, методології та методики страхування (25 учасників). Метою діяльності Української федерації страхування (2008 р.) є сприяння розвитку прозорого класичного убезпечення (страхування) в Україні, недопущення недобросовісної діяльності її учасників, гарантування високого рівня послуг страхування, а також інтеграція українського та європейського ринків убезпечення (страхування), захист інтересів учасників Асоціації (31 учасник).

Чисельність членів цих організацій не перевищує 106 страхових компаній, що становить близько 30% від загальної кількості. Така ситуація є свідченням недостатнього рівня інституційного розвитку на страховому ринку та підтвердженням необхідності запровадження обов'язкової участі страхових компаній у саморегульних організаціях страховиків. Чинні професійні об'єднання страховиків після прийняття відповідної нормативно-правової бази можуть бути перетворені в саморегульні організації.

Щодо ринку недержавного пенсійного забезпечення, то відповідно до Положення «Про делегування саморегульній організації адміністраторів недержавних пенсійних фондів окремих повноважень» саморегульною організацією є об'єднання адміністраторів НПФ,

створені відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та інформації, яку внесено до реєстру саморегульних організацій фінансових установ [3]. Станом на 30.09.2016 р. було зареєстровано 65 недержавних пенсійних фондів та 22 адміністратори НПФ. На засадах саморегулювання діє Національна Асоціація Недержавних пенсійних фондів України та Адміністраторів Недержавних пенсійних фондів (2004 р.), яка є неприбутковою організацією. Основними напрямками її роботи є активна співпраця з органами законодавчої та виконавчої влади з метою удосконалення нормативно-правових актів регулятора; розвиток міжнародних контрактів; проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення; розроблення єдиних норм, стандартів етики поведінки на ринку та створення технічних і програмних центрів, які сприятимуть спрощенню роботи адміністраторів НПФ [11].

Крім цього, саморегульною організацією адміністраторів недержавних пенсійних фондів є Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів (УААПФ) (2006 р.). УААПФ приймає активну участь у розвитку законодавчої бази, моніторингу проблемних питань діяльності недержавних пенсійних фондів, активно взаємодіє з органами державної влади та суб'єктами фінансових ринків з метою запровадження та дотримання європейських стандартів якості послуг на ринку накопичувального пенсійного забезпечення та захисту інтересів учасників накопичувальних пенсійних фондів. Членами УААПФ є 5 компаній: ТОВ «Всеукраїнський адміністратор пенсійних фондів»; ТОВ «Фріфлайт АПФ»; ТОВ «АПФ «Центр персоналізованого обліку»; ТОВ «АПФ «Адміністратор пенсійного резерву»; ТОВ «ОТП Адміністратор пенсійних фондів» [12].

На кредитному ринку статус саморегульних організацій має Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС) (2003 р.) ВАКС працює за такими головними напрямками, як робота з нормативно-правовими актами, представництво професійних інтересів членів ВАКС, їх інформаційна підтримка; збір та аналіз звітності, навчання; міжнародна співпраця (станом на 01.12.2016 р. її членами є 89 кредитних спілок) [13].

Також в Україні працюють всеукраїнські об'єднання кредитних спілок: Українська об'єднана кредитна спілка (УОКС) – працює на базі ВАКС; Об'єднана кредитна спілка «Національна асоціація кредитних спілок» – працює на базі Національної асоціації кредитних спілок; Об'єднана кредитна спілка «Програма захисту вкладів», яка об'єднує кредитні спілки всіх регіонів України, та інші [3].

Крім цього, в Україні функціонують всеукраїнські саморегульні організації оцінщиків, які станом на лютий 2017 р. містять 2500 суб'єктів, об'єднаних у 7 СРО, таких як Громадська організація Всеукраїнське об'єднання «Українське

товариство оцінювачів»; Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська спілка оцінювачів»; Громадська організація «Всеукраїнська Асоціація Фахівців Оцінки»; Громадська організація «Асоціація спеціалістів банківської оцінки України»; Всеукраїнська громадська організація «Союз експертів України»; Всеукраїнська громадська організація «Спілка оцінювачів землі»; Громадська організація «Всеукраїнська спілка експертів оцінювачів».

Вказані СРО здійснюють повноваження із громадського регулювання оціночної діяльності, яка регламентується Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [14].

Новою сферою саморегулювання в Україні стало створення інституту саморегулювання щодо діяльності арбітражних керуючих, що було закріплено Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», який набув чинності 19.01.2013 р. Відповідно до Закону саморегулювальна організація арбітражних керуючих – це всеукраїнська громадська організація, що об'єднує арбітражних керуючих та виконує повноваження щодо громадського регулювання їхньої діяльності, такі як контроль за виконанням положень цього Закону й інших нормативно-правових актів у діяльності арбітражних керуючих, її членів; участь у розробленні нормативно-правових актів і заходах щодо питань відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом; участь у професійній підготовці арбітражних керуючих та підвищенні їх професійного рівня; участь у складі кваліфікаційної та дисциплінарної комісії; захист інтересів членів саморегулювальної організації арбітражних керуючих в органах державної влади й органах місцевого самоврядування; інформування суспільства про практику та проблемні питання у процедурах відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом; інші повноваження [15].

Нині в Україні діє чотири саморегулювальні організації арбітражних керуючих: Всеукраїнська громадська організація «Асоціація антикризового менеджменту» та Всеукраїнська громадська організація «Національна саморегулювальна організація арбітражних керуючих» (створені Наказом Міністерства юстиції України від 11.03.2013 р. № 406/5); Громадська організація «Всеукраїнська асоціація фахівців із питань відновлення платоспроможності та банкрутства» (згідно з Наказом Міністерства юстиції України від 02.07.2013 р. № 1305/5); Всеукраїнська громадська організація «Українська палата арбітражних керуючих» (згідно з Наказом Міністерства юстиції України від 14.08.2013 р. № 1698/5) [16].

Висновки. Саморегулювання як інститут, який признаний забезпечити ефективність функціонування і взаємодії стейкхолдерів фінансового ринку, має тривалу практику

використання у розвинених країнах. Саморегулювання має низку переваг перед державним регулюванням, таких як нижчий рівень бюрократизації, значно менше фінансове навантаження на державу, кращий контроль за збереженням балансу інтересів професійної спільноти та інтересів суспільства, залучення професійної спільноти до нормотворчого процесу, збільшення передумов для здорової конкуренції всередині професійної спільноти, зменшення (мінімізація) корупційних ризиків тощо.

Тому курс України в напрямі наслідування досвіду розвинених країн та перехід до саморегулювання у деяких сферах є обґрунтованим. Однак в Україні немає збалансованої концепції розвитку та законодавчо закріпленої єдиної моделі саморегулювання, побудованої на основоположних принципах діяльності саморегулювальних організацій, таких як незалежність від держави, наявність повноважень щодо контролю, рівність учасників, відкритість, участь у нормотворчому процесі та інше, єдиних для всіх СРО незалежно від сфер діяльності. Однак розвиток інноваційних напрямів фінансового сектору стимулює появу нових акторів – неприбуткових недержавних організацій. Все це висвітлює потребу у прийнятті уніфікованого нормативно-правового акта, який заклав би фундамент для розвитку саморегулювання в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Principles for Financial Market Infrastructures. CPSS-IOSCO. 2012. Retrieved from: <https://icsa.global/sites/ICSA%20Best%20Practices%20Consultation.pdf>
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р.: постанова Національного банку України від 18.06.2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.
3. Еш С.М. Ринок фінансових послуг: підручник / С.М. Еш. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 400 с.
4. Насырова Г.А. Регулирование и саморегулирование страховой деятельности / Г.А. Насырова // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 4 (63). – С. 5-11.
5. Заблоцький А. Саморегулювальні організації – це крок до «розумного регулювання» [Електронний ресурс] / А. Заблоцький. – Режим доступу: <http://brdo.com.ua/analytics/samoregulivni-organizatsiyi/>.
6. Асоціація «Українські фондові торговці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aust.com.ua/Zvit.aspx>.
7. Професійна Асоціація учасників Ринків капіталу та Деривативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pard.ua/>.
8. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uaib/vectors/about_association.html
9. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>
10. Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>.

11. Національна Асоціація Недержавних пенсійних фондів України та Адміністраторів Недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.napfa.com.ua/>.
12. Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaapf.com/>.
13. Всеукраїнська асоціація кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vaks.org.ua/>.
14. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-estimate-appraisers.html>
15. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 року № 2344-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
16. Минюк Л.Д. Взаємодія саморегулівних організацій із державним органом з питань банкрутства щодо адміністративно-правового забезпечення діяльності арбітражних керуючих в Україні [Електронний ресурс] / Л.Д. Минюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. – Вип. 31. – Т. 2. – 2015. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/4474/19C.pdf>

УДК 336.543.23

Тарасевич Н.В.*кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету***Нікітюк К.І.***студентка кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету***Баранецька Н.О.***студентка кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ У СУЧАСНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

THE FEATURES OF THE FUNCTIONING OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN THE CONTEXT OF MODERN BANKING SYSTEM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті авторами розглянуто банківський сектор у контексті банків з іноземним капіталом. Досліджено особливості функціонування іноземних банків в сучасних умовах. У ході аналізу виявлено більшу стабільність банків з іноземним капіталом порівняно з приватними. Визначено сферу впливу в межах національної економіки. Обґрунтовано основні загрози надмірної присутності іноземного капіталу в банківському секторі.

Ключові слова: іноземний капітал, банківський сектор, стабільність, рейтинг, іноземний банк, перспективи.

АННОТАЦИЯ

В статье авторами рассмотрен банковский сектор в контексте банков с иностранным капиталом. Исследованы особенности функционирования иностранных банков в современных условиях. В ходе анализа отмечена большая стабильность банков с иностранным капиталом по сравнению с частными. Определена сфера влияния в рамках национальной экономики. Обоснованы основные угрозы чрезмерного присутствия иностранного капитала в банковском секторе.

Ключевые слова: иностранный капитал, банковский сектор, стабильность, рейтинг, иностранный банк, перспективы.

ANNOTATION

The article looks at the banking sector through the context of banks with foreign capital. The authors analyze the features of foreign banks functioning in modern conditions. In the process of the analysis, they point out that the stability of banks with foreign capital is bigger in comparison with private banks. The sphere of influence within national economy is defined. The main threats of excessive presence of foreign capital at the banking sector are also proved.

Keywords: foreign capital, banking sector, stability, rating, foreign bank, prospects.

Постановка проблеми. Як відомо, банківський сектор відіграє провідну роль у забезпеченні фінансової стабільності держави та підвищенні рівня розвитку економіки. Сучасна банківська система України виявилась найбільш вразливою до поточної економічної кризи. Останні роки стали для банківської системи України серйозним випробуванням, як наслідок, можна спостерігати загальне зменшення кількості банків, яких в країні тепер менше сотні. Але ця тенденція не поширюється на банки з іноземним капіталом, кількість яких зазнала лише несуттєвих змін. Отже, необхідно більш детально розглянути функціонування

банків з іноземним капіталом, а також те, яку роль вони відіграють в банківському секторі за сучасних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливої уваги заслуговує функціонування іноземного капіталу під час світової фінансової кризи. Зокрема, М.Г. Дмитренко та Ю.В. Жежерун досліджували присутність іноземного капіталу в банківському секторі України у контексті з'ясування його впливу на стабільність фінансової системи держави у довгостроковій перспективі. Т.С. Смовженко та О.О. Другов обґрунтували доцільність розробки та застосування в Україні політики управління процесом купівлі вітчизняних банків закордонними інвесторами та розглядали їх можливі варіанти.

О.І. Барановський свої зусилля спрямував на дослідження через порівняння впливу іноземного капіталу на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусії.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування банків з іноземним капіталом у сучасній банківській системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жодна країна не може досягнути економічної стабільності в умовах ізоляції від світової економічної системи. Саме взаємопроникнення окремих національних економік через механізм іноземних інвестицій, створення спільних транснаціональних корпорацій і є основою глобалізації світової економіки.

Вплив іноземного капіталу на розвиток національної банківської системи багатогранний і досить неоднозначний. З одного боку, поява іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі означає додаткові ресурси для активних операцій, кредитування економіки і громадян, передовий досвід роботи та управління банками, введення світових стандартів ризик-менеджменту, нових банківських технологій, автоматизації банківських процесів. Але, з іншого боку, виникає небезпека швидкого зростання частки іноземного банківського

капіталу, пов'язана з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відпливом фінансових ресурсів [1].

Але, незважаючи на певні недоліки, неможливо не сказати про важливість оцінки процесу залучення іноземного капіталу у контексті проблеми підвищення капіталізації банківської системи України. Про це свідчить досвід низки країн Центральної та Східної Європи, для яких активна експансія іноземного капіталу в банківській сектор розпочалася ще в середині 1990-х років [2]. В число основних гравців на ринках Східної та Центральної Європи сходять середні за світовими масштабами регіональні європейські банки, а саме бельгійський «КВС», австрійські «Bank Austria», «Erste» і «Raiffeisen», італійські «UniCredit» і «IntesaSanPaolo», французький «Societe Generate», німецькі «Commerzbank» і «DresdnerBank». Наприклад, в Чехії, Польщі, Угорщині, Словаччині та Словенії іноземними власниками банків є перш за все банки країн-членів ЄС.

Нині в Україні в умовах кризового стану економіки зникає поле для основних видів діяльності банків, які приносять прибуток, тобто зникають вкладники та кредитори. Ця проблема спричинила масову ліквідацію банків, і, якщо не приділити уваги подальшим умовам функціонування банків, це може мати гірші наслідки. Для більшої наочності згадаємо ефект доміно, де можна прослідкувати підвищену чутливість банківської системи загалом.

Як ми можемо спостерігати з рис. 1, наведеного нижче, структура іноземного капіталу в банківській системі зазнала деяких змін: на 1 січня 2017 року в Україні функціонували 96 банків, з яких 38 були з часткою іноземного капіталу, а 17 – зі стовідсотковим іноземним капіталом. Підставами для того, щоб визнати банк неплатоспроможним, є наявні проблеми

банка з виконанням обов'язків, недовірою на ринку, від'ємним власним капіталом та переважною кількістю проблемних заборгованостей.

Одним з найважливіших факторів стабільності іноземних банків можна назвати міцну підтримку материнських компаній як у фінансовому плані, так і з боку стратегії розвитку та технологій загалом. Зокрема, це дало змогу українській фінансовій системі втриматися у період фінансово-економічної кризи 2008-2010 років. Але у 2014-2015 роках вітчизняна економіка відчула на собі впливи створених раніше дисбалансів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Не менш згубною для економіки країни була так звана чистка банків, що проводиться широко, масштабно і, як і рефінансування, без загальних і однакових для всіх правил. Як наслідок, в період 2014-2017 років було закрито більш ніж 90 банків. Але, незважаючи на загальне скорочення банків майже вдвічі, кількість банків з іноземним капіталом залишилася відносно незмінною, зменшилась лише на 11 одиниць, що вказує на більшу стабільність банків з іноземним капіталом.

На 1 січня 2017 року частка іноземних банків досягла свого найбільшого значення й склала 39,58%, що на 12,36 п. п. більше, ніж у 2014 році. Але треба відзначити, що таке стрімке зростання відбулося не через збільшення кількості іноземних банків, а через зменшення кількості національних банків.

Зміни були зумовлені не лише закриттям, але й перерозподілом в структурі капіталу. Тобто деякі українські банки викупаються іноземними інвесторами. Дослідження, які були проведені фахівцями МВФ та Всесвітнього банку, показали, що внаслідок приватизації, злиття банків з іноземними банками, зміни структури деяких банків вдалося істотно підвищити ефективність функціонування банківського сектору у цих країнах. Наприклад, у 2015 році «Укргазпромбанк» був викуплений компанією «Primestar Energy FZE» (ОАЕ), а також у тому ж році новим власником «Астра банку» стала

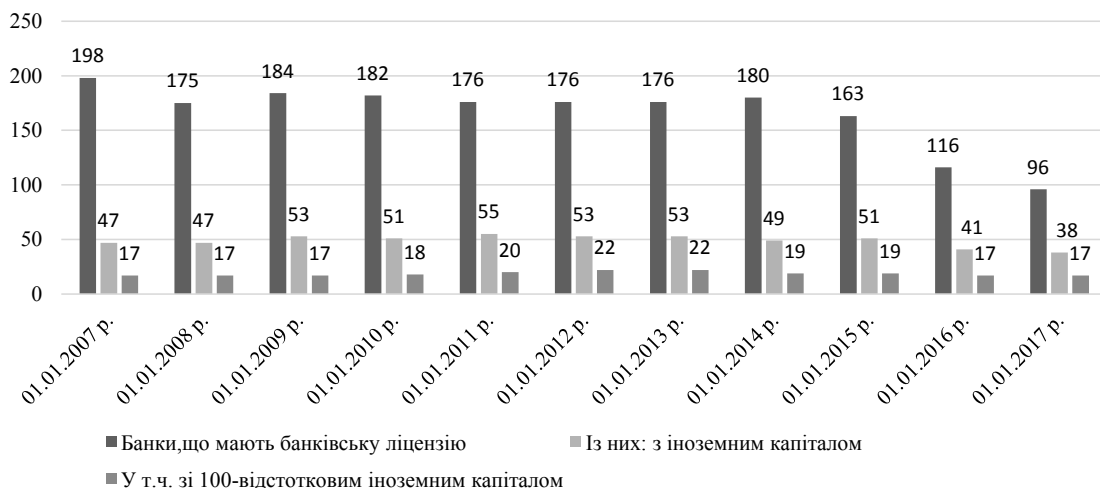


Рис. 1. Кількість банків в Україні у період 2007-2016 рр. [3]

українсько-американська аграрна компанія з реєстрацією на Кіпрі «AgroHoldingLimited» [4]. Найчастіше українські банки викупають з метою більш зручного управління компанією, наприклад, якщо інвестор має справу з валютою та з постійною необхідністю керувати платіжними та з такими умов банк може стати прибутковим та важливим елементом.

Доля іноземного капіталу в банківській системі впливає як на кількісні, так і на якісні показники, на відсоткові ставки, на тарифи банків та на якість послуг, що надаються банками [3].

Лідерами рейтингу життєздатності найбільших банків, що працюють в Україні, який складено «Forbes» за результатами першого півріччя 2016 року, стали установи з іноземним капіталом. Банки оцінювалися за такими кількісними показниками надійності, як ліквідність, рентабельність, достатність капіталу, а також якісними факторами безперервності платежів, підтримки акціонерів та ризиків країн їх походження. До групи А з високим рівнем життєздатності увійшли французький «КредіАґріколь», австрійський «Райффайзен Банк Аваль», німецький «ПроКредит Банк», голландський «ІНГ Банк Україна», американський «Сітібанк», «УкрСиббанк» (Франція та ЄБРР), «Правекс-Банк» (Італія), «Кредо-Банк» (Польща), «UniCreditBank». Замикає десятку лідерів «Альфа-Банк», який належить «АВН Group». Група В в рейтингу представлена 13 банками із середнім рівнем життєздатності, з яких три є державними, три – банками з іноземним капіталом, решта – приватними вітчиз-

няними. Державній «тріяді» («Ощадбанк», «Укрексімбанк» і «Укргазбанк»), незважаючи на підтримку з боку Мінфіну і досить високу ліквідність, треба буде покращити якість кредитних портфелів і знайти внутрішні джерела залучення капіталу. До групи С із задовільним рівнем життєздатності увійшли три приватні вітчизняні і три російські банки [5].

Серед найбільш прибуткових банків за підсумком минулого року (рис. 2) більшість склали банки з іноземним капіталом – 7 банків, також 2 банки з державною часткою («Ощадбанк», «Укргазбанк») та один з приватним капіталом («ПУМБ»). На топ-3 найбільш прибуткових банків («Райффайзен Банк Аваль», «Сітібанк» та «ОТП Банк») припадало 57,5% загального обсягу прибутку, отриманого банківською системою України [6].

Також на січень 2017 року, згідно з рейтингом «Форіншурер», який був складений на базі офіційної статистики українських банків, наданої НБУ у грудні 2016 року, зазначено, що в п'ятірку найбільш надійних банків України входять такі банки, як «КредіАґріколь Банк», «Райффайзен Банк Аваль», «Ощадбанк», «Кредобанк» та «Укрексімбанк» [7]. У табл. 1. представлені показники прибутковості найбільш надійних банків України. Можемо бачити, що три з п'яти найбільш надійних банків є банками з іноземним капіталом.

Ці банки також мають вищу рентабельність активів та капіталу порівняно з державними банками, що забезпечує їх конкурентні переваги.

Тому можна стверджувати, що іноземні банки не тільки змогли пережити кризу з мінімальними збитками для балансу і репутації, але й продовжують утримувати стратегічний курс на збереження ринкових позицій в Україні [5].

Головними причинами більш високої стресостійкості іноземних банків стали:

- фінансова підтримка материнських структур;
- більш висока лояльність вкладників;
- менш ризикова політика фондуювання з меншою залежністю від ресурсів роздрібних вкладників;

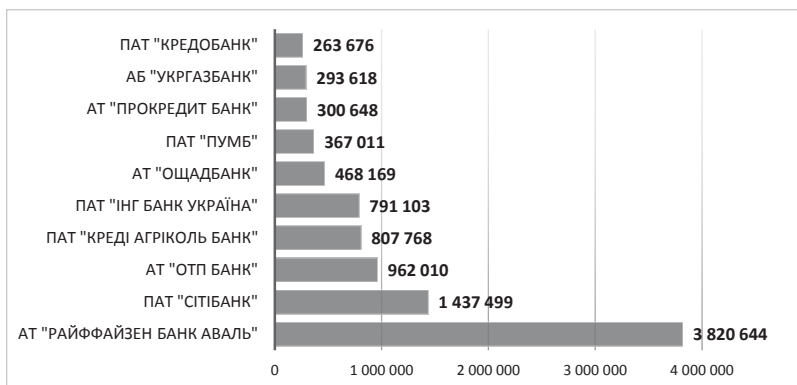


Рис. 2. Найбільш прибуткові банки України за результатами 2016 року, прибуток (тис. грн.)

Таблиця 1

Найбільш надійні банки України [7]

Назва банку	Власники	Кількість підрозділів в Україні	Рентабельність активів (%)	Рентабельність капіталу (%)
«КредіАґріколь Банк»	«Credit Agricole», Франція	164	2,72	25,18
«Райффайзен Банк Аваль»	«Raiffeisen Bank», Австрія	551	3,56	28,70
«Ощадбанк»	Державний, гарантується 100% вкладів	3 798	0,30	13,97
«Кредобанк»	«РКО Bank Polska», Польща	109	3,18	22,33
«Укрексімбанк»	Державний	108	-0,30	-4,22

– своєчасний вихід більшості іноземних банків з високомаржинального бізнесу споживчого кредитування;

– ефективна стратегія зниження витрат і реорганізації мережі [8].

Іноземні інвестори завжди були більш дисципліновані у виконанні регуляторних вимог НБУ і у першому півріччі збільшували статутні капітали своїх «дочок» активніше, ніж місцеві банки.

Висновки. На даному етапі економічного розвитку Україна перебуває у такій ситуації, коли власними силами їй неможливо досягти значних зрушень в соціально-економічному становищі, тому залучення іноземного капіталу в національну економіку є необхідним для сприяння цьому процесу. Існування і розвиток іноземних банків на ринку України позитивно впливають на систему загалом. У них більше можливостей щодо підтримки своїх філіалів, вони в хорошому сенсі посилюють конкурентну боротьбу, змушуючи банки з локальним капіталом еволюціонувати. Крім того, сам факт функціонування іноземного банківського бізнесу на українському ринку – це позитивний сигнал і для міжнародних інвесторів, що загалом перспективно для економіки країни [9]. Серед позитивних моментів присутності іноземних банків можна виділити такі: швидше та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності; зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел; спроможність іноземних банків з вищою капіталізацією здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду; розширення спектра якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів; запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває зараз особливо великого значення в умовах об'єднань, поглинання і злиття банків.

Тому функціонування іноземного капіталу в банківській системі України є важливим фактором, оскільки підвищує її стійкість в період внутрішніх і зовнішніх потрясінь [10].

Але не треба забувати про певні загрози, які несе в собі надмірна частка кількості іноземних банків, такі як загроза економічному суверенітету, відтік прибутків з країни, зростання ризиків спекулятивної діяльності, можливі загрози фінансовій та економічній безпеці країни через лобювання власних інтересів іноземних інвесторів на банківському ринку.

Також важливим елементом є структура власності банків з іноземним капіталом, оскільки вона впливає на функціонування та стабільність банківської системи й визначає напрями її розвитку. При цьому значення має ідентифікація

не лише кінцевого власника, але й країни походження капіталу з метою виключення неконтрольованості банківського ринку і відтоків капіталів закордон, зокрема в офшорні зони.

В основі конкурентного регулювання іноземних банків має лежати використання державними органами сукупності методів та інструментів, які забезпечують недопущення монополізації діяльності банків з іноземним капіталом на українському банківському ринку, створюють умови для розвитку добросовісної конкуренції, сприяють підвищенню конкурентоспроможності банківської системи і формуванню ділової репутації на міжнародному фінансовому ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що подальший моніторинг ситуації на ринку з іноземним капіталом є в пріоритеті, тому що національна валюта девальвує. Це може стати причиною подальшого укріплення фінансового положення іноземних банків та, відповідно, погіршення стану національних банків.

Але перш за все для повноцінного функціонування банків як з іноземним, так і з приватним капіталом необхідні стабілізація на банківському ринку та пожвавлення економіки загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорошенко Г.О. Сучасні тенденції руху іноземного капіталу у банківському секторі України / Г.О. Дорошенко // Економічний аналіз. – 2013. – № 12. – С. 32-34.
2. Осадчий Є.С. Банки з іноземним капіталом на ринку України: проблеми та перспективи розвитку / Є.С. Осадчий // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33 – С. 94-102.
3. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
4. Сайт новин [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.112.ua
5. Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua>
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>
7. Форіншурер – журнал про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>
8. Корнелюк Р.И. Присутствие иностранных банков в Украине / Р.И. Корнелюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/blog>
9. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>
10. Тарасевич Н.В. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи України / Н.В. Тарасевич, К.Е. Мазуренко // Регіональна економіка та управління. – 2016. – № 3 (10). – С. 74-77.

УДК 369.5:396.1

Федина В.В.

*старший викладач кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України***ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ У СФЕРІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ****GENDER ASPECTS IN PENSION SYSTEM IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Останніми роками у багатьох країнах світу зростає інтерес до гендерних проблем національних пенсійних систем. У статті розглядаються гендерні аспекти у сфері пенсійного забезпечення в Україні. Визначено основні причини гендерної нерівності та окреслено напрями вирішення гендерних проблем під час реформування пенсійної системи.

Ключові слова: гендер, гендерні відмінності, статеві-вікова структура, страхові внески, пенсія.

АННОТАЦИЯ

В последние годы во многих странах мира растет интерес к гендерным проблемам национальных пенсионных систем. В статье рассматриваются гендерные аспекты в сфере пенсионного обеспечения в Украине. Определены основные причины гендерного неравенства и обозначены направления решения гендерных проблем при реформировании пенсионной системы.

Ключевые слова: гендер, гендерные различия, половозрастная структура, страховые взносы, пенсия.

ANNOTATION

In last years in different countries arises the interest to gender problems of national pension systems. In article is analyzed the gender aspects of pension system formation in Ukraine. Defined the main reasons of gender inequality and stated the directions of gender problems solving during the reforms of pension system in Ukraine.

Keywords: gender, gender differences, gender and age structure, insurance payments, pension.

Постановка проблеми. Україна, обравши європейський вектор розвитку, взяла на себе орієнтацію на наявну у провідних європейських країнах модель соціальної ринкової економіки, яка означає високий рівень соціальних стандартів і принцип гендерної рівності. Основні принципи гендерної рівності – рівність чоловіків та жінок в усіх сферах суспільного життя – закріплено у статті 24 Конституції України, яка гарантує рівні права та можливості для чоловіків і жінок для їх самоствердження, рівність їх перед законом. Проте сьогодні жінки домінують у найбільш соціально незахищених категоріях населення – серед пенсіонерів, безробітних, працюючих у бюджетній сфері тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом гендерним питанням у тих чи інших сферах суспільного життя приділяється значна увага. Це пов'язано з тим, що Україна підписала Декларацію Тисячоліття ООН, де однією з цілей є забезпечення гендерної рівності. Науково-критичний аналіз літератури, в якій тією чи іншою мірою порушено питання формування соціально-демографічної політики в контексті старіння нації і реформування пенсійної системи, дає підстави стверджувати, що поза ува-

гою науковців залишилися саме гендерні аспекти цих проблем, тому вони потребують більш глибокого аналізу. Дослідженнями проблем гендерного характеру займаються такі відомі вчені, як Е. Лібанова, М. Баксакова, Ю. Саєнко, О. Грیشнова, О. Коваль, Г. Герасименко [17], О. Макарова, Т. Марценюк, О. Линдюк [14].

Мета статті полягає у розкритті гендерних особливостей у сфері пенсійного забезпечення та визначенні основних напрямів вирішення гендерних проблем під час реформування пенсійної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гендерна рівність – рівні права і рівні можливості для жінок і чоловіків у суспільстві, рівні умови для реалізації прав людини, участі в національному, політичному, економічному, соціальному та культурному розвитку, отримання рівних винагород за результатами участі [1].

Важливою подією у становленні гендерної рівності став Всесвітній саміт Тисячоліття, який відбувся у вересні 2000 року. Саме тут була прийнята та затверджена главами 191 держави світу, в тому числі й Україною, Декларація Тисячоліття ООН, в якій держави зобов'язувалися «сприяти рівності чоловіків і жінок та розширенню прав і можливостей жінок як ефективного засобу боротьби зі злидністю, голодом і хворобами та стимулювання розвитку, що має справді стійкий характер» [1]. Підписавши ці міжнародні документи, Україна взяла на себе зобов'язання щодо втілення міжнародних стандартів дотримання рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у суспільстві.

На виконання міжнародних зобов'язань Україна внесла принцип гендерної рівності до Конституції (зокрема, ст. 24, 23, 21), де проголошується, що «рівність прав жінки та чоловіка забезпечується наданням жінкам рівних із чоловіками можливостей у суспільно-політичній та культурній діяльності, в одержанні освіти та професійної підготовки, у праці та винагороді за неї» (ст. 24) [2].

Основною проблемою сьогодення є декларативний характер гендерної рівності та формальність прав жінок в Україні. У глобальному рейтингу гендерної рівності, розробленому Всесвітнім економічним форумом, який розраховується шляхом порівняння можливостей чоловіків і жінок у чотирьох сферах (політиці, працевлаштуванні і побудові кар'єри, освіті та охороні здоров'я), Україна в 2016 році посіла 69 місце із 144 країн

[5], погіршивши своє становище ще на 2 пункти порівняно з 2015 роком [6].

Гендерна асиметрія у пенсійних питаннях формується під впливом факторів, серед яких вчені виділяють такі групи, як 1) фактори, пов'язані з особливостями побудови пенсійної системи, коли схеми і механізми функціонування цієї системи диференційовані для чоловіків та жінок. Як правило, ціллю такої диференціації є спроба за допомогою пенсійної системи нівелювати відмінності гендерних ролей у трудовій та сімейно-побутовій сферах; 2) фактори, які ззовні впливають на пенсійну систему (демографічні процеси, гендерні ролі чоловіків і жінок у тих сферах життєдіяльності, які безпосередньо пов'язані з пенсійною системою через механізми збирання пенсійних внесків та формування пенсійних виплат). [14].

Одним із основних чинників, що привів до пенсійного реформування як у світі, так і в нашій державі, є демографічний. Населення України значно зменшилося (із 51,7 млн. жителів у 1989 році до 47,5 млн. у 2004 році). Відповідно до демографічних прогнозів, така тенденція продовжиться. На початок 2017 року чисельність населення становила 42,58 млн. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [7]. За прогнозом Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, у 2050 році населення України становитиме лише 33,2 млн. жителів, тоді як ООН називає ще песимістичнішу цифру – 26 млн. громадян [8, 9, 11]. На відміну від економічно розвинених країн, де старіння населення формується як через зниження народжуваності, так і через збільшення тривалості життя населення, особливістю цього процесу в Україні є те, що він відбувається тільки через падіння народжуваності за відсутності зростання (і навіть за деякого зниження) тривалості життя. Відзначимо, що за даними Інституту демографії та соціальних досліджень українці у середньому вмирають на 12-13 років раніше, ніж представники інших європейських країн [11]. Відповідно до міжнародних критеріїв населення вважається старим, якщо частка осіб віком 65 років і старших перевищує 7%. Станом на початок 2016 року майже кожен сьомий житель України перебував у такому віці (кожний десятий чоловік та кожна п'ята жінка) [12].

Статеві-вікова структура населення України характеризується значним переважанням жінок у старших вікових групах. Станом на 1 січня 2016 року співвідношення жінок і чоловіків становило 1,160. Статевий дисбаланс населення поглиблюється з віком: якщо у віковій групі 55-59 років на кожну тисячу жінок припадає 771 чоловік, то у віці 60-69 років – 658, а у віці 70 років і більше – лише 440 чоловіків, тобто у цих вікових групах співвідношення жінок і чоловіків збільшується із 1,22 (вік 55 р.), 1,5 (вік 65 р.) до 2,28 (вік 80 р.) [10].

Чисельна перевага жінок над чоловіками спостерігається із 35 років та з віком збільшується, однак ця перевага залежить від місцевості проживання: серед міського населення починається з 28 років, сільського – з 49 років.

Цей дисбаланс зумовлений надвисокою смертністю чоловіків працездатного віку та низькими показниками можливості їх дожиття до пенсійного віку. Ризик для українця померти у віці до 60 років – 40%, тоді як у Швейцарії не доживають до 60 років всього 8% чоловіків [17]. Імовірність настання передчасної смерті для чоловіків у 3 рази вища, ніж для жінок, унаслідок чого середня тривалість життя жінок значно перевищує середню тривалість життя чоловіків (73,7 проти 62,2 року).

Оскільки середня очікувана тривалість життя жінок є довшою, ніж у чоловіків, більшою є кількість їх у структурі населення, то і ймовірніше, що вони, доживши до похилого віку, залишаться самотніми. Чисельність самотніх жінок у віці понад 65 років перевищує чисельність відповідної категорії чоловіків у 5,1 раза, а у віковій групі понад 70 років – в 5,6 раза [13].

Проблема самотності серед літніх жінок ускладнюється низькою матеріальною забезпеченістю, відсутністю належного соціального захисту, низьким рівнем здоров'я жінок похилого віку. Самотні жінки-пенсіонерки зазнають значно вищого ризику бідності, ніж самотні чоловіки. За розрахунками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, рівень бідності самотніх пенсіонерів-чоловіків (13,8%) є значно нижчим, аніж рівень бідності жінок-пенсіонерок, що проживають самі (19,8%) [11].

Середня заробітна плата жінок в Україні традиційно перебуває на рівні 69-77% від середньої заробітної плати чоловіків у різних галузях економіки, що приводить до значних відмінностей у розмірі страхових внесків до соціальних фондів, які сплачують жінки і чоловіки протягом свого трудового життя. Гендерні відмінності у рівні заробітної плати зумовлені низькою чинників, таких як концентрація жінок у галузях із традиційно нижчими рівнями оплати праці (охороні здоров'я, освіті, культурі, соціальному забезпеченні); робота на посадах нижчого рівня, а отже, і менше оплачуваних; поширення неповної зайнятості серед жінок; можливість репродуктивної перерви у жінок, внаслідок чого вони часто стикаються із труднощами під час найму на роботу [16].

За даними 2016 р. середня заробітна плата жінок за всіма галузями економіки становила 74,65% від середньої заробітної плати чоловіків (відповідно 4480 проти 6001 грн. на місяць) [15]. Отже, і сумарні внески, які сплачуються до Пенсійного фонду жінками, є значно меншими.

За даними Пенсійного фонду, сьогодні в Україні налічується 11,9 млн. цивільних пенсіонерів. Пенсію отримують 7,5 мільйонів

жінок і лише 4,4 мільйона чоловіків. Тобто, жінки становлять 2/3 пенсіонерів, або на одного пенсіонера-чоловіка припадає майже 2 жінки-пенсіонерки [17].

Гендерні відмінності у пенсійному законодавстві в поєднанні з нижчою заробітною платою жінок приводять до відмінностей у розмірі їх пенсій. За даними ПФУ середня пенсія жінок становить лише 72,4% від середньої пенсії чоловіків. Прогнозні розрахунки показують, що за умови збереження наявного гендерного розриву заробітної плати варто очікувати подальшого зростання гендерної диференціації пенсій [9].

На наш погляд, украй важливим моментом реалізації пенсійної реформи є відповідність накопичувального і гендерного принципів. Накопичувальну систему можна вважати справедливою лише в тому суспільстві, в якому всі працівники реально володіють не тільки рівними правами, а й рівними можливостями. Нова тривірнева пенсійна система передбачає, що кількість і якість оплачуваної праці кожної людини залежить лише від її бажання і вміння працювати. Але реальність, на жаль, децю інша через дотримання певних стереотипів поведінки, виконання тих чи інших соціальних ролей, які нав'язуються суспільством, культурою, релігією. Накопичувальна система не враховує фактично нерівного становища у сфері зайнятості окремих соціальних груп працівників, насамперед жінок. Негативний вплив на розмір пенсії жінок, безсумнівно, буде чинити сформована практика використання численних соціальних пільг, призначених за законодавством для всіх працівників із сімейними обов'язками. Згідно з даними державної служби статистики цими пільгами користуються лише жінки [4]. У новій пенсійній системі розмір пенсійних накопичень буде визначатися не тільки величиною заробітної плати, а і страховим стажем (тобто періодом, протягом якого проводилися відрахування в пенсійний фонд). А цей стаж у жінок менший, ніж у чоловіків, оскільки практично всі соціальні пільги, призначені для працівників із сімейними обов'язками, використовуються переважно жінками.

Таким чином, кожна професійно зайнята жінка, яка народила хоча б одну дитину і використала трирічну відпустку з догляду за нею, автоматично втрачає цей період зі свого потенційно можливого страхового стажу. Якщо ж дітей двоє, то 6 років і т. д. Схожі проблеми виникають із використанням лікарняних листів із догляду за хворою дитиною, які оплачуються із фонду соціального страхування, а з цих виплат відрахування у пенсійний фонд не здійснюються. Жінка має значно менший період часу, порівняно з чоловіками, для того, щоби сформувати більший страховий стаж і отримати вищу заробітну плату. Оскільки менша тривалість їх страхового стажу, нижчі доходи, ніж у чоловіків, менший розмір страхових внесків, які вони сплачуватимуть до нако-

пичувального фонду, то і сума пенсійних накопичень також буде меншою. Водночас середня очікувана тривалість життя після досягнення пенсійного віку у жінок є значно довшою, ніж у чоловіків. Тому під час розрахунків майбутніх пенсій суми, накопичені на пенсійних рахунках жінок, будуть ділитися на більшу кількість років і середньомісячні виплати будуть меншими. Розрахунки показують, що за відмінності заробітної плати чоловіків і жінок на 30-40% за всіх інших рівних умов пенсійні накопичення жінок становитимуть 70-75% від накопичень чоловіків. У разі використання відпустки з догляду за однією дитиною її пенсійні накопичення становитимуть 63-71% від накопичень чоловіка. Якщо жінка матиме двох дітей і використовуватиме дві відпустки – то 56-65%, якщо трьох дітей – 50-58%. За прогнозами експертів, через 20-30 років пенсія жінок становитиме 20-30% від пенсії чоловіків [18, с. 10].

Таким чином, можна констатувати, що введення сьогодні нової накопичувальної державної системи пенсійного страхування у тому вигляді, в якому вона сформульована, неминуче приведе до подальшої фемінізації бідності в літніх роках.

Висновки. Пенсійна проблематика – одна з найскладніших у державі. Метою національної пенсійної реформи є забезпечення належного рівня життя людей похилого віку на засадах соціальної справедливості, гармонізації відносин між поколіннями та сприяння економічному зростанню. Тому модель реформування пенсійної системи має враховувати результати гендерних досліджень у цій сфері та не повинна порушити принцип рівності прав чоловіків і жінок. Адже під час дослідження питання гендерних аспектів у системі пенсійного забезпечення було виявлено, що жінки є групою, рівність прав якої не дотримується. Різниця у тривалості життя чоловіків і жінок в Україні приводить до величезної гендерної асиметрії складу пенсіонерів. Хоча сьогодні гендерна диференціація розмірів пенсійного забезпечення за віком невелика (середня пенсія жінок становить 72,4% від середньої пенсії чоловіків), проте запровадження в Україні накопичувального складника системи державного пенсійного страхування приведе до зростання гендерної нерівності у розмірах пенсійних виплат, що загрожує подальшою «фемінізацією» бідності в Україні. Зменшення гендерної диференціації пенсійних виплат може бути досягнуте лише за умови врахування гендерних дисбалансів під час розроблення національної моделі пенсійної реформи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цілі розвитку тисячоліття 2000-2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/mdgs

2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – 141 с.
3. Фозикош М.М. Проблема гендерної рівності в сучасному українському суспільстві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kds.org.ua/blog/fozikosh-mm-problema-gendernoi-rivnosti-v-suchasnomu-ukrainskomu-suspilstvi>
4. Уварова О. Права жінок і гендерна рівність в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helsinki.org.ua/prava-zhinok-i-henderna-rivnist-v-ukrajini-o-uvarova/>.
5. Індекс гендерного розриву – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/indeks-gendernogo-rozryvu-2016>
6. 2016 Human Development Report. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2016-report>
7. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2017 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/kn/kn_u/kn1216_u.html
8. Інформація щодо очікуваних змін чисельності пенсіонерів у довгостроковій перспективі / Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/mlsp.gov.ua>
9. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
10. Вікова структура населення України (1989-2016). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/dem/piramid/all.php>
11. Інститут демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України / Офіційний сайт / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idsp.gov.ua/>
12. Загальна характеристика статево-вікового складу населення України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2015/dem_zag_0115.pdf
13. Струченков О. Динаміка бідності в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/ru/dynamika-bidnosti-in-ua/>.
14. Линдюк О.А. Гендерні підходи у сфері пенсійного забезпечення державних службовців / О.А. Линдюк / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej19/PDF/16.pdf>
15. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2016 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/Szp_ed/Szp_ed_u/Szp_ed_2016_u.htm
16. Герасименко Г.В. Гендерні невідповідності пенсійної системи в Україні: проблеми та перспективи / Г. В. Герасименко / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11787/08-Gerasumenko.pdf?sequence=1>
17. Скільки в Україні пенсіонерів: чому так мало чоловіків доживають до пенсії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/397718/skilky-v-ukrayini-pensioneriv-chomu-tak-malo-cholovikiv-dozhyvayut-do-pensiyi>
18. Толстоухова С. Утвердження гендерної рівності: реальність та перспективи // Вісник Пенсійного фонду України. – № 3. – 2007. – С. 10.

УДК 330.341.1

Чернявська Л.В.
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ІНСТИТУЦІЙНА ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE INSTITUTIONAL BASIS FOR STATE REGULATION OF INNOVATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню інституційної основи державного регулювання інноваційної діяльності. Основна увага приділена аналізу наявного механізму державного фінансування інноваційної діяльності. Автор робить висновок про необхідність перегляду цього механізму та необхідність модернізації бюджетного законодавства та законодавства про інноваційну діяльність.

Ключові слова: інноваційна діяльність, суб'єкт інноваційної діяльності, державне фінансування інноваційної діяльності, бюджетне законодавство, законодавство про інноваційну діяльність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению институциональной основы государственного регулирования инновационной деятельности. Основное внимание уделяется анализу существующего механизма государственного финансирования инновационной деятельности. Автор делает вывод о необходимости пересмотра этого механизма и о необходимости модернизации бюджетного законодательства и законодательства об инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, субъект инновационной деятельности, государственное финансирование инновационной деятельности, бюджетное законодательство, законодательство об инновационной деятельности.

ANNOTATION

The article is devoted to investigating the institutional bases of State regulation of innovation. The main attention is paid to the analysis of the existing mechanism of State funding for innovative. The author makes a conclusion about the necessity of revising this mechanism and about the need for modernization of the budget legislation the innovative legislation.

Keywords: innovation, innovator, state financing of innovation, budget legislation, innovative legislation.

Постановка проблеми. Світовий досвід доводить, що наявність ресурсного потенціалу в країні без ефективного використання інтелектуального потенціалу не є запорукою багатства країни та її громадян. Сьогодні все більшого значення набуває саме інноваційність підприємництва, вона є невід'ємною складовою розвитку економіки та її конкурентоспроможності в світі. Значення інновацій активно обговорюється на державному та регіональному рівнях, в наукових колах та в сфері бізнесу. Однак можна стверджувати, що і сьогодні в Україні немає оптимальної співпраці між державою, бізнесом та наукою в питаннях ефективного реалізації інноваційного потенціалу. Безумовно, інноваційні розробки мають реалізуватися в практичній площині, а держава повинна забезпечувати сприятливі для цього умови.

Впровадження і використання інноваційних продуктів та інноваційних технологій у вироб-

ництві дасть змогу виробляти продукцію вищої якості за менших витрат, вдосконалювати обладнання, механізми тощо, необхідні для виробництва, й загалом ставати конкурентоспроможними на ринку, що динамічно розвивається. Перехід до наукоємного виробництва пов'язаний зі значними ризиками, тому потребує фінансової підтримки з боку держави. Водночас стан розвитку інноваційної діяльності в Україні знаходиться на критично низькому рівні, що не в останню чергу зумовлено відсутністю ефективної державної інноваційної політики та неналежною організацією інституційного забезпечення інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання інноваційної діяльності досліджувалися в багатьох наукових джерелах, зокрема в працях Й.А. Шумпетера, В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Е.М. Лібанової, А.А. Гриценка, О.В. Макарової, М.О. Кизима, І.Ю. Єгорова, І.В. Одоцюка, С.В. Онишко, О.М. Колодізева.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак практичні проблеми реалізації механізму державного регулювання інноваційної діяльності, а також організаційні та інституційні компоненти цього механізму залишаються недостатньо розкритими.

Мета статті полягає в дослідженні інституційної основи інноваційної діяльності, визначенні ролі державного регулювання у її формуванні та розвитку, а також пошуку шляхів удосконалення державного регулювання інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасної економічної науки характерне паралельне існування різноманітних, а нерідко і суперечливих концептуальних парадигм розуміння сутності інноваційної діяльності. Одним із родоначальників фундаментальних наукових досліджень в царині теорії інновацій став Й. Шумпетер з працею «Теорія економічного розвитку» (1911 р.), в якій визначив п'ять основних форм інноваційної діяльності («нових комбінацій» за тогочасною термінологією):

- 1) виготовлення нового блага;
- 2) впровадження нового методу (засобу) виробництва;
- 3) освоєння нового ринку збуту;
- 4) отримання нового джерела сировини чи напівфабрикатів;

5) проведення відповідної реорганізації [1, с. 159].

С.В. Онишко справедливо відзначає, що важливим кроком на шляху розвитку теорії інновацій потрібно визнати теорію інноваційного підприємництва, що стала своєрідною відповіддю на виклики економічного розвитку кінця ХХ століття, зокрема у сфері становлення нової підприємницької економіки. Ця теорія щільно пов'язує підприємницьку та інноваційну діяльність. Зокрема, зростання обсягів інвестицій в інноваційну сферу стає тим чинником, який через розвиток підприємництва забезпечує загальні економічні успіхи. При цьому відбуваються активні структурні зрушення економіки, що знаходять своє втілення в падінні темпів розвитку традиційних галузей за одночасного зростання сфери новітніх інформаційних технологій [2, с. 47].

Тривалий час теоретичні дослідження інноваційної діяльності стосувалися виключно або переважно мікрорівня, при цьому і умови, і зміст, і наслідки інноваційної діяльності розглядалися з точки зору конкретного підприємства чи корпорації; зовнішнє ж економічне середовище (платоспроможність кінцевих покупців, система оподаткування, взаємозв'язок виробництва та навколишнього природного середовища тощо) розглядалося лише як сукупність факторів, які керівництво підприємства має враховувати під час реалізації інноваційних проектів.

Сучасна економічна наука все більшою мірою ґрунтується на розумінні нерозривної єдності між власне інноваційною діяльністю суб'єктів на мікрорівні господарювання та соціально-економічним середовищем на макрорівні. За такого підходу держава та підприємство взаємно зацікавлені в активізації інноваційної діяльності: створення державою сприятливого середовища для інновацій дає змогу підприємству розширювати обсяги своєї діяльності та підвищувати її прибутковість, а розширення інноваційної діяльності підприємств збільшує фіскальні надходження держави та забезпечує інші соціальні ефекти, такі як, зокрема, більш раціональне використання природних ресурсів, ощадне енергоспоживання, підвищення рівня заробітних плат працівників.

Безумовно, в умовах ринкової економіки сподіватися на інтенсивне пряме державне інвестування усіх соціально корисних інноваційних проектів комерційних підприємств марно, саме тому держава має зосередитися на формуванні інституційної основи інноваційної діяльності, що передбачатиме запровадження прозорих процедур відбору інноваційних проектів, механізмів їх стимулювання за рахунок державних коштів, а також організацію діяльності державних установ, покликаних виконувати поставлені завдання.

Аналізуючи взаємозв'язок між загальним станом фінансової системи країни та ефективністю інноваційної діяльності, Х. Хуанга

та Ч. Ксу роблять висновок, що темпи економічного росту знаходяться в прямій функціональній залежності від очікуваної дохідності інвестицій в інноваційний сектор (тобто від ефективності інновацій) та у зворотній функціональній залежності від рівня ризику інновацій (тобто від ступеня успішності практичної реалізації інноваційних проектів), а від рівня розвитку фінансової інфраструктури країни залежать дохідність і ризик інноваційної діяльності в межах певної економічної системи [3].

Розглядаючи фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, О.М. Колодизев виділяє такі основні стратегічні пріоритети державного регулювання інноваційної діяльності:

1) формування належних умов розвитку інтеграційних процесів (забезпечення конкуренції в науковій і науково-технічній діяльності; інтеграція науки і виробництва; сприяння розвитку міжнародного наукового співробітництва);

2) фінансово-кредитне забезпечення (пряме бюджетне фінансування; надання безпроцентних банківських позичок малим підприємствам та окремим винахідникам; створення інноваційних фондів, що користуються податковими пільгами);

3) правове забезпечення (права, охорона інтелектуальної власності; розвиток патентно-ліцензійної системи);

4) реформування організаційної структури щодо створення мережі технополісів, технопарків та інкубаторів [4, с. 10].

Незважаючи на високий ступінь наукової розробки, нинішня модель державного управління інноваційної діяльності себе не виправдала. Так, згідно з даними Державного реєстру інноваційних проектів [5], сьогодні в Україні лише три чинні інноваційні проекти, що мають державну реєстрацію, і, відповідно, їм може бути надана державна фінансова підтримка. Більше того, за весь час в Україні зареєстровано в державному реєстрі лише 17 інноваційних проектів [6]. Критично низький рівень участі держави у фінансуванні інноваційних проектів показують і статистичні дані. Якщо у розвинутих країнах обсяг державного фінансування інноваційної діяльності складає 30-40% від загальної вартості інноваційних проектів, то в Україні цей показник коливається в межах 3-6% [7, с. 214].

На нашу думку, основним фактором, що знижує ефективність державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, є недосконалість законодавчого регулювання державного фінансування інвестиційних проектів.

Базовим законодавчим актом, що визначає механізми державного регулювання інноваційної діяльності, є Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV, ч. 1 ст. 6 якого визначає, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [8].

Слід також зауважити, що для пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державою мають надаватися додаткові пільги та гарантії. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні визначаються Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI, відповідно до ст. 2 цього Закону ними є науково і економічно обґрунтовані напрями провадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень [9]. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні, що затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років, та середньострокові, що визначаються на період до 5 років і спрямовані на виконання стратегічних пріоритетних напрямів. Середньострокові пріоритетні напрями можуть бути загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів.

Найбільш ефективною формою державного стимулювання інноваційної діяльності є надання державної фінансової підтримки. Відповідно до ч. 1 ст. 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» на державному рівні суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка у вигляді:

- повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;
- часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів міс-

цевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

- повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

- майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування» [8].

Для того щоб інноваційний проект міг отримати фінансову підтримку з боку державного чи місцевого бюджету, він має бути внесений до Державного реєстру інноваційних проектів. Державна реєстрація інноваційного проекту здійснюється за ініціативою суб'єкта інноваційної діяльності у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України [10], спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. З червня 2014 р. таким органом є Міністерство освіти і науки України як правонаступник прав та обов'язків Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації з питань реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Міністерство освіти і науки України веде Державний реєстр інноваційних проектів. Однак необхідною умовою занесення проекту до Державного реєстру інноваційних проектів є його кваліфікування інноваційним. Проте для кваліфікування інноваційного проекту необхідно провести його експертизу, яку організує Міністерство освіти і науки України за рахунок коштів суб'єктів інноваційної діяльності, які заявляють проекти на державну реєстрацію.

Після того, як інноваційний проект внесено до Державного реєстру, у відповідних бюджетах можуть передбачатися кошти для його фінансової підтримки. Таким чином, проходження суб'єктом інноваційної діяльності процедур державної реєстрації проекту жодною мірою не гарантує надання йому державної фінансової підтримки, а лише зумовлює подальшу необхідність звертатися до розпорядників бюджетних коштів з пропозиціями передбачити відповідне фінансування інноваційного проекту в проекті державного чи місцевого бюджету. І навіть якщо така пропозиція буде схвалена розпорядником бюджетних коштів, для того, щоб фінансова підтримка інвестиційного проекту дійсно була надана, кошти на неї мають бути передбачені в державному бюджеті України, для чого необхідне рішення Верховної Ради України за умови попередньої підтримки Міністерства освіти

і науки України, Міністерства фінансів України, Кабінету Міністрів України та бюджетного комітету Верховної Ради України.

Навіть без врахування різноманітних корупційних складових така бюджетна процедура надання державної фінансової підтримки інноваційних проектів є непосильною для більшості суб'єктів інноваційної діяльності, що й зумовлює критично малу кількість зареєстрованих інноваційних проектів і практично нульові обсяги їхньої державної підтримки. На нашу думку, такий механізм державної підтримки інноваційної діяльності потребує інституційних змін та виведення його із загальної моделі бюджетних процедур. Найбільш оптимальною у цьому відношенні була б модель, відповідно до якої у державному бюджеті мають передбачатися кошти на здійснення державної фінансової підтримки інноваційної діяльності, які потім мають на конкурсній (тендерній) основі розподілятися між суб'єктами інноваційної діяльності, наприклад, за зразком системи публічних закупівель «PROZORRO» або навіть і з використанням цієї системи. За такого підходу суб'єкт інноваційної діяльності має забезпечити конкурентоспроможність запропонованого проекту, а відповідні органи державної влади – дотримання норм бюджетного законодавства в процесі надання фінансової підтримки інноваційному проекту, завдяки чому у суб'єкта інноваційної діяльності відпаде необхідність у лобюванні виділення бюджетних коштів для фінансової підтримки його проекту. Але при цьому слід мати на увазі, що реалізація зазначених пропозицій вимагає істотних змін у бюджетному законодавстві та законодавстві про інноваційну діяльність.

Висновки. Враховуючи викладене, маємо достатні підстави стверджувати, що наявна інституційна модель державного регулювання інноваційної діяльності не забезпечує належного рівня державної фінансової підтримки інноваційних проектів. Перехід від бюджетно-кошторисної моделі фінансування державної підтримки інноваційної діяльності до моделі тендерних процедур може забезпечити реальне

державне фінансування інноваційних проектів, обраних в результаті відкритого конкурсу, і вимагає суттєвої модернізації бюджетного законодавства та законодавства про інвестиційну й інноваційну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; пер. с нем., англ. В.С. Автономов и др. – М.: Эксмо, 2008. – 863 с.
2. Онишко С.В. Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / С.В. Онишко; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 448 арк.
3. Huang H. Institutions, Innovations, and Growth / H. Huang, Ch. Xu // IMF Working Paper, 1999. – 11 p.
4. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.М. Колодізев; Б.в. – Суми, 2010. – 40 с.
5. Державний реєстр інноваційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/2017/06/20/dodatok-2.pdf>
6. Перелік інноваційних проектів, які отримали Свідоцтво про державну реєстрацію інноваційного проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/2017/06/20/dodatok-1.pdf>
7. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К.: НАН України, 2015. – 336 с.
8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
10. Порядок державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів: затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2003 р. № 1474 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1474-2003-%D0%BF>

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.92

Бурденко І.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету*

Таранченко А.Д.
*студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету*

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ

HISTORICAL ASPECTS OF THE EVOLUTION OF ACCOUNTING FOR INCOME TAX IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні історичні етапи методики обліку податку на прибуток у вітчизняній практиці, що дало змогу виділити три етапи її становлення на основі аналізу ключових нормативно-правових актів та особливостей застосування методики розрахунку та обліку даного податку. Перший етап (1991-2000 рр.) характеризувався формуванням податкової системи після проголошення незалежності України, жорстким регламентуванням порядку розрахунку та сплати податку на прибуток, а також цілковитою невідповідністю розрахованих сум податку на прибуток у фінансовому та податковому обліку. Другий етап (2000-2011 рр.) характеризувався гармонізацією вітчизняної та міжнародної практики розрахунку та обліку податку на прибуток. Ключовою подією третього етапу (з 2011 р. – дотепер) стало прийняття Податкового кодексу та подальших змін до нього, що значно вплинуло на методику розрахунку та обліку податку на прибуток.

Ключові слова: відстрочені податки, податок на прибуток, тимчасові різниці, податковий облік, фінансовий облік.

АННОТАЦІЯ

В статье исследованы основные исторические этапы методики учета налога на прибыль в отечественной практике, что позволило выделить три этапа ее становления на основе анализа ключевых нормативно-правовых актов и особенностей применения методики расчета и учета данного налога. Первый этап (1991-2000 гг.) характеризовался формированием налоговой системы после провозглашения независимости Украины, жестким регламентированием порядка расчета и уплаты налога на прибыль, а также полным несоответствием рассчитанных сум налога на прибыль в финансовом и налоговом учете. Второй этап (2000-2011 гг.) характеризовался гармонизацией отечественной и международной практики расчета и учета налога на прибыль. Ключевым событием третьего этапа (с 2011 г. – до сих пор) стало принятие Налогового кодекса и последующих изменений в него, что значительно повлияло на методику расчета и учета налога на прибыль.

Ключевые слова: отсроченные налоги, налог на прибыль, временные разницы, налоговый учет, финансовый учет.

ANNOTATION

The article deals with the main historical stages of accounting techniques income tax in domestic practice, which allowed to allocate three stages of its formation on the basis of analysis of key legal acts and features of the application of the method of calcu-

lation and accounting of this tax. The first stage (1991-2000) was characterized by formation the tax system after the declaration of Ukraine's independence, the rigid regulation of the procedure for calculation and payment of income tax, and as well as the total mismatch of the calculated amounts of income tax in financial and tax accounting. Second stage (2000-2011) characterized by the harmonization of domestic and international practice calculation and accounting of income tax. The key event of the third stage (from 2011 to the present) the adoption of the Tax Code and the subsequent ones changes to it, which greatly influenced the calculation and accounting methodology income tax.

Keywords: deferred taxes, income tax, tax differences, tax accounting, financial accounting.

Постановка проблеми. Становлення обліку податку на прибуток в Україні має свою історію. Визначення фінансового результату до оподаткування, методика його розрахунку та оподаткування тривалий час є важливою економічною та бухгалтерською проблемою як у науковому, так і в практичному аспектах. Досить довго прибуток до оподаткування розраховувався за правилами податкового обліку. З упровадженням П(С)БО 17 та Податкового кодексу почалося зближення методик розрахунку та обліку податку на прибуток в податковому та фінансовому обліку. Дослідження етапів його становлення і трансформаційних змін дасть змогу не лише прослідкувати його законодавче закріплення, але й зрозуміти саму сутність податку, правильність розрахунку та відображення його в обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оподаткування прибутку у різні часи займалися вітчизняні вчені. Так, Т.О. Пасько досліджувала історичні етапи системи оподаткування прибутку та принципів його оподаткування [1]; О.Д. Данилова вивчала питання історії виникнення податку на прибуток та його

сутність [2]; К.В. Безверхий розглядав питання обліку та звітності з податку на прибуток в умовах економічних змін, навів механізм розрахунку об'єкта оподаткування податку на прибуток підприємства з використанням даних Звіту про фінансові результати [3]; І.М. Бурденко розглядала основні аспекти застосування П(С)БО 17 «Податок на прибуток» та особливості обліку витрат із податку на прибуток [4; 5] тощо. Проте залишилося малодослідженим питання щодо методики розрахунку податку на прибуток та його обліку в контексті еволюційних змін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині в науково-практичній літературі не досить багато уваги було приділено питанню еволюції методики обліку податку на прибуток.

Мета статті полягає у дослідженні історичних аспектів еволюції обліку податку на прибуток в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Податковим кодексом України, податок на прибуток є загальнодержавним податком, що відіграє досить вагому роль у наповненні державного бюджету країни [6; 7]. На рис. 1 показано податкові надходження до державного бюджету ПДВ, ПДФО, податку на прибуток та акцизного податку 2007-2016 рр.

Дані рис. 1 свідчать, що податок на прибуток займає третє місце в сумі податкових надходжень до державного бюджету. Тенденція за проаналізований період свідчить про зростання сум надходжень із даного податку.

Станом на 31.12.2016 обсяг податкових надходжень до бюджету України з податку на прибуток підприємств виконано на 96%. До місцевих бюджетів надійшло 5 879 млн. грн., до державного бюджету – 54 344 млн. грн., тобто зведений бюджет становить 60 223 млн. грн. Динаміка надходжень суми податку на прибуток підприємств до державного та місце-

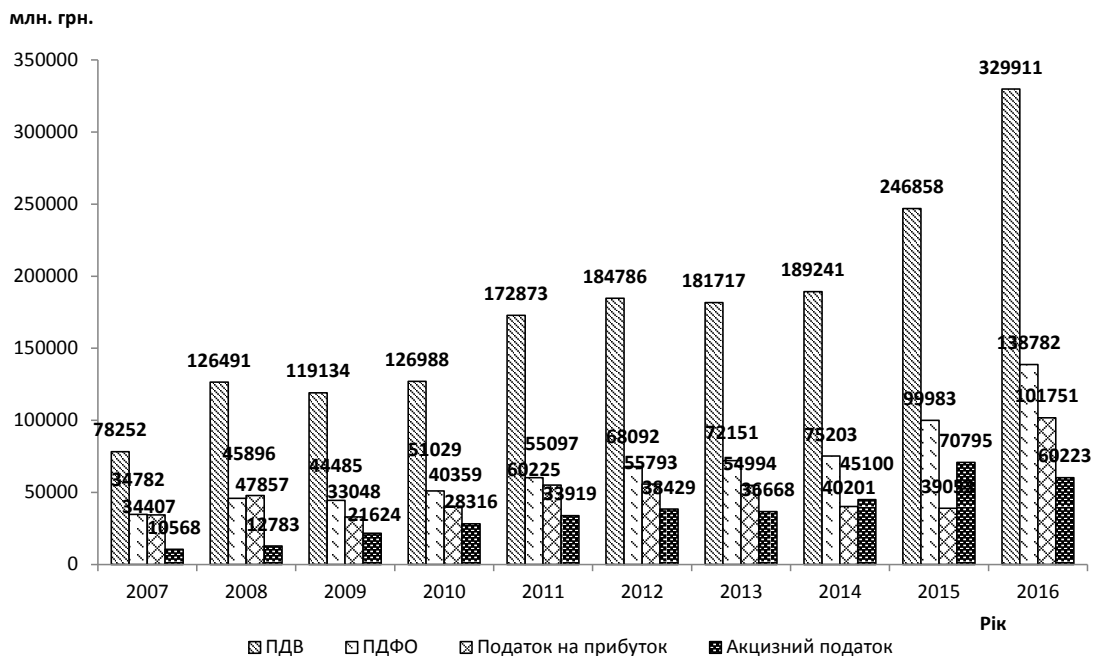


Рис. 1. Податкові надходження до державного бюджету ПДВ, ПДФО, податку на прибуток та акцизного податку 2007-2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [7]



Рис. 2. Надходження до державного та місцевих бюджетів податку на прибуток підприємств у 2007-2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

вих бюджетів у 2007-2016 рр. наведена на рис. 2 [7].

Дані свідчать, що починаючи з 2010 р. обсяг надходжень до державного та місцевих бюджетів зростає до 2012 р. включно. Проте починаючи з 2013 р. прослідковується явна тенденція до зменшення обсягу надходжень. Це пов'язано зі зменшенням ставки податку на прибуток із 19% до 18% та складною соціально-економічною ситуацією в країні. Проте в 2015 р. обсяг надходжень до місцевих бюджетів порівняно з 2014 р. зріс на 3 611 млн. грн., що пояснюється процесом децентралізації в країні. 2016 р. виявився порівняно з 2014-2015 рр. найбільш дохідним. Обсяг надходжень до державної казни порівняно з 2015 р. зріс приблизно на 36%, а місцеві бюджети поповнилися більше ніж на 50%.

Починаючи з проголошення незалежності України суми податку на прибуток, розраховані за правилами податкового законодавства і за даними бухгалтерському обліку, значно відрізнялися. Таке розходження було наявним не лише в Україні, але й у світі. У міжнародній практиці для усунення даних розходжень у 1976 р. був прийнятий Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток», в якому розкривається порядок висвітлення поточних і майбутніх податкових наслідків у міжнародній фінансовій звітності.

Податкові наслідки є сумою витрат на сплату податків, яка у звітному періоді залежить від виникнення та анулювання тимчасових різниць. Вони відображаються у Звіті про фінансовий стан та Звіті про прибуток або збиток та інший сукупний прибуток (рис. 3) [8].

У прийнятому в 1976 р. стандарті дозволялося використовувати два методи розрахунку та обліку відстрочених податків та податкових різниць: балансовий метод і метод відстрочки. Відстрочені податки за методом відстрочки виникають унаслідок різниці між податковим та бухгалтерським прибутками й є сумою податку на прибуток, яка була сплачена або не сплачена у звітному періоді. При цьому дана різниця містила постійні різниці, що ускладнювали визначення правильності суми відстрочених податків.

Балансовий метод базувався на розкритті всіх тимчасових різниць між податковою базою

активів і зобов'язань та їхньою балансовою вартістю, відображеною у фінансовій звітності.

Саме через недосконалість методу відстрочки в 1998 р. були внесені зміни до МСБО 12, які закріпили застосування лише балансового методу.

Сучасний МСБО 12 став основою для вітчизняного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток».

Для розуміння особливостей розрахунку та обліку податку на прибуток виділимо історичні етапи становлення методики обліку податку на прибуток в Україні (рис. 4).

Перший етап (1991-2000 рр.) характеризувався формуванням податкової системи України одразу після проголошення незалежності. Були прийняті нормативно-правові акти, які стосувалися становлення оподаткування податку на прибуток: Закон УРСР «Про систему оподаткування», Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств та організацій», Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Зауважимо, що за цей період декілька разів змінювався об'єкт оподаткування – від валового доходу до валового прибутку. Так само змінювалася і ставка податку на прибуток, при цьому вона зростала від 18% до 30%.

Жорстке регламентування нарахування та сплати податку на прибуток призвело до виникнення нового на той період виду обліку – податкового. Бухгалтерський облік стосовно методики розрахунку оподаткованого прибутку відійшов на другий план.

У зазначених нормативних документах були наведені первинні документи, форми звітності та аналітичні регістри, що використовувалися лише в податковому обліку. Також запропоновано умови ведення податкового обліку, які регламентували механізм утворення валових доходів і витрат, їх економічну сутність.

На цьому етапі податковий облік суттєво відрізнявся від фінансового обліку за розрахунком об'єкту оподаткування як скоригованого валового доходу на суму валових витрат і амортизаційних відрахувань.

У бухгалтерському обліку фінансовий результат був різницею між доходами і витра-

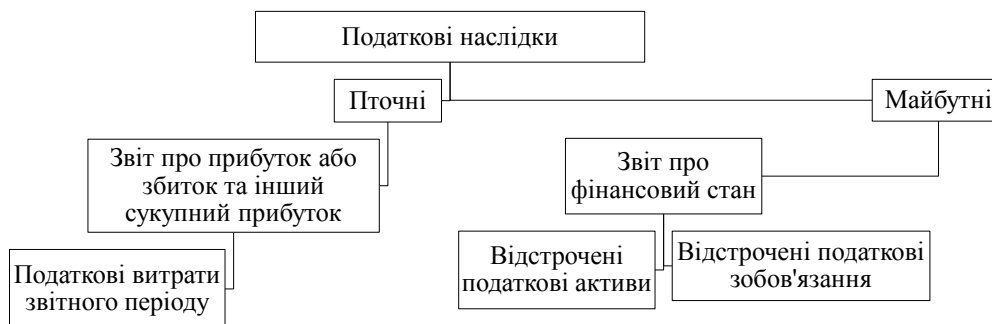


Рис. 3. Податкові наслідки у міжнародній фінансовій звітності за МСБО 12 «Податки на прибуток»

тами, а амортизація для розрахунку прибутку до оподаткування розраховувалася окремо за правилами податкового законодавства. На той момент був лише податковий метод нарахування амортизації, за якого амортизація нараховувалася лише на виробничі фонди. Такий порядок нарахування амортизації призводив

до суттєвих розходжень між оподатковуваним прибутком у податковому та фінансовому обліку. Проте це не єдине розходження, яке існувало в наведених видах обліку.

Основою визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку є принцип нарахування доходів і витрат, згідно з яким доход і витрати

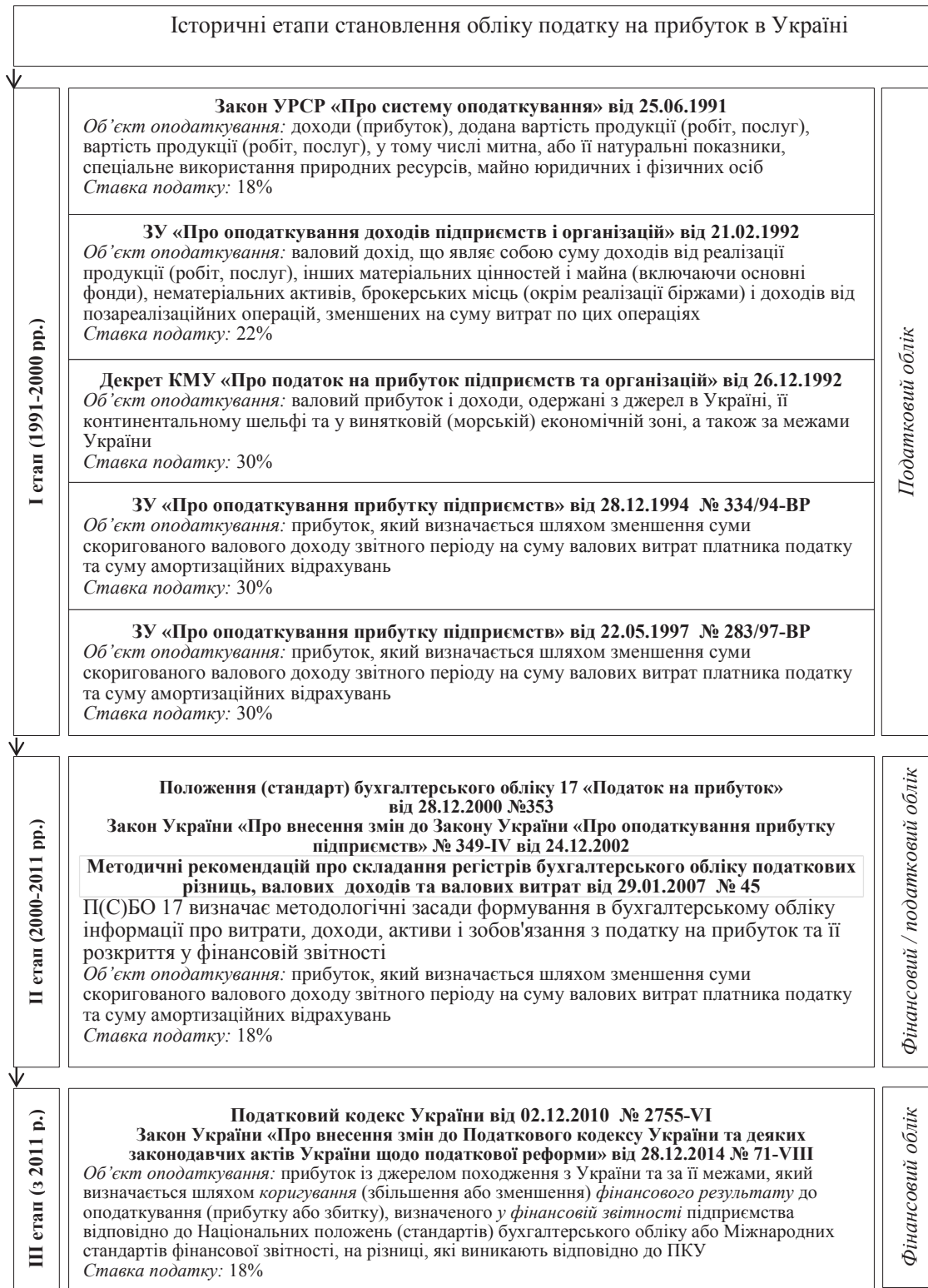


Рис. 4. Історичні етапи становлення методики обліку податку на прибуток

Джерело: розроблено авторами на основі [9-18]

в бухгалтерському обліку відображаються безпосередньо в момент їх виникнення незалежно від дати оплати.

Валові доходи і валові витрати у податковому обліку визнавалися за правилом «першої події»: валові доходи – дата одержання коштів або дата відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг); валові витрати – дата сплати коштів або дата одержання продукції (робіт, послуг). Тобто відмінність у визнанні доходів і витрат була основною, але не єдиною невідповідністю розрахунку податку з прибутку між двома видами обліку.

Наступна невідповідність пов'язана з відмінністю у самому трактуванні понять «валові доходи» і «валові витрати» у податковому та фінансовому обліку. Валовий дохід у податковому обліку визначається з використанням поняття «звичайна ціна», яка може відрізнитися від фактичної ціни продажу, яка є існує в бухгалтерському обліку. Також між наведеними видами обліку виникла відмінність у визнанні доходів за деякими операціями, наприклад операціями з валютою, лізингу, деривативами, благодійною допомогою, ремонтом основних засобів тощо.

Щодо витрат, то в податковому обліку він суворо регламентований, до складу валових витрат не включалися витрати, які не пов'язані з господарською діяльністю підприємства. Більше того, існував список лімітованих витрат, які враховуються в податковому обліку: суми наданої добродійної допомоги (не менше 2% і не більше 5% оподатковуваного прибутку попереднього звітного року), витрати на організацію прийомів, презентацій і свят (не більше 2% оподатковуваного прибутку попереднього звітного року); витрати, пов'язані з професійною підготовкою фізичних осіб (не більше 3% фонду оплати праці звітного періоду); витрати на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів та оперативну оренду легкових автомобілів (50% від суми витрат) тощо [13].

Отже, у результаті наведених відмінностей отримали два непов'язані між собою види обліку: податковий і бухгалтерський. Через різні підходи у розрахунку податку на прибуток підприємство, будучи збитковим за даними фінансової звітності, могло сплачувати податок.

Другий етап (2000-2011 рр.) у методиці розрахунку та обліку податку на прибуток розпочався з прийняття 28.12.2000 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», який визначав методологічні засади формування в обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток, а також розкриття її у фінансовій звітності. П(С)БО 17 став початковим етапом на шляху гармонізації податкового та фінансового обліку, що стосувався порядку розрахунку та відображення в обліку витрат із податку на прибуток.

Однак П(С)БО 17 не усував усі відмінності в методах розрахунку податку на прибуток у податковому і фінансовому обліку. Між результатами розрахунку був розрив.

Проте було здійснено спробу усунути невідповідність у розрахованих сумах податку на прибуток у податковому та фінансовому обліку. Так, з'явилися поняття «тимчасова та постійна різниці», «відстрочені податкові активи та зобов'язання», «витрати з податку на прибуток». При цьому підкреслювалося, що саме тимчасова різниця призводила до розходжень між розрахованими сумами, а постійна ніяк не впливала на розрахований податок на прибуток. Слід зауважити, що з часом термін «постійні різниці» з П(С)БО 17 був вилучений, оскільки вони не вливали на розрахунок сум відстрочених податків і не відображалися в системі бухгалтерських рахунків.

Значним моментом цього етапу стало прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», згідно з яким до валових витрат можна включати 50% витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів, що забезпечують основну діяльність підприємства, нові правила виникнення доходів і витрат у межах бартерних операцій, валові витрати за операціями з нерезидентами, «єдинниками», платниками фіксованого податку такими особами виникають тільки за датою оприбуткування товарів, а для робіт послуг – датою одержання незалежно від наявності оплати.

Другий етап розвитку характеризувався гармонізацією вітчизняної практикою розрахунку та обліку податку на прибуток з міжнародною.

Набуття чинності з 1 січня 2011 р. Податкового кодексу України (далі – ПКУ) стало початком третього етапу (2011 р. – дотепер).

Згідно з ПКУ, податок на прибуток визначають відповідно до правил, установлених III розділом Кодексу. У бухгалтерському обліку цей податок відображають з урахуванням вимог П(С)БО 17 «Податок на прибуток» або МСБО 12 «Податки на прибуток».

Податковий кодекс передбачає максимальне наближення бухгалтерського та податкового обліку, а саме через заміну категорій «валові доходи» і «валові витрати» на «доходи» і «витрати», усунення правила «першої події», визнання амортизації як складової частини витрат. При цьому відбулося наближення розрахунку витрат із податку на прибуток у бухгалтерському та податковому обліку. У ПКУ з'явилось поняття податкової різниці, на яку коригується фінансовий результат, що формується у фінансовому обліку.

Проте попри прогресивність ПКУ на шляху гармонізації двох видів обліку – бухгалтерського і податкового, методики розрахунку податку на прибуток усе ж таки відрізняються.

Прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких

законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII стало поворотним моментом в обліку податку на прибуток [16]. Він виклав розділ III ПКУ цілковито в новій редакції, поклавши в основу розрахунку податку на прибуток до сплати дані бухгалтерського обліку, відкориговані на різниці, визначені в ПКУ (різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів; різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень); різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій). При цьому в ПКУ зазначається, що підприємства, річний дохід яких за результатами звітного року не перевищить 20 млн. грн., об'єкт оподаткування зможуть визначати без коригувань.

Висновки. Таким чином, дослідження історичних етапів становлення методики обліку податку на прибуток дало змогу виділити три етапи розвитку методики обліку податку на прибуток. Останній етап характеризується появою поняття «тимчасова податкова різниця». Саме наявність понять «відстрочені податкові активи» та «відстрочені податкові зобов'язання» дають змогу відкоригувати невідповідність сум податку на прибуток за податковим та фінансовим законодавством.

Однак, незважаючи на прогресивність змін, притаманних третьому етапу, все ж таки залишилася низка ключових недоліків, які пов'язані із застосуванням П(С)БО 17 та методом розрахунку відстрочених податків.

Нині застосовується методика, яка передбачає коригування фінансового результату до оподаткування, а не порівнюється бази оцінки активів та зобов'язань, що викликає відмінності між методиками розрахунку відстрочених податків у вітчизняній та міжнародній практиці.

Таким чином, становлення та розвиток методики обліку податку на прибуток свідчить, що трансформаційні процеси тривають і донині, а законодавчі зміни враховують досвід минулого.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пасько Т.О. Історичні етапи оподаткування прибутку підприємств в Україні / Т.О. Пасько, Д.В. Веремчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/260/1/pasko3.pdf>
2. Данилов О.Д., Жеребних А.М. Оподаткування прибутку та відрахування до цільових фондів: [навч. посіб.] / О.Д. Данилов, А.М. Жеребних. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 459 с.
3. Безверхий К. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток в умовах законодавчих змін / К. Безверхий, С. Ковач // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34-43
4. Бурденко І.М. Організація бухгалтерського обліку витрат з податку на прибуток / І.М. Бурденко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 6. – С. 29-39.
5. Бурденко І.М. Податок на прибуток: основні аспекти застосування П(С)БО-17 «Податок на прибуток» / І.М. Бурденко // Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України. – Харків: ФІНАРТ, 2002. – С. 143-144.
6. Державна фіскальна служба України. Надходження податків і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/pokazniki-roboti/nahodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nahodjennya-podatkov-i-zboriv/>.
7. Ціна держави. Інтернет-ресурс «бюджетної науки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>
8. Дрозд І. Зарубіжний досвід бухгалтерського обліку податкових різниць / І. Дрозд // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 130. – С. 18-21.
9. Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>
10. Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2146-12>
11. Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на прибуток підприємств та організацій» від 26.12.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/12-92>
12. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>
13. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 № 283/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/283/97-вр>
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>
15. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 349-IV від 24.12.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/349-15>
16. Методичні рекомендації про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат від 29.01.2007 № 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF07004.html
17. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
18. Закон України Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

УДК 657.6

Гільорме Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Данилова В.Є.

студентка
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ASSET ACCOUNTING AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті системне дослідження, критична оцінка та розробка пропозицій щодо удосконалення теоретичних положень та чинної практики організації обліку основних засобів. Запропоновані складові Положення про ремонтну політику промислових підприємств. Розглянуті облікові аспекти формування резерву забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів.

Ключові слова: облік основних засобів, резерв забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів, аварійна ремонтна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены системное исследование, критическая оценка и разработка предложений по совершенствованию теоретических положений и действующей практики организации учета основных средств. Предложены составляющие Положения о ремонтной политике промышленных предприятий. Рассмотрены учетные аспекты формирования резерва обеспечения ремонта и улучшения основных средств.

Ключевые слова: учет основных средств, резерв обеспечения ремонта и улучшения основных средств, аварийная ремонтная политика.

ANNOTATION

The paper provides suggestions with regard to the constituents of the Provisions on repair and maintenance policy of industrial enterprises. It considers accounting aspects of creation of reserves for repair and maintenance support and modernization of fixed capital assets.

Keywords: fixed assets accounting, reserves for repair and maintenance support and modernization of fixed capital assets, emergency repairs policy.

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання незалежно від виду діяльності, форм власності і підпорядкованості ведуть бухгалтерський облік майна і господарських операцій відповідно до чинного законодавства. Виробничо-господарська діяльність підприємств забезпечується всією сукупністю ресурсів, а саме матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових, але основною виробничого підприємства є саме основні засоби. Основні засоби визначають сучасний рівень виробництва, оскільки раціональне використання основних засобів є одним з основних факторів підвищення ефективності виробництва, що приводить до збільшення випуску продукції без додаткових капіталовкладень. Ця тема є актуальною для промислового підприємства, оскільки основні

засоби здатні впливати на кінцеві результати господарської діяльності, а саме випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового стану. Таким чином, поінформованість щодо наявності основних засобів, організаційно-аналітичне забезпечення та постійний контроль за їх ефективним використанням мають величезне значення в організації всього виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми організації обліку основних засобів досліджені такими українськими вченими, як, наприклад, А.Г. Загородній, Б.В. Ольчацька, Г.Г. Кірейцев, Н.І. Ладутько, Н.В. Довгалюк, Н.С. Стражева, С.В. Мочерний, Т.А. Бутинець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визнати, що окремі аспекти теорії, методики та організації обліку процесу експлуатації основних засобів є недостатньо розробленими і потребують подальших досліджень, спрямованих на їх удосконалення і розвиток з огляду на організаційно-технологічні особливості промислових підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку основних засобів на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшої уваги потребує дослідження визначення і відображення витрат, які виникають у процесі експлуатації основних засобів промислових підприємств і регламентуються положеннями бухгалтерського обліку та податковим законодавством: П(С)БО 7 «Основні засоби» [6], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [4], ПКУ [5]. Аналіз основних положень перелічених нормативних документів свідчить про наявність невідповідності методики обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів. Відповідно до п. 14 П(С)БО 7 [6] первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифі-

кація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта.

Ще одним не менш важливим питанням, яке безпосередньо стосується основних засобів, є облік витрат на їх утримання, оскільки внаслідок експлуатації вони фізично та морально зношуються, тому необхідно формування простого та розширеного відтворення. Що стосується простого відтворення, то воно забезпечується за рахунок ремонту, технічного огляду та обслуговування. Технічний огляд та обслуговування є сукупністю операцій, які здійснює кожне підприємство для підтримки роботи об'єкта основних засобів під час його експлуатації. Необхідно звернути увагу на те, що ремонт – це тільки часткове відновлення основного засобу на підприємстві з метою підтримання його у робочому стані. Витрати на здійснення ремонту, технічного огляду та обслуговування включаються повністю до складу витрат звітного періоду. Але необхідно врахувати той факт, що витрати на ремонт можуть також визнаватися як капітальні інвестиції.

Розширене відтворення забезпечується за рахунок поліпшення, що збільшує вартість об'єкта основних засобів, ці витрати включають у первісну вартість таких об'єктів.

Для забезпечення вартісної та якісної характеристики процесу експлуатації основних засобів, зокрема у частині відновлення, а також продовження їх експлуатаційної здатності важливими питаннями є побудова та ефективне функціонування ремонтної політики промислових підприємств, яка включає такі складники: запобіжна ремонтна політика, що передбачає проведення планово-попереджувальних ремонтів; аварійна ремонтна політика, за якої ремонтні роботи проводяться лише під час виходу основних засобів з експлуатації (аварійний ремонт); комбінована політика. Для формування оптимальної планово-попереджувальної системи ремонтів необхідно враховувати постулат, що підприємство зацікавлене в тому, щоб витрати, які мають місце для утримання основних засобів для виробничих цілей, були мінімальними.

Більш ефективною є запобіжна ремонтна політика, оскільки вона забезпечує ритмічність роботи промислового підприємства та стабільність його виробничих можливостей завдяки утриманню основних засобів у задовільному стані. Для неї характерні й більш низькі витрати на профілактичні ремонтні заходи порівняно з аварійними роботами.

Під час вибору аварійної ремонтної політики основних засобів слід врахувати, що з ладу можуть вийти одночасно декілька одиниць обладнання, тому виникає загроза невиконання виробничої програми та дестабілізації операційної діяльності підприємства.

Вибір аварійної ремонтної політики передбачає розробку заходів підприємства за аварії основних засобів, що дає змогу скоротити витрати підпри-

ємства через вимушені простой. Тому ефективним інструментом захисту підприємства від аварійних ситуацій буде також страхування його майна від безпосередніх та непрямих збитків.

Оскільки основні засоби в процесі експлуатації підлягають моральному та фізичному зносу, ми вважаємо за необхідне на кожному підприємстві побудувати ефективну ремонтну політику, яка забезпечить суб'єктам господарювання стабільність роботи завдяки постійному підтриманню основних засобів у задовільному стані.

Недостатній рівень достовірної та своєчасної інформації, належної аналітичної обробки даних про факти здійснення операцій щодо переміщення, безпосереднього використання, технічного обслуговування, відновлення (ремонт) та поліпшення експлуатації основних засобів перешкоджає прийняттю ефективних управлінських рішень для забезпечення розвитку промислових підприємств.

Процеси ремонтів на підприємствах відчутно відстають в організаційно-технологічній підготовці. За рахунок низького рівня продуктивності праці в ремонтних майстернях знижується рівень продуктивності праці загалом по підприємству. Це відбувається тому, що на підприємстві завжди більша увага приділяється випуску продукції, а ремонт обладнання майже не береться до уваги. Ремонт дає можливість усунути фізичний знос і втрачені в ході експлуатації деякі параметри, а модернізація компенсує моральний знос обладнання.

На промислових підприємствах для зменшення рівня зносу основних засобів (в середньому по галузі 42%) ми пропонуємо ввести інспекційну систему технічного обслуговування і ремонту, під час якого проведення ремонту буде здійснюватися не від строку експлуатації обладнання, а від фактичної потреби в ньому.

На наш погляд, на промислових підприємствах необхідно також сформулювати Положення про ремонтну політику, що буде включати такі складники: підходи до проведення ремонту, контроль за дотриманням термінів ремонтних робіт, перелік ремонтних робіт та видів ремонтів, перевірка якості ремонтних робіт, програма дій за аварії основних засобів, склад витрат на ремонт, оцінка доцільності ремонту основних засобів, робочий план рахунків. Такий документ сприятиме узгодженню облікових процедур та операцій, які виникають у процесі експлуатації основних засобів.

На підприємстві виконання ремонтних робіт може бути організоване такими методами: централізованим; децентралізованим; змішаним.

За централізованого методу ремонт всіх видів і деякі роботи щодо технічного обслуговування проводяться силами ремонтно-механічної служби. Ця служба займається ремонтами і має спеціалізовані ремонтні бригади, необхідне універсальне обладнання, запасні частини, матеріали. За децентралізованого методу всі види ремонтних робіт і виготовлення змінних деталей

здійснюються силами і засобами кожного підрозділу. Змішаний метод характеризується тим, що ремонтні роботи виконуються як ремонтно-механічною службою, так і кожним підрозділом.

Завдяки централізованій організації ремонту підприємство зможе сформувати відділ, який займається лише ремонтом на всьому підприємстві. Далі необхідно підвищити кваліфікацію кожного працівника ремонтної бригади та здійснити закупівлю всіх необхідних обладнань та інструментів для виконання різноманітних видів ремонтів. Цей процес вимагає витрачання значної частини коштів, але, на нашу думку, він також приведе до формування власної ремонтної служби та в майбутньому дасть змогу відмовитися від підрядного способу ремонту та поліпшення основних засобів.

Наявна облікова політика промислових підприємств не дає змогу формувати необхідну достовірну інформацію за кожним об'єктом основних засобів, що перебувають на технічному обслуговуванні та ремонті. Ми пропонуємо відкрити субрахунок 232 «Ремонтне господарство» до синтетичного рахунку 23 «Виробництво» та відповідних аналітичних рахунків у розрізі поточного, середнього, капітального та непланового (аварійного) ремонтів виробничих основних засобів (табл. 1).

Запропонована аналітика дасть можливість організувати облік витрат на виконання ремонтних робіт у межах окремих об'єктів основних засобів за методом накопичення витрат за певний період часу із застосуванням елементів нормативного методу обліку й контролю за економічним та раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Поточний ремонт включає заміну швидкозношувальних деталей і регулювання механізму. Середній ремонт – частковий розбір обладнання, заміна і ремонт окремих вузлів і механізмів, подальше зібрання, регулювання і дослідження під загрузкою. Капітальний ремонт – повний розбір агрегату, заміна або ремонт збірних одиниць з подальшим їх зібранням, регулювання і випробування на всіх режимах роботи. Неплановий (аварійний) ремонт пов'язаний з результатами дій форс-мажорних обставин.

Слід відзначити, що у податкових розрахунках, згідно з ПКУ, витрати на ремонт, як поточний, так і капітальний, основних засобів (залежно від їх використання) можна віднести до складу загальнопромислових витрат (п. 138.10.1), адміністративних витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством (п. 138.10.2) та до складу витрат на збут (п. 138.10.3) [5]. Тоді як витрати на капітальний ремонт, згідно з чинною методикою, яка підтверджена практикою діяльності досліджуваних підприємств, регламентується П(С)БО 7 [6] і відображається на рахунку 15. Отже, можна констатувати факт наявності невідповідностей у відображенні витрат на ремонт та поліпшення основних засобів на різних рахунках бухгалтерського обліку як для ведення податкового обліку, так і для ведення фінансового.

Ми погоджуємося з думками О.О. Ізмайлової [2] у частині назви субрахунку 156 «Поліпшення основних засобів» та М.М. Матієшина [3] у виокремленні аналітичних рахунків за окремими заходами у частині поліпшення: 1561 «Модернізація основних засобів», 1562 «Реконструкція основних засобів», 1563 «Добудова основних

Таблиця 1

Фрагмент робочого плану рахунків внутрішньогосподарського обліку ремонтів основних засобів на промисловому підприємстві

Синтетичний рахунок		Субрахунки		Аналітичні рахунки				
Першого порядку		Другого порядку		Третього порядку		Четвертого порядку		П'ятого порядку
код	назва	код	назва	код	назва	код	назва	Код
23	виробництво	232	ремонтне господарство	2321	поточний ремонт	23211	поточний ремонт будинків і споруд	2321101-2321199 за об'єктами
						23212	поточний ремонт машин і обладнання	2321201-2321299 за об'єктами
						23213	поточний ремонт транспортних засобів	2321301-2321399 за об'єктами
						23214	поточний ремонт інструментів, приладів, інвентарю	2321401-2321499 за об'єктами
						23215	поточний ремонт інших основних засобів	2321501-2321599 за об'єктами
				2322	середній ремонт	23221-23225	середній ремонт за групами	2322101-2322199 за об'єктами
				2323	капітальний ремонт	23231-23235	капітальний ремонт	2323101-2323199 за об'єктами
				2324	непланового (аварійного)	23241-23245	за групами	2324101- 2324199 за об'єктами

Джерело: розробка авторів

засобів», 1564 «Дообладнання основних засобів», 1565 «Модифікація основних засобів». Вважаємо, що аналітичні рахунки субрахунку 156 «Поліпшення основних засобів» повинні бути такі: четвертого порядку – за групами основних засобів (1-5 група: будинки і споруди, машин і обладнання, транспортних засобів, інструментів, приладів, інвентарю, інших основних засобів); п'ятого порядку – за об'єктами (1-99).

Рекомендуємо відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій з поліпшення об'єктів основних засобів промислових підприємств, що приводять до збільшення економічних вигід.

Джерелом формування резерву забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів будуть цільові періодичні відрахування коштів, які відносяться до витрат підприємства впродовж усього ремонтного циклу, що забезпечить відновлення основних засобів та нагромадження коштів для проведення ремонтних робіт на промислових підприємствах [1].

Сума відрахувань в резерві забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів формується відповідно до коефіцієнта зносу відповідної групи основних засобів. Шкалювання фіксованого відсотка нарахування у резерв можливо декілька шляхами, але, на наш погляд, можна відокремити два: відповідно до технічної документації строків експлуатації об'єкта основних засобів та експертної оцінки. Безумовно, кожен з методів визначення побудови графіку ремонтних робіт має свої недоліки. Так, метод технічної документації не враховує особливості експлуатації об'єкта основних засобів в різних умовах.

Експертну оцінку здійснюють спеціалісти технічних та технологічних служб, які можуть достовірно визначити термін використання того чи іншого об'єкта основних засобів, виходячи з їх потужностей. Після оцінки результати оформлюють відповідним наказом.

Отже, ми пропонуємо для виправлення всіх недоліків під час визначення терміну експлуатації об'єктів основних засобів та строків проведення ремонтів (поточного, середнього та капітального) видавати окремі накази, в яких будуть зазначатися особливості кожного придбаного об'єкта, тобто використовувати метод експертних оцінок. Слід наголосити на тому, що термін використання основних засобів необхідно розглядати з точки зору не тільки фінансового та податкового обліку, але й управлінського. Тобто існує необхідність враховувати термін економічно вигідного використання, а не лише корисного, адже доцільний термін експлуатації є меншим за вигідний. Насамперед це пов'язано з тим, що підприємство може продати об'єкт основного засобу після закінчення його експлуатації.

В обліковій системі резерв забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів доцільно формувати на окремому рахунку. Зокрема, для цього можна використати вільний субрахунок 479 до синтетичного рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» із назвою «Забезпечення відтворення основних засобів» у розрізі таких рахунків аналітичного обліку: 4791 «Забезпечення ремонтів основних засобів», 4792 «Забезпечення поліпшення основних засобів».

Запропонована методика уможливило контроль за вартістю матеріальних ресурсів, які витрачені на ремонт, а також витрат на оплату праці працівників, зайнятих у таких роботах.

Запропонована кореспонденція рахунків з обліку забезпечення відтворення основних засобів промислових підприємств наведена у табл. 2.

Отже, залишається неврегульованим питання відображення витрат на відновлення основних засобів, тобто їх ремонту, оскільки визначення термінів «відновлення» та «поліпшення» основних засобів у П(С)БО 7 «Основні засоби» [6], Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів [4] та ПКУ [5] відсутні.

Таблиця 2

Запропонована кореспонденція з обліку відтворення основних засобів на промисловому підприємстві

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція бухгалтерських рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Здійснено нарахування забезпечення ремонту машин і обладнання (2 група основних засобів)	23	47 912
2	Здійснено нарахування забезпечення поліпшення транспортних засобів (3 група основних засобів)	15	47 923
3	Списано на поточні витрати (вартість матеріалів, використаних на неплатовий (аварійний) ремонт машини виробничого призначення)	23 232	201
4	Списані витрати на поточний ремонт обладнання за рахунок забезпечення резерву (2 група основних засобів)	47 912	23 212
5	Списано на капітальні витрати (вартість комунальних послуг (електроенергії, водопостачання) внаслідок модернізації споруди (1 група основних засобів))	15 611	685
6	Віднесено суму капітальних витрат на первісну вартість споруди (1 група основних засобів)	103	15 611
7	Списані витрати на дообладнання транспортного засобу за рахунок забезпечення резерву (3 група основних засобів)	47 923	15 643

Джерело: розробка авторів

Висновки. Виникає необхідність у формуванні облікової інформації про доцільність та ефективність здійснення ремонтних робіт на промисловому підприємстві. Виникає доцільність складання внутрішнього звіту щодо результатів реалізації ремонтної політики, який дасть змогу проаналізувати та оцінити ефективність робіт з відновлення (ремонту) і поліпшення (модернізації, реконструкції, добудови, дообладнання, модифікації) функціональних характеристик об'єктів основних засобів промислового підприємства. Перспективами подальших досліджень є розробка внутрішніх документів з обліку відтворення основних засобів, формування технічної карти щодо резерву забезпечення ремонту і поліпшення основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгалюк Н.В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.В. Довгалюк; Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Ізмайлова О.О. Оцінка вартості та облік основних засобів при здійсненні робіт з поліпшення і ремонтів об'єктів / О.О. Ізмайлова // Вісник Криворізького національного університету. – 2011. – № 29. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knu.edu.ua/Files/V29verst/82.pdf>
3. Матієшин М.М. Сутність обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств / М.М. Матієшин // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3 (52). – С. 255-262.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів від 30 вересня 2003 р. № 561 // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

УДК 657.422:69.05

Гуменна-Дерій М.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку у виробничій сфері, ФОА
Тернопільського національного економічного університету

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В БУДІВНИЦТВІ

FACTORS OF INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE CASH FLOW ACCOUNTING AND SETTLEMENT OPERATIONS IN CONSTRUCTION INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено фактори впливу на формування системи обліку грошово-розрахункових операцій в житловому будівництві. Виокремлено особливості грошових коштів та розрахунків у будівництві, зокрема, тривалий період спорудження об'єктів будівництва, появу фінансового посередника, наявність декількох джерел надходження грошових коштів. Проаналізовано політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори впливу відповідно до кожної особливості будівництва. Виявлено проблеми обліку грошових коштів та розрахунків у будівництві на всіх рівнях, а особливо щодо соціальної сфери та технології будівництва. Надано пропозиції щодо поліпшення системи обліку грошово-розрахункових операцій у будівництві на основі проведеного PEST-аналізу.

Ключові слова: облік, грошово-розрахункові операції, політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы факторы влияния на формирование системы учета денежно-расчетных операций в жилищном строительстве. Выделены особенности денежных средств и расчетов в строительстве, в частности, длительный период сооружения объектов строительства, появление финансового посредника, наличие нескольких источников поступления денежных средств. Проанализированы политические, экономические, социальные и технологические факторы влияния в соответствии с каждой особенностью строительства. Выявлены проблемы учета денежных средств и расчетов в строительстве на всех уровнях, особенно по социальной сфере и технологии строительства. Даны предложения по улучшению системы учета денежно-расчетных операций в строительстве на основе проведенного PEST-анализа.

Ключевые слова: учет, денежно-расчетные операции, политические, экономические, социальные, технологические факторы.

ANNOTATION

In the article we had been discovered the factors that have an impact on the formation of cash flow accounting and settlement operations in the construction industry. The features of cash flows and settlements in the construction industry, in particular: the long period of construction, the existence of a financial intermediary, several sources of cash inflows had been singled out. The political, economic, social and technological factors in accordance with features of construction had been analyzed. The problems of cash flow accounting and settlement operations in construction at all levels, especially in relation to social sphere and construction technology, had been revealed. The proposals on improving the cash flow accounting and settlement operations in construction on the basis of the conducted PEST-analysis had been given.

Keywords: accounting, cash flows and settlement operations, political, economic, social, technological factors.

Постановка проблеми. На систему обліку грошово-розрахункових операцій суттєвий вплив мають політичні, економічні, соціальні

й технологічні фактори. Через це і виокремлюються нові види обліку, наприклад, екологічний чи соціальний, адже в нинішніх умовах економічної діяльності система обліку залежить від рівня розвитку законодавчої бази, динаміки соціальних процесів, нових технологічних досягнень тощо.

Ухвалення Закону України «Про інвестиційну діяльність» сприяло визначенню нових завдань перед обліком грошово-розрахункових операцій у будівництві, адже, згідно з цим Законом, визначено способи здійснення розрахунків. Як наслідок, маємо справу з політичним фактором, що вплинув і на ведення обліку та здійснення контролю за ним. Таким чином, здавалось би, незначний, на перший погляд, зовнішній фактор має суттєвий вплив на ведення обліку грошово-розрахункових операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання особливостей розвитку обліку та будівельної галузі розглядали такі вчені-економісти, як О.М. Бабяк, М.І. Бондар, П.А. Гориславець, З.-М.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, С.Ф. Легенчук, Б.М. Литвин, І.Я. Омецінська, О.В. Павелко, М.В. Патарідзе-Вишинська. Питання обліку грошових коштів та розрахунків досліджували вітчизняні вчені-економісти, такі як В.В. Варавка, О.С. Височан, А.В. Гриліцька, Н.В. Дубенко, О.М. Івашевська, О.І. Кащенко, І.С. Несходовський, Л.В. Чижевська, О.А. Шевчук, В.В. Ясишена.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені науковці зробили великий внесок у розвиток системи обліку в будівництві, грошових коштів та розрахунків. Проте питання обліку і контролю грошово-розрахункових операцій в житловому будівництві з точки зору впливу на нього різних факторів досліджені неповною мірою, тому тема нашого дослідження є актуальною.

Мета статті полягає в детальному дослідженні факторів впливу на систему обліку грошово-розрахункових операцій в житловому будівництві.

Для цього виокремимо основні завдання обліку грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві:

- дослідити особливості формування політичних факторів на систему обліку і контролю грошових коштів та розрахунків в будівництві;
- проаналізувати економічні фактори впливу на систему обліку грошово-розрахункових операцій у будівництві;
- виявити позитиви і недоліки соціальних факторів впливу на систему обліку грошових коштів і розрахунків у будівництві;
- визначити технологічні фактори впливу на систему обліку грошово-розрахункових операцій в будівельній галузі;
- висловити пропозиції щодо вдосконалення системи обліку за умови детального вивчення впливу на нього основних факторів, наведених вище.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості функціонування обліку у ХХІ столітті полягають не тільки в тому, що облік є самостійною дисципліною, але й в тому, що він формується під впливом низки факторів. Крім цього, облік вступає в тісну взаємодію з іншими галузями та напрямками, через що вчені-економісти виокремлюють нові напрями ведення обліку.

М.І. Бондар вважає, що у визначенні сучасної парадигми необхідно змінювати підхід до системи бухгалтерського обліку. На думку вченого, потрібно розвивати нові напрями бухгалтерського обліку: стратегічний управлінський облік (який пов'язує облікову систему з системою управління), креативний облік (формує обліково-аналітичну інформацію, яка не визначена фінансовою звітністю), соціальний, екологічний [1, с. 19].

Створення нових напрямів обліку перш за все свідчить про появу нових факторів впливу на бухгалтерський облік. Виявлення таких факторів є одним з найкращих способів побудови майбутньої ефективної системи обліку грошово-розрахункових операцій в житловому будівництві. Тому варто визначити основні завдання обліку грошово-розрахункових операцій.

М.В. Патарідзе-Вишинська зауважує, що найважливішими завданнями бухгалтерського обліку є побудова обліку в підприємстві відповідно до специфіки його роботи й організаційної форми господарювання; дотримання Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку; облік, аналіз і контроль на усіх ланках виробничо-збутової діяльності; правдиве й своєчасне відображення даних у звітності; облік та контроль раціональності використання майна, виробничих ресурсів; облік формування прибутку; спостереження за відповідністю витрат прибуткам, взаємовідносинами з бюджетом і повсякденне зіставлення прибутків та витрат [2].

Як бачимо із зазначеного, названі завдання обліку формуються під впливом політичних і економічних факторів. Проте нині мають місце й інші фактори. Погоджуємось із цією

вченою-економістом, але вважаємо за необхідне виокремити соціальні та технологічні фактори формування системи обліку грошово-розрахункових операцій.

Для цього виокремимо основні завдання обліку грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві, зокрема:

1) створення умов на законодавчому рівні для раціональної організації ведення грошово-розрахункових операцій між контрагентами та посередниками щодо достовірного заповнення первинної і зведеної документації, формування Звіту про рух грошових коштів;

2) удосконалення механізмів зворотного зв'язку між підприємствами і законодавчою й виконавчою владою для реалізації ініціатив головних бухгалтерів і працівників бухгалтерських служб до Міністерства фінансів з метою внесення змін та доповнень до системи ведення обліку грошових коштів і розрахунків;

3) здійснення прогнозування на наступний період на основі даних за попередній період з метою ведення постійного грошового обігу та збільшення прибутку; крім цього, під час прогнозування варто використовувати і зовнішні чинники: фінансовий стан країни, МВФ для визначення можливого рівня інфляції;

4) зменшення ризику щодо повного розрахунку грошових операцій за умов надання достовірної інформації за минулі періоди, а також розробка відповідних стратегій розвитку шляхом економічного аналізу і фінансового менеджменту;

5) спрямованість на отримання прибутку, а не на формування збитку за умов альтернативного й ефективного ведення обліку грошових коштів та розрахунків шляхом своєчасного погашення зобов'язань;

6) виділення коштів на забезпечення соціальної сфери та на формування соціальної звітності з метою залучення потенційних інвесторів;

7) поліпшення технології будівництва через застосування сучасної техніки і залучення провідних спеціалістів, архітекторів та дизайнерів, а також своєчасного здійснення розрахунків за умов залучення таких додаткових ресурсів.

Таким чином, для удосконалення обліку грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві необхідно розпочати із вивчення першоджерел, а саме факторів впливу на формування системи обліку грошово-розрахункових операцій. Політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори тісно взаємопов'язані із особливостями будівництва, а також мають як позитивний, так і негативний вплив на процес спорудження об'єктів будівництва. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне провести PEST-аналіз особливостей житлового будівництва, виокремивши політичні (P – political), економічні (E – economic), соціальні (S – social), технологічні (T – technological) фактори впливу на нього (табл. 1).

Як видно із табл. 1, усі зазначені вище фактори прямо чи опосередковано пов'язані із осо-

бливостями ведення обліку грошово-розрахункових операцій. Розглянемо їх детальніше.

Політичні фактори формуються здебільшого під впливом законодавчої бази.

Як зазначає З.-М.В. Задорожний, реформація вітчизняної економіки, її трансформація у світову глобалізаційну супроводжується досить частою зміною законодавчих, нормативних та інструктивних документів. Особливо це питання є актуальним для будівельної галузі [3, с. 43]. Погоджуємось із професором З.-М.В. Задорожним і вважаємо, що часта зміна законодавчої бази швидше шкодить бухгалтерам будівельних підприємств, адже повинна мати більш стратегічний характер. Під час ведення обліку грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві на вітчизняному законодавчому рівні використовують такі основні закони та положення: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 18 «Будівельні контракти», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» тощо.

При цьому більшість бланків форм первинної та зведеної документації затверджена на державному рівні, наприклад, прибуткові і видаткові касові ордери, Касові книги, Звіти

касира, платіжні доручення, товарно-транспортні та податкові накладні, виписки банку, Акти приймання виконаних будівельних робіт (КБ-2в); Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати (КБ-3); Журнал обліку виконаних робіт, Журнали 1-3 за відповідними Відомостями або найчастіше машинограми, відеограми, які їх замінюють.

Ці бланки є уже закладеними в програмних забезпеченнях, які використовують будівельні підприємства. Щодо самих програмних забезпечень, то на законодавчому рівні немає встановленого програмного продукту, який підприємство має використовувати під час ведення первинної і зведеної документації, проте більшість підприємств використовує програмне забезпечення «1С: Бухгалтерія», стосовно якого сформувався навіть певна монополія через низьку вартість та рекламу цього продукту щодо інших програм. Нині програмне забезпечення «1С: Бухгалтерія» частково обмежили для використання в Україні у зв'язку з агресією РФ проти України. Водночас для розроблення та впровадження підприємствами альтернативних вітчизняних програмних продуктів, призначених спеціально для будівельних підприємств, із Державного бюджету мають бути виділені відповідні кошти.

Економічні фактори є найбільш масштабними, оскільки сам бухгалтерський облік і звітність є частиною чинної економіки. Через це вважаємо за необхідне виокремити зовнішні та внутрішні фактори впливу на систему обліку грошово-розрахункових операцій в житловому

Таблиця 1

PEST-аналіз особливостей житлового будівництва

Політичні фактори	Економічні фактори	Соціальні фактори	Технологічні фактори
1. Довготривалий період спорудження об'єктів будівництва			
Законодавча база зобов'язує будівельні підприємства будувати житло згідно зі встановленими графіками, індивідуальних замовників та посередників своєчасно сплачувати відповідні суми грошових коштів.	Інфляційні процеси можуть негативно вплинути на ведення розрахунків між контрагентами, оскільки первинний кошторис може суттєво відрізнятись від суми, яка формується в результаті фактично проведених робіт.	Купівельна спроможність соціальних верств населення на придбання житла є низькою, тому не надає будівельним компаніям гарантій на повну виплату сум покупцями після спорудження об'єктів будівництва.	За період спорудження об'єктів будівництва, тобто 2-3 роки, можуть виникнути нові технології, які досить складно буде застосувати в конкретному об'єкті будівництва, котрий уже споруджується.
2. Поява фінансового посередника			
Ухвалення Закону України «Про інвестиційну діяльність» та контроль за його виконанням з боку державних виконавчих органів влади.	Зниження масштабів економічних ігор та спекуляцій завдяки посиленому контролю з боку фінансового посередника.	Підвищення соціальної довіри індивідуальних замовників до будівельних підприємств.	Фінансовий посередник має стежити не лише за систематичністю здійснення розрахунків, але й за технологією та своєчасністю спорудження об'єктів будівництва.
3. Наявність декількох джерел надходження грошових коштів			
Залучення інвесторів, особливо іноземних, потребує вдосконалення Закону України «Про інвестиційну діяльність» щодо зазначення зобов'язань та обов'язків іноземних інвесторів за різних способів ведення розрахунків.	Здійснюється формування складної структури ведення розрахунків із великою кількістю контрагентів.	Відображення у соціальній звітності відсоткового співвідношення джерел надходження грошових коштів.	Виникає необхідність у пошуку інвесторів для застосування та поліпшення нових методик технологічного процесу.

будівництві. До зовнішніх факторів належать фінансовий стан та взаємовідносини України з Міжнародним валютним фондом (МВФ), банківські реформи на вітчизняному рівні, попит і пропозиція на житло, цінова політика держави, позиції конкурентів на ринку.

До внутрішніх факторів варто віднести економічну циклічність в самому підприємстві, вплив на нього з боку партнерів та інвесторів, вміння здійснювати аналіз та прогнозування діяльності підприємства, оптимальний вибір партнерів, використання новітніх технологій, добре продумана стратегія економічного розвитку підприємства.

Кожен із таких факторів має різну питому вагу у різних будівельних підприємствах. Підтримуємо думку С.Ф. Легенчука щодо того, що, як підприємства відрізняються між собою, так вони мають й відмінні зовнішні середовища. Це пояснюється впливом на їх функціонування різних економічних реалій. Існування таких відмінностей зумовлює використання суб'єктами ведення бухгалтерського обліку підприємства для одних і тих же об'єктів різних методів бухгалтерського відображення [4, с. 101].

Одним із основних економічних факторів, на нашу думку, нині є вибір способу здійснення розрахунку, який займає значну питому вагу у всіх без винятку будівельних підприємствах. Цей фактор має значний вплив на формування системи обліку грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві.

Оскільки тут є велика кількість грошово-розрахункових операцій, то облік окремо ведеться як на рівні фінансових посередників, так і на рівні генпідрядників та субпідрядників. Перш за все необхідно вибрати способи здійснення розрахунків між забудовником та індивідуальними замовниками, які регулюються Законом України «Про інвестиційну діяльність». Відповідно до статті 4 цього Закону «інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва» [5]. Така законодавча база дає змогу будівельним підприємствам та індивідуальним замовникам вибрати власну форму здійснення розрахунків безпосередньо чи через фінансового посередника, котрим може виступати комерційний банк чи інвестиційний фонд.

Якщо фінансовим посередником, наприклад, виступає банк, облік ведеться за Планом рахунків бухгалтерського обліку банків України. Тому в процесі здійснення розрахунків через фінансового посередника виокремлюються два різновиди обліку: облік у банках (чи

іншій фінансовій установі) на рівні фінансового посередника; облік у будівельному підприємстві на рівні забудовника, котрий отримує на свій поточний рахунок загальний обсяг коштів, перерахованих на будівництво з боку фінансового посередника.

Нині в Україні найпоширенішими способами ведення розрахунків є розрахунки через фонд фінансування будівництва (ФФБ) та інститути спільного інвестування.

Вчені-економісти П.А. Гориславець, О.М. Бабяк стверджують, що «фінансово-економічна криза, що розгорнулася у 2008 р., безумовно, істотно вплинула на діяльність відкритих інститутів спільного інвестування в Україні. Основною ознакою кризи стало перетворення грошей у боргові розписки, за якими наступає неплатоспроможність, а основним наслідком кризи – макроекономічний дисбаланс – зменшення обсягу світового ВВП» [6, с. 116]. Фінансова криза вплинула на усі галузі економіки, зокрема на будівництво, а отже, і на способи ведення розрахунків у ньому. Проте саме інститути спільного інвестування залишаються одними з найпоширеніших способів ведення розрахунків за кордоном.

Соціальні фактори на практиці застосовуються мало. Вважаємо, що цим факторам більше уваги надають в наукових статтях, ніж в практичній діяльності будівельних підприємств. У наукових джерелах виділяють навіть декілька понять, а саме «соціальний облік», «соціально-відповідальний облік», «соціально-орієнтований облік» [7, с. 45]. Проте, у нашій статті ми більшу увагу хотіли б звернути на практичність застосування соціальних факторів в обліку, адже застосування соціальної звітності в практичній діяльності будівельних підприємств надасть їм низку переваг. До них можемо віднести довіру іноземного інвестора до таких підприємств, правдивість відображення даних в бухгалтерському обліку, збільшення аудиторії покупців, поліпшення соціального клімату в самому підприємстві (а отже, підвищення продуктивності працівників). Іноземні підприємства вже відчули переваги впровадження такої звітності на власних підприємствах, в Україні над цим ще потрібно працювати.

Соціальну звітність, на наш погляд, варто популяризувати серед будівельних підприємств на законодавчому рівні, а надавати певні пільги таким підприємствам варто з боку держави. Крім цього, можна формувати окремі показники соціальної звітності за даними фінансової звітності у відсотковому співвідношенні до суми балансу підприємства, зокрема такі.

– Форма 1 Баланс: «Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом» (рядок 1135), «Поточна кредиторська заборгованість за: «розрахунками з бюджетом» (рядок 1620), «розрахунками зі страхування» (рядок 1625), «розрахунками з оплати праці» (рядок 1625)».

– Форма 2. Звіт про фінансові результати: «Відрахування на соціальні заходи» (рядок 2510).

– Форма 3. Звіт про рух грошових коштів: 1) за прямим методом: «Повернення податків і зборів» (рядок 3005), «Відрахувань на соціальні заходи» (рядок 3110), «Зобов'язань з податків і зборів» (рядок 3115); 2) за непрямим методом: «Діяльність до оподаткування» (рядок 3500); «Сплачений податок на прибуток» (рядок 3580).

– Форма 5. Примітки до річної фінансової звітності містить значну кількість статей, що не опосередковано стосуються соціальної та екологічної сфер [8, с. 98].

Технологічні фактори також мають суттєвий вплив на систему обліку грошово-розрахункових операцій, адже технологія спорудження об'єктів будівництва впливає на їхню справедливу вартість, а отже, в кінцевому результаті і на систему обліку. Якщо порівняти технологію будівництва житла за останні сто років, то можна побачити значні зміни.

Нині будівельна галузь у сфері житлового будівництва набирає нових темпів розвитку. В Україні споруджують переважно цегляні житлові будинки покращеного планування з більшою площею квадратних метрів квартир та використовують якісні будівельні матеріали. Нині й надалі відбувається поліпшення технологій будівельного процесу. Наприклад, спорудження біншел – стійких будівель з вологого бетону і сталевий арматури – дає змогу знизити витрати на матеріали до 80% [9]. Великої популярності також набувають канадські дерев'яні будиночки, спорудження яких сприяє економії витрат робочої сили, а спеціальна технологія дає змогу робити їх міцними у використанні та відносно недорогими. Особливої уваги у розвинених країнах надають архітектурному будівництву житлових будівель та їх технічному оснащенню. Водночас такі житлові будинки потребують значних коштів, а тому і посиленого обліку та контролю за їх цільовим використанням.

На вітчизняному рівні витрати на технологію будівництва є досить низькими. Вчені-економісти В.А. Дерій та Т.Г. Камінська зазначають, що зношеність основних засобів нині складає 60-80%. А це свідчить про їхню застарілість та об'єктивну необхідність заміни більшості з них на нові. Для такої заміни потрібні величезні фінансові ресурси, які вимірюються сотнями мільярдів гривень і які Україна може отримати переважно за рахунок іноземних інвестицій, орієнтуючись у такому процесі на новітні іноземні технології, машини й обладнання, виробничі запаси [10, с. 256-260]. Проте для збільшення рівня іноземних інвестицій необхідно посилити довіру іноземних інвесторів, а це можна зробити за рахунок правдивого відображення даних про фінансово-економічну діяльність підприємства у фінансовій та нефінансовій (соціальній) звітності.

Виходячи із зазначеного вище, вважаємо, що доцільно було б запровадити спеціальний субрахунок «Грошові кошти на вдосконалення технологій» до рахунку 33 «Інші кошти» та відповідні аналітичні рахунки до нього. Сума, що нагромаджувалась би на цьому субрахунку, відображала б готовність підприємства до запровадження нових технологій. Таку суму також можна відображати у відсотковому співвідношенні в соціальній звітності, отже, до певної міри залучати нових покупців та інвесторів до участі в проведенні у нашій державі економічних реформ, зокрема в оновленні і модернізації засобів виробництва.

Висновки. Система обліку грошово-розрахункових операцій формується під впливом політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів. Їхнє врахування за допомогою PEST-аналізу дає змогу будівельним підприємствам правильно спрогнозувати усі позитивні і негативні моменти, щоб побудувати успішну стратегію розвитку будівельних підприємств. Такі фактори прямо та опосередковано впливають на ведення обліку грошово-розрахункових операцій. Виходячи з цього, вважаємо за необхідне дати такі пропозиції.

1) В Законі України «Про інвестиційну діяльність» варто прописати особливості залучення іноземних інвестицій за різних способів ведення розрахунків. Звідси випливає, що обов'язково треба вказати, яким чином іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції в житлове будівництво, якщо в Законі України «Про інвестиційну діяльність» не зазначено їх роль та участь під час використання різних способів здійснення розрахунків у житловому будівництві.

2) Надати свободу будівельним підприємствам під час формування шифрів синтетичних рахунків бухгалтерського обліку. При цьому пропонуємо усім будівельним підприємствам запровадити окремий субрахунок «Гарантійні грошові кошти», на якому акумулюватимуться гарантійні грошові кошти на заповнення того, що комплекс будівельних робіт буде завершеним за умови виникнення суттєвих інфляційних процесів.

3) Нашим програмістам варто було б попрацювати над створенням спеціального програмного забезпечення, яке б формувало соціальну звітність в автоматичному режимі шляхом вибірки окремих даних із фінансової звітності, їх переробки та подачі у відсотковому співвідношенні. Нині, на нашу думку, такий звіт можна формувати в Excel частково за вибірковими даними фінансової звітності.

4) В будівельних підприємствах більшої уваги варто було б надавати технологіям будівництва. Вироблення нових технологій процесу будівництва дасть змогу зменшити собівартість такого процесу, а отже, знизить ціну на житло. Через це вважаємо, що варто набирати спеціальний персонал, який буде займатись розробками нових технологій.

Дані пропозиції, на нашу думку, не лише дадуть змогу поліпшити ефективність ведення обліку грошово-розрахункових операцій у будівельних підприємствах, але й сприятимуть розробці ефективної стратегії здійснення розрахунків між контрагентами.

Отже, система обліку грошово-розрахункових операцій формується під впливом політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, що взаємопов'язані із особливостями житлового будівництва щодо довготривалості спорудження житла, запровадження обліку через фінансового посередника, наявності кількох джерел фінансування. Зазначені особливості потребують поліпшення у сегменті соціальних та технологічних факторів впливу на систему обліку грошово-розрахункових операцій, що є менш розвиненими в Україні, ніж політичні та економічні фактори.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М.І. Сучасна парадигма бухгалтерського обліку / М.І. Бондар // Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 110-річчю ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» та 20-річчю Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України (25 листопада 2016 р.). – К., 2016. – С. 17-19.
2. Патарідзе-Вишинська М.В. Управлінський аспект визначення фінансового результату / М.В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_2/zmist.html
3. Задорожний З.В. Проблемні аспекти нормативної бази організації управлінського обліку / З.В. Задорожний // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – Вип. 3. – С. 43-52.
4. Легенчук С.Ф. Багатоваріантність в бухгалтерському обліку: історико-теоретичні аспекти / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2017. – 204 с.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII. Редакція від 19 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Гориславець П.А. Динаміка розвитку відкритих інститутів спільного інвестування на тлі світової фінансової кризи / П.А. Гориславець, О.М. Бабяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 112-117.
7. Zadorozhnyi Z.-M.V. Conceptual approach to reforming of the national accounting system: [monograph]/Z.-M.V. Zadorozhnyi. – Kindle Publishing, Seattle (USA), 2017. – 236 p.
8. Дерій В.А. Облікові та аналітичні компоненти не фінансової звітності та їх роль в економічній системі / В.А. Дерій, М.В. Дерій // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. Журнал науково-виробничого та навчального спрямування. – 2014. – Вип. 2 (88). – С. 95-103.
9. Binishells [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.binishells.com>
10. Дерій В.А. Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва / В.А. Дерій, Т.Г. Камінська // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 258-266. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_37

УДК 336.1.025.12:352](477)

Данчевська І.Р.

аспірант

Львівського національного університету
імені Івана Франка

Ковалюк О.М.

доктор економічних наук, професор
Львівського національного університету
імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL CONTROL OF LOCAL BUDGETS

АНОТАЦІЯ

Функціонування бюджетних відносин будь-якої країни з огляду на обмеженість фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію соціальних програм, потребує підвищення ефективності державного фінансового контролю. Ринкові умови спричинили ускладнення фінансових аспектів діяльності держави, тому що до задоволення суспільних потреб активно залучаються комерційні структури, для обслуговування державних коштів використовуються інфраструктури банків та інших фінансово-кредитних установ, держава виступила на ринку як власник майна та виробник товарів і послуг. Крім того, численні факти безгосподарної діяльності, перетворення багатства державного на приватне, створення умов господарювання із заздалегідь встановленою метою – банкрутства бюджетного підприємства, існування схем незаконного обігу державних коштів, щоб уникнути сплати податків до бюджету, доводять необхідність запровадження нових методів дослідження цільового використання бюджетних коштів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль місцевих бюджетів, ефективність, законність, доцільність, результативність, дієвість, економічність.

АННОТАЦІЯ

Функционирование бюджетных отношений любой страны с учетом ограниченности финансовых ресурсов, направленных на реализацию социальных программ, требует повышения эффективности государственного финансового контроля. Рыночные условия вызвали осложнения финансовых аспектов деятельности государства, потому что к удовлетворению общественных потребностей активно привлекаются коммерческие структуры, для обслуживания государственных средств используются инфраструктура банков и других финансово-кредитных учреждений, государство выступило на рынке как собственник имущества и производитель товаров и услуг. Кроме того, многочисленные факты бесхозной деятельности, преобразование богатства государственного в частное, создание условий хозяйствования с заранее установленной целью – банкротство бюджетного предприятия, существование схем незаконного оборота государственных средств, чтобы избежать уплаты налогов в бюджет, доказывают необходимость внедрения новых методов исследования целевого использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль местных бюджетов, эффективность, законность, целесообразность, результативность, действенность, экономичность.

ANNOTATION

The functioning of budgetary relations of any country, due to the limited financial resources aimed at the implementation of social programs, needs to increase the efficiency of public financial control. Market conditions have complicated the financial aspects of the state's activities, as commercial structures are actively involved in meeting public needs; infrastructure of banks and other financial and credit institutions is used to serve public

funds; the state acted on the market as the owner of the property and the producer of goods and services. In addition, numerous facts of non-management activities, the transformation of wealth from state to private, the creation of conditions for management with a predetermined purpose – the bankruptcy of a budget enterprise, the existence of schemes of illegal circulation of public funds to avoid paying taxes to the budget, etc., proves the need to introduce new methods for researching the targeted use of budget.

Keywords: state financial control of local budgets, efficiency, legality, expediency, effectiveness, efficacy, economy.

Постановка проблеми. Аналіз та результати діяльності органів державного фінансового контролю, а саме зростання питомої ваги об'єктів контролю з порушеннями в загальній кількості перевірених установ і організацій, значне збільшення обсягу порушень, пов'язаних з неефективним використанням державних коштів, низька якість фінансового планування та низький рівень фінансової дисципліни доводять потребу у розробці методики оцінки ефективності державного фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні підходи до функціонування державного фінансового контролю досліджувались у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, окреслено теоретичні основи державного фінансового контролю (В. Базилевич, М. Бариніна-Закірова, Н. Вітвицька, О. Гетманець, Л. Гуцаленко, В. Дерій, Л. Дікань, І. Іванова, В. Куйбіда, М. Коцупатрій, О. Ковалюк, Д. Олійник, В. Піхоцький); виділено особливості зарубіжного досвіду проведення державного фінансового контролю (Н. Дорош, А. Машишев, В. Мельничук); досліджено запровадження аудиту ефективності в Україні (П. Германчук, Н. Рубан, Л. Сухарева, І. Дмитренко); вивчено роль внутрішнього аудиту та його значення в контексті реформування ДВФК (І. Дрозд, Є. Мних, І. Стефанюк, Ю. Футоранська).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність державного фінансового контролю загалом та за використанням коштів місцевих бюджетів зокрема є досить складним поняттям, що характеризується певними критеріями, низкою показників, на формування яких впливають різно-

манітні соціальні, економічні, правові та інші фактори. Проведені нами дослідження довели, що у сучасній літературі з питань державного фінансового контролю загальне поняття ефективності контролю мало досліджено. Відсутність єдиного загального визначеного підходу до оцінки ефективності державного фінансового контролю викликана перш за все відсутністю нормативно-правової бази стосовно цього питання та розбіжностями у розумінні цього поняття різними підходами науковців.

Мета статті полягає у систематизації поглядів науковців стосовно ефективності державного фінансового контролю. Після цього ми зробили висновок, що критерієм ефективності фінансового контролю в системі управління коштами місцевих бюджетів є рівень, що характеризує обсяги використаних коштів щодо цільового призначення (і навпаки), у співвідношенні із загальним обсягом асигнувань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значною мірою результативність і ефективність контролю за використанням бюджетних коштів зумовлені наявністю чи відсутністю нормативно-правової бази забезпечення ефективності публічних витрат, зокрема законодавчих визначень таких понять, як «мета надання коштів бюджету», «запланований результат витрачання бюджетних коштів», «найкращий результат витрачання бюджетних коштів». Оскільки ці питання досі законодавчо не закріплені, дослідники надають своє бачення трактування цих понять.

Під метою надання коштів бюджету пропонується розуміти характеристику виконуваних державних (муніципальних) функцій, державних (муніципальних) послуг в процесі здійснення діяльності головного розпорядника коштів бюджету під час дотримання обсягу, структури, призначення і строків витрачання, передбачених для головного розпорядника коштів.

Запланований результат витрачання бюджетних коштів визначається як досягнення передбаченої мети надання коштів бюджету в повному обсязі, а найкращий результат – як досягнення передбаченої мети надання бюджетних коштів у повному обсязі за істотної економії коштів бюджету і (або) за істотного скорочення строків виконання державних (муніципальних) функцій, надання державних (муніципальних) послуг. При цьому перевірка досягнення мети надання бюджетних коштів передбачає оперування такими термінами, як:

- економія бюджетних коштів (істотне зниження розміру витрат бюджетних коштів за умови досягнення мети надання коштів бюджету в повному обсязі);

- строк витрачання бюджетних коштів (установлений період часу, необхідний і достатній для здійснення розпорядником коштів бюджету дій, спрямованих на досягнення мети надання коштів бюджету) [1, с. 29].

Досліджуючи будь-яку господарську операцію, необхідно чітко визначити, чи є операція законною, доцільною (ефективною) і достовірною. Доцільність (ефективність) операції визначають шляхом перевірки відповідності її показників плану, нормам, рівню аналогічних показників інших установ або іншим показникам, що характеризують економічну ефективність або об'єктивну необхідність здійснення операції. Операція за своїм змістом може бути законною, але неефективною. Відповідно до показників плану (норм) операції бувають доцільними чи недоцільними [2, с. 143].

Зокрема, такі автори, як Л. Сухарева, Т. Федченко доводять, що ефективність стосовно використання бюджетних коштів – це здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту, бюджетної програми тощо, яку визначають: 1) як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат; 2) як витрати, що пов'язані з використанням бюджетних коштів у розрахунку на одиницю отриманого результату порівняно з нормативним значенням. Тобто ефективність як підсумковий якісний показник розвитку і функціонування системи (бюджетної установи, організації, підприємства) віддзеркалює взаємообумовленість витрат суспільства (бюджетних коштів), праці й отриманого суспільством корисного результату у вигляді матеріальних благ і послуг. Ефективним вважається усе те, що сприяє вирішенню економічних і соціальних завдань, які стоять перед суспільством [5, с. 20].

Головним законодавчим актом України, який дає визначення нецільового використання бюджетних коштів, є бюджетний кодекс України, де у статті 119 зазначається: «Нецільове використання бюджетних коштів, <...> витрачання їх на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням, встановленим законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий бюджет, виділеним бюджетним асигнуванням чи кошторису». Деяко інше визначення нецільового використання наведено в порядку зменшення бюджетних асигнувань та повернення коштів у разі нецільового використання бюджетних коштів у поточному чи минулих роках. Тут «нецільовим використанням бюджетних коштів є їх витрачання на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням, затвердженим законом про Державний бюджет України або рішенням про місцевий бюджет, встановленим бюджетним асигнуванням, кошторису або плану використання бюджетних коштів» [3].

Ми погоджуємося з критеріями, які наводить О. Шевчук, стосовно перелічених вище тверджень, зокрема:

- законність характеризує відповідність операцій, що перевіряються, а також дії посадових осіб вимогам законодавства та іншим нормативно-правовим актам;

- раціональність відображає досягнення запланованого результату під час використання

найменшої суми коштів, спрямованих на фінансування відповідного заходу;

- ефективність відображає досягнення найкращих результатів під час використання найменшої суми бюджетних коштів;

- цільове використання коштів характеризує таке їх використання, яке відповідає меті й умовам одержання вказаних коштів, визначених бюджетом, планом асигнувань, кошторисом бюджетної установи або іншою підставою для їх одержання [6, с. 43].

Загалом ефективність контролю – досить складне поняття, що характеризується певними критеріями, оцінюється низкою показників, на формування яких впливають різноманітні соціальні, економічні, правові та інші фактори. Проведені дослідження довели, що у сучасній літературі з питань фінансового контролю як загальне поняття ефективності контролю, так і повна розгорнута характеристика критеріїв, показників і методів визначення ефективності досліджені мало.

Якщо під ефективністю розуміють досягнення результату з найменшими затратами часу, сил та засобів, то під ефективністю контролю мають на увазі досягнення не будь-якого позитивного результату, а тільки такого, який є наслідком контролю. Критерієм оцінки ефективності проведеного державного фінансового контролю повинні бути професійні експертні висновки та рекомендації. Якщо суб'єкт контролю виявив певні порушення, він зобов'язаний не тільки вжити заходів до винних, але й вказати на шляхи усунення цих недоліків. З іншого боку, визначальною умовою ефективності державного фінансового контролю є його об'єктивність, що передбачає всебічний та неупереджений аналіз реальних фактів, документів, пояснень. Позитивом об'єктивного контролю є встановлення фактичних причин виявлених порушень, недоліків та упущень.

Контроль ефективності витрачання бюджетних коштів та використання державної власності передбачає:

- організацію і контроль вчасності виконання дохідних і видаткових статей бюджетів і державних позабюджетних фондів за обсягами, структурою й цільовим призначенням;

- визначення доцільності витрат і використання державної власності;

- оцінювання обґрунтованості дохідних і видаткових статей бюджетів.

Ефективність державного фінансового контролю охоплює не тільки ефективність системи загальнодержавного контролю загалом, але й ефективність діяльності суб'єкта контролю, контрольного органу.

Оцінка державного фінансового контролю, як правило, здійснюється за низкою показників, зокрема, кількість перевірок, кількість виявлених правопорушень і заходів по них, суми відшкодувань, кількість приписів у відповідні органи державної влади і управління, кількість справ, переданих у слідчі органи. Але, на нашу думку, не варто акцентувати увагу тільки на кількісних показниках. Оскільки тоді дієвість суб'єкта контролю буде вище, чим більше буде виявлено незаконних витрат, зловживань і крадіжок та повернення по них, працівників об'єкта контролю притягнуто до дисциплінарної відповідальності, передано в слідчі органи кримінально-карних справ тощо. Але з іншого боку, чим більше в результаті державного фінансового контролю виявлено негативних явищ і фактів, тим нижче оцінка громадськості органів державного фінансового контролю.

Отже, ефективність діяльності органів державного фінансового контролю варто краще розглядати через призму якісних показників, а саме переконаності об'єктів контролю в практичній корисності діяльності контролерів, довірі об'єкту контролю, професіоналізму його працівників. І тоді дієвість контролю буде визначатися тенденцією скорочення частки правопорушень і виявлених по них сум у загальній кількості перевірених об'єктів.

Тому, на нашу думку, під час оцінювання дієвості фінансового контролю слід тільки комплексно розглядати кількісні і якісні показники роботи органів державного фінансового контролю.

Поділяючи точки зору науковців щодо визначення поняття ефективності контролю у вітчизняній та зарубіжній літературі, пропонуємо розглядати ефективність діяльності контролюючого органу як здатність органу контролю досягти поставленої мети, цілі за мінімальною затрати величини витрат часу, сил і коштів.

Аналіз критеріїв ефективності державного фінансового контролю у сучасній літературі наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз критеріїв ефективності державного фінансового контролю у сучасній літературі

Автори	Критерії оцінки ефективності ДФК
В. Виговська [33]	результативність, дієвість, економічність
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [107]	економічність, стратегічна спрямованість, орієнтація на результати, відповідність справі, своєчасність, гнучкість, простота
В. Шевчук [207]	емержментність, атрибутивність, адресність, оптимальність, цільова спрямованість, внутрішня спрямованість, збалансованість
І. Басанцов [21]	динамічність, результативність, дієвість, економічність, інтенсивність
І. Голяш, Л. Будник [42]	виявлення резервів
Т. Федченко	раціональність, економічність, економність, результативність

Джерело: складено автором

Ми вважаємо, що найповніше ефективність державного фінансового контролю визначається через такі критерії, як:

- результативність;
- дієвість;
- економічність.

Поняття ефективності роботи органів державного фінансового контролю тісно пов'язано з поняттям його результативності, тому що воно є головним критерієм ефективності. Оскільки неможливо висловити думку про підсумки контролю без виявлення та аналізу результатів, яким чином він вплинув на характер діяльності об'єкта контролю. Виявлення і облік результативності фінансового контролю для управлінської діяльності необхідний, адже ефективність контролю передбачає досягнення не будь-якого результату, а тільки того, який є метою контролю.

Від критерію результативності невіддільний, але не зовсім з ним співпадає критерій дієвості, який визначає той позитивний результат, який державний фінансовий контроль впливає на зміст та якість діяльності перевіряючого суб'єкта та об'єкта контролю, її якості, вміння контролера виправити положення, тобто забезпечити своєчасне і повне виконання підконтрольним об'єктом порад, рекомендацій, наказів і пропозицій, а за необхідності добитися їх виконання, використовуючи надані законодавством повноваження.

Особливу увагу заслуговує кінцевий результат державного фінансового контролю, але він буде неточним, якщо не враховувати такі затрати контролю, як тривалість перевірок, число тих осіб, які беруть участь у перевірках, різного роду витрати (на транспорт, від'їздки тощо). Ступінь ефективності роботи органів державного фінансового контролю тим вище, чим менше зусиль і коштів витрачається на досягнення позитивного результату.

На практиці ефективність роботи органів контролю часто оцінюється такими показниками: кількість проведених перевірок, прийнятих по них і реалізованих рішень. Але, на жаль, практиці відомо чимало випадків формальних, поверхневих перевірок, коли кількість перевірених об'єктів не означає усунення виявлених недоліків, наскільки своєчасно і повно використані їх пропозиції і рекомендації, чи дійсно їх проведення є позитивним.

Для комплексної оцінки ефективності державного фінансового контролю, окрім критеріїв, необхідне використання стійких, постійних вимірів, показників. При цьому показники – це згруповані дані, що дають змогу оцінити певні аспекти функціонування систем або явища. Критерії – ознака (їх сукупність), яка дає змогу здійснити оцінку показників [4].

Правильна оцінка результатів діяльності контрольних органів пов'язана з виявленням і обліком таких показників, які характеризують витрати, що пов'язані із здійсненням контролю. Тобто число перевіряючих і число працівників

перевіряючого органу, які готують необхідні матеріали, використаний ними й іншими час, повноту наданих відомостей, загальну кількість учасників перевірки тощо. Отже, вивчення подібних показників дасть змогу установити пропорційність проведених затрат і реальних результатів контролю. Наприклад, випадків, коли контроль провадився наспіх або, навпаки, було витрачено багато часу, залучено значну частину людей, а результати виявились незначними. Тоді як витрати на контроль повинні бути невеликими.

Слід відзначити, що, незважаючи на численні дослідження в цій галузі, сьогодні не існує єдиного переліку показників для кількісної оцінки ефективності державного фінансового контролю за виділеними критеріями (табл. 1). Існують різні підходи до оцінки ефективності державного фінансового контролю за допомогою окремих коефіцієнтів або системи коефіцієнтів, які, однак, не дають змоги оцінити ймовірності зниження рівня ефективності державного фінансового контролю.

Ми погоджуємося із думками науковців щодо необхідності виділення таких показників:

- коефіцієнт інтенсивності роботи перевіряючого (КІК):

$$\text{КІК} = \text{Кк} \div \text{Кф}, \quad (1)$$

де Кк – кількість контрольних заходів, проведених окремим перевіряючим; Кф – кількість контрольних заходів, проведених загалом у структурному підрозділі;

- коефіцієнт результативності контролю (КР):

$$\text{КР} = \text{Он} \div \text{Оп}, \quad (2)$$

де Он – обсяг виявлених порушень; Оп – обсяг перевірених коштів;

- коефіцієнт дієвості контролю (КДК):

$$\text{КДК} = \text{Осф} \div \text{Оп}, \quad (3)$$

де Осф – обсяг коштів, повернутих до бюджету за наслідками контрольних заходів;

- коефіцієнт окупності роботи (КОР):

$$\text{КОР} = \text{Осф} \div \text{Озс}, \quad (4)$$

де Озс – обсяг затрачених коштів на утримання інспектора.

О. Шевчук пропонує розраховувати коефіцієнт фінансових порушень таким чином:

$$\text{Кфп} = \text{Сфп} \div \text{С}, \quad (5)$$

де Сфп – сума виявлених фінансових порушень; С – загальна сума бюджетних коштів, охоплених контролем.

Чим коефіцієнт фінансових порушень ближче до нуля, тим менше обсяг фінансових порушень [6, с. 57].

Висновки. Аналізуючи вищенаведені показники, пропонуємо такі орієнтири для порівняння:

- попередні періоди, тобто досягнуті показники ефективності фінансового контролю порівнюються з такими ж показниками в минулому;

- порівнюється з аналогічними показниками інших країн;
- порівнюється досягнута ефективність зазначеним цілям.

Отже, теоретично-методичний підхід до формування системи ефективного державного фінансового контролю місцевих бюджетів передбачає використання сукупності показників та критеріїв оцінки державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів та дає змогу сформулювати достатній рівень впевненості у достовірності отриманих результатів державного фінансового контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барыкин Е. Организационно-правовые основы реализации принципа эффективности публичных расходов в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / Е. Барыкин. – М., 2011. – 29 с.
2. Контроль і ревізія: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / [Ф. Бутинець, Н. Виговська, Н. Малюга, Н. Петренко]; за ред. Ф. Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Бюджетний кодекс України: за станом на 1 січня 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2011.
4. Семенко С. Критерії оцінки ефективності державного управління економічною безпекою у сфері контролю за якістю товарів, робіт та послуг / С. Семенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2011_3/30.pdf
5. Федченко Т. Система державного аудиту ефективності виконання бюджетних програм: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец.: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т. Федченко. – Донецьк, 2011. – 20 с.
6. Шевчук О. Державний фінансовий контроль: [навч. посібник] / О. Шевчук. – К.: УБС НБУ, 2014.

УДК 657.22

Єремян О.М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Херсонського національного технічного університету*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

MODERN APPROACHES TO DEFINING AND FORMING ACCOUNTING POLICY OF THE PUBLIC SECTOR SUBJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз підходів до визначення сутності поняття облікової політики бюджетних установ. Визначено необхідність та особливості формування облікової політики бюджетних установ в Україні з набуттям чинності Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 (далі – НП(С)БОДС). Запропоновано рекомендації щодо організації облікової політики в бюджетних установах з урахуванням вимог сучасного господарювання.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, бюджетна установа, організація обліку, елементи облікової політики.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ существующих подходов к определению сущности понятия «учетная политика бюджетных учреждений». Определены необходимость и особенности формирования учетной политики бюджетных учреждений в Украине с вступлением в силу Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета в государственном секторе 125 (далее – НП(С)БУГС). Предложены рекомендации по организации учетной политики в бюджетных учреждениях с учетом требований современного хозяйствования.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, бюджетное учреждение, организация учета, элементы учетной политики.

ANNOTATION

The article analyzes the existing approaches to the definition of the essence of «accounting policy» of budgetary institutions. The necessity and peculiarities of the formation of the accounting policy of budgetary institutions in Ukraine with the entry into force of the National Public Accounting Standards (Public Sector Accounting Standards) 125 (hereinafter NP(C)BODS) have been determined. Recommendations on the organization of accounting policies in budgetary institutions are proposed taking into account the requirements of modern economics.

Keywords: accounting policy, accounting, budget institution, accounting organization, elements of accounting policy.

Постановка проблеми. В умовах реформування бухгалтерського обліку державного сектору та наближення його до міжнародних стандартів основним елементом діяльності підприємства виступає налагоджена система бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах розпочинається із формування облікової політики, тому що вона є основою ведення бухгалтерського обліку в установі. Слід зазначити, що формування облікової політики має відбуватися з урахуванням особливостей діяльності бюджетних установ. Бюджетні установи функціонують на правах державної форми власності та надають послуги громадянам від імені держави, їх діяльність регламентована, і це зумовлює певні

складності у формуванні облікової політики установ. Безумовним є те, що облікова політика в бюджетних установах формує їх обліковий процес, тому тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан методики та організації ведення обліку (на рівні конкретних бюджетних установ) свідчить про необхідність удосконалення системи збирання, накопичення, опрацювання і використання обліково-аналітичної та звітної інформації. Крім того, проведення адміністративної реформи в Україні вимагає ефективної та раціональної організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах, що починається з розроблення її облікової політики. Дослідженням питань щодо вдосконалення організації та ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах приділяють значну увагу економісти-науковці, серед яких необхідно відзначити П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, Р.Т. Джогу, В.П. Завгороднього, Г.Г. Кірейцева, С.О. Левицьку, В.І. Лемішевського, Л.Г. Ловинську, С.В. Свірко, М.Г. Чумаченко та ін.

Зокрема, вивченням проблем формування облікової політики суб'єктів державного сектору економіки займаються: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Н.А. Яковишина, Р.Т. Джога, П.М. Житний, І.Р. Хміль, Є.Ю. Шара, Н.В. Мельник, С.В. Свірко, Т.В. Канєва, П.К. Германчук, С.Р. Яцишин та ін.

Дослідження науковців розкривають основні аспекти формування облікової політики, але деякі питання залишаються невирішеними і мають дискусійний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із 01 січня 2017 р. введено майже всі Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС), серед них – НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», тому вважаємо за доцільне розглянути суть і підходи до формування облікової політики в бюджетних установах з урахуванням нововведених положень обліку.

Мета статті полягає у вивченні порядку формування облікової політики бюджетних установ з урахуванням змін, що відбулися в бухгалтерському обліку бюджетних установ; розгляді дискусійних питань, що виникають під час

організації обліку, з урахуванням особливостей функціонування бюджетних установ і впровадженням НП(С)БОДС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження в практику бухгалтерському обліку НП(С)БОДС має відбитися передусім у формуванні облікової політики і подальшій організації обліку в бюджетних установах, тому вважаємо за необхідне розглянути питання формування облікової політики в бюджетних установах з урахуванням затверджених Міністерством фінансів положень.

Серед науковців не існує єдиного підходу до виділення структурних складників облікової політики підприємства. У межах проведеного дослідження пропонуємо облікову політику формувати за складниками, які найчастіше виділяють як вітчизняні, так і зарубіжні науковці і практики: організаційним, методичним, технічним (табл. 1).

Частотність виділення організаційного, методичного та технічного складників під час формування облікової політики різними авторами засвідчує, що:

– 86,67% авторів схильні до обов'язкового внесення до складу облікової політики методичної частини;

– 66,67% авторів погоджуються з присутністю в обліковій політиці організаційного складника;

– 53,3% авторів не заперечують в складі облікової політики технічного складника [11].

Проте облікову політику в бюджетних установах вітчизняні фахівці пояснюють по-різному.

Т.В. Канева стверджує, що бюджетні установи проводять облікову політику, спрямовану на врахування доходів і видатків у процесі здійснення своєї господарсько-фінансової діяльності. Така політика має свої особливості, що полягають передусім у формі ведення бухгалтерського обліку, яка є меморіально-ордерною [9, с. 18].

Р.Т. Джога зазначає, що «бюджетні установи мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг» [8, с. 15]. Дане ствердження підкреслює відмінності бухгалтерського обліку бюджетних установ від бухгалтерського обліку приватних підприємств різних форм власності, але не розкриває особливості складників облікової політики бюджетних установ з урахуванням того, що надання ними послуг охоплює різні сфери життя громадян (освіту, виховання, лікування, оздоровлення, науку та ін.).

На думку С.В. Свірко, «...керівництво фінансовим обліком суб'єкти державного сектору реалізують через права і завдання у формі вироблення облікової політики» [10, с. 65]. Необхідно зазначити формальну реалізацію прав суб'єкта у формуванні облікової політики та підкреслити обмеженість права вибору чітким переліком нормативних документів, що регулюють облік у бюджетних установах. У будь-якому разі ефективна облікова політика бюджетних установ повинна забезпечувати:

– повне відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності виходячи не лише з правових норм, а й з економічного змісту;

– незмінність протягом звітного року прийнятої методології відображення господарських операцій та оцінки активів;

– правильність відображення доходів та витрат у відповідному звітному періоді, розподіл витрат на поточні та капітальні;

– ідентичність даних аналітичного, синтетичного обліку, фінансової звітності;

– раціональне ведення бухгалтерського обліку, відповідно до умов діяльності та особливостей суб'єкта господарювання [11].

Таблиця 1

Порівняння визначень складників облікової політики

Автор	Організаційний складник	Методичний складник	Технічний складник
Ф.Ф. Бутинець	Передбачає організаційну побудову облікового підрозділу, визначення його місця в управлінській і виробничій структурах підприємства, а також його взаємодії з іншими підрозділами підприємства.	Передбачає визначення способів ведення бухгалтерського обліку його об'єктів, які мають альтернативні способи відображення.	Визначення технічних засобів, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку.
Л.С. Коваль	Пов'язана з визначенням організаційної структури бухгалтерії, побудовою бухгалтерії, її взаємозв'язком з іншими підрозділами підприємства.	Пов'язана з визначенням способів оцінки майна та зобов'язань, визначення виручки від реалізації, нарахування амортизації тощо.	Пов'язана з розробленням робочого плану рахунків, вибором способу побудови облікових регістрів, внутрішньої звітності, формуванням документообігу, вибором форми бухгалтерського обліку, проведенням інвентаризації.
Л.П. Хабарова	Це побудова бухгалтерської служби, місце в системі управління.	Включає такі елементи обліку, як способи оцінки майна зобов'язань, способи нарахування амортизації, групування витрат, визначення виручки.	Визначає форму ведення бухгалтерського обліку (регістри).

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. На нашу думку, визначення облікової політики за Законом України не суттєво відрізняється від визначення облікової політики за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку державного сектору (МСБОДС), що свідчить про наближеність національного обліку до міжнародного. За Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку державного сектору 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» під обліковою політикою розуміють конкретні принципи, основи, домовленості, правила та процедури, прийняті суб'єктом господарювання для складання та подання фінансових звітів [11]. Відповідно до положень міжнародної облікової практики, облікова політика спрямована на висвітлення статей фінансової звітності для конкретизації позицій обліку щодо них. Підтримуємо думку про те, що облікова політика покликана забезпечити оптимізацію системи бухгалтерського обліку бюджетної установи.

В Україні норми, які реалізуються суб'єктами державного сектору для розроблення облікової політики, регулюються кількома нормативними актами (табл. 2).

Суб'єкт державного сектору має послідовно застосовувати облікову політику так, щоб фінансова звітність відповідала всім вимогам Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Облікова політика бюджетної установи є її внутрішнім нормативним документом, що

визначає методику й організацію ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової і бюджетної звітності. Документальним підтвердженням наявності облікової політики в бюджетній установі є наказ про облікову політику (разом із додатками).

Цей документ координує обліковий процес та спрямовує на досягнення основних цілей, які ставить перед собою суб'єкт господарювання незалежно від форми власності та напряму діяльності. Порядок складання цього документа визначає керівник бухгалтерської служби та регламентують спеціальні нормативно-правові акти.

Розробляти наказ про облікову політику слід вищим розпорядником та доводити його до підлеглих установ як основного внутрішнього документу з регламентації бухгалтерського обліку в межах головного розпорядника.

Наказ про облікову політику бюджетної установи може містити такі розділи:

Розділ I. Порядок організації бухгалтерського обліку бюджетної установи.

Розділ II. Принципи і методи, які застосовуються під час оцінки конкретної статті фінансової звітності.

Щодо формування першого розділу «Порядок організації бухгалтерського обліку бюджетної установи» наказу про облікову політику необхідно зазначити таке.

У нормативних документах не зазначається, які саме питання слід обумовлювати у цьому розділі наказу про облікову політику, тому кожна бюджетна установа самостійно визначає ступінь деталізації такої інформації.

Як правило, у даному розділі наводять:

– застосування в бюджетній установі форм бухгалтерського обліку;

Таблиця 2

Нормативно-правові акти, що регулюють формування облікової політики в Україні (авторська розробка)

Нормативно-правовий акт	Питання, що регулюються
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]	<ul style="list-style-type: none"> • визначення облікової політики; • принцип послідовності застосування підприємствами обраної облікової політики; • повноваження самостійного визначення підприємствами облікової політики; • відповідальність за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві
НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [3]	<ul style="list-style-type: none"> • визначення облікової політики; • визначення суттєвості інформації; • принцип послідовності застосування підприємствами обраної облікової політики; • порядок розкриття загальної інформації про облікову політику у фінансовій звітності
НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» [4]	<ul style="list-style-type: none"> • підґрунтя зміни облікової політики; • обставини, які не є змінами облікової політики; • відображення змін облікової політики; • порядок розкриття інформації у разі зміни в обліковій політиці
Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [2]	<ul style="list-style-type: none"> • критерії та джерела формування облікової політики; • перелік принципів, методів і процедур, щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один їх варіант; • оформлення прийнятої облікової політики; • порядок розкриття облікової політики підприємства та її змін; • кількісні критерії суттєвості інформації про господарські операції та події; • база визначення кількісних критеріїв та якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності і діапазон кількісних критеріїв

- організаційну структуру бухгалтерської служби;
- форму організації структури апарату бухгалтерії;
- діючу нормативну базу, яка використовується для ведення бухгалтерського обліку даної бюджетної установи;
- права й обов'язки головного бухгалтера, його заступників, працівників бухгалтерії (у додатках «Посадові інструкції»);
- правила і графік документообігу в бюджетній установі із зазначенням у графіку видів операцій, відповідальних за складання документів осіб, строків складання документів та строків їх подання до бухгалтерської служби установи і т. п.;
- технологію обробки облікової інформації;
- складання робочого плану рахунків із визначенням субрахунків та облікових груп у межах субрахунків для аналітичного обліку;
- встановлення переліку посадових осіб, що мають право підписувати фінансові документи та документи на відпуск матеріальних цінностей;
- складання плану проведення обов'язкових та позапланових інвентаризацій, а також створення постійно діючих комісій:
 - 1) інвентаризаційної;
 - 2) тарифікаційної;
 - 3) з приймання в експлуатацію необоротних активів;
 - 4) списання матеріальних цінностей;

- затверджені бюджетною установою форми первинних документів бухгалтерського обліку, щодо яких немає типових форм, наприклад дорожні листи вантажного і легкового автомобіля, кошторис на відрядження, акт уведення в експлуатацію необоротних активів тощо;
- графік складання та подання звітності (у додатках графік руху носіїв облікової інформації підсумкового етапу бухгалтерського обліку із зазначенням відповідальних осіб);
- затвердження положення про архів установи.

Деякі бюджетні установи вказують у наказі про облікову політику також інформацію про ліміти і нормативи витрачання палива, дезінфікуючих та миючих засобів, інших запасів, використовуваних нормативних документах. Така інформація не є обов'язковою, однак якщо бюджетна установа вважає за необхідне її призвести, цьому ніщо не заважає.

У наказі про облікову політику можуть бути включені й інші питання організації обліку, планування та контролю над фінансово-господарською діяльністю бюджетної установи.

Під час вибору елементів облікової політики слід урахувувати, що вибір здійснюється або одного з декількох альтернативних варіантів, які стосуються однієї класифікаційної ознаки, або одного з декількох альтернативних варіантів, які складаються з двох і більше класифікаційних ознак, або варіанту методів оцінки,

Таблиця 3

Варіанти вибору елементів облікової політики (авторська розробка)

Елемент облікової політики	Варіанти вибору елементу	Норма
Одиниця бухгалтерського обліку запасів суб'єкта ДСЕ	або найменування запасів або однорідна група (вид)	п. 3 р. II НП(С)БОДС 123 «Запаси»
Метод оцінки запасів у разі їх вибуття	ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів; середньозважена собівартість; собівартість перших за часом надходжень запасів (ФІФО). Для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення й однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів	п. 4 р. IV НП(С)БОДС 123 «Запаси»
Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів	оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю; оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів	п. 6-7 р. IV НП(С)БОДС 123 «Запаси»
Порядок обліку транспортно-заготівельних витрат	сума транспортно-заготівельних витрат може узагальнюватися на окремому субрахунку; сума транспортно-заготівельних витрат може узагальнюватися на аналітичному рахунку за окремими групами запасів, якщо вони пов'язані з доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів	п. 10 р. IV НП(С)БОДС 123 «Запаси»
Порядок розподілу транспортно-заготівельних витрат	сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку обліку запасів, щомісяця розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць; сума транспортно-заготівельних витрат, яка належить до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів	п. 10 р. IV НП(С)БОДС 123 «Запаси»

обліку і процедур без умови обов'язкового вибору тільки одного (табл. 3).

Наказ про облікову політику в частині методичних основ може мати розширену структуру у вигляді переліку альтернативних методів та процедур за відповідними напрямками обліку. Відповідно, можливе поєднання цих варіантів, тому що велика частина методичних прийомів та процедур є чітко регламентована наявними інструктивними матеріалами.

Облікова політика може враховувати галузеві особливості економічної діяльності бюджетної установи. Склад інформації, яка наводиться в даному розділі наказу про облікову політику, також визначає сама бюджетна установа. При цьому необхідно на основі типових інструкцій відібрати і вказати ті елементи бухгалтерського обліку, які допускають більше одного варіанту ведення обліку.

Під час формування облікової політики бюджетної установи потрібно розділяти такі напрями, як організація бухгалтерського обліку та методичні основи бухгалтерського обліку.

Під час відображення методичних основ у наказі про облікову політику бюджетних

установ можна виділити такі позиції, які наведені у табл. 4.

Якщо бюджетна установа вважає за необхідне навести будь-які інші елементи облікової політики, вони також зазначаються в наказі про облікову політику. Єдиних правил складання цього документа немає, тому тут бюджетна установа вирішує все на свій розсуд.

Складає наказ про облікову політику головний бухгалтер бюджетної установи.

Затверджений наказ про облікову політику набирає чинності з 1 січня нового бюджетного періоду.

Зміни в обліковій політиці, а також зміни в облікових оцінках та суттєві помилки суб'єкта державного сектору визначаються та вводяться відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1629. Зокрема, у розділі III «Зміни в обліковій політиці» йдеться про те, що облікова політика суб'єкта державного сектору може змінюватися тільки у разі, якщо змінюються вимоги поло-

Таблиця 4

Методичні елементи наказу про облікову політику бюджетних установ

Ділянка обліку	Характеристика ділянки обліку
Облік доходів загального фонду	вказується перелік джерел, у розрізі яких здійснюється отримання коштів до загального фонду, визначаються субрахунки відповідно до джерел надходження, порядок надходження фінансового забезпечення до загального фонду, метод обліку доходів
Облік доходів спеціального фонду	вказується перелік джерел, у розрізі яких здійснюється отримання коштів до спеціального фонду, визначаються субрахунки відповідно до джерел надходження, порядок надходження фінансового забезпечення до спеціального фонду, порядок утворення фондів за рахунок коштів спеціального фонду, метод обліку доходів
Облік видатків	механізм здійснення і визначення видатків, адміністративні та нормативні обмеження, забезпечення реалізації принципу цільового призначення фінансового забезпечення інструментами бухгалтерського обліку, порядок розподілу видатків відповідно до джерел їх покриття
Облік грошових коштів на рахунках	визначаються грошові рахунки в установах банків чи/та органах казначейства із зазначенням їх номерів, кількості меморіальних ордерів щодо руху безготівкових грошових потоків
Облік касових операцій	порядок обліку готівкових коштів у розрізі загального та спеціального фондів, особливості ведення касової книги щодо джерел покриття видатків, терміни звітування підзвітних осіб у межах установлених норм часу та адміністративна відповідальність за порушення цих норм тощо
Облік необоротних активів	ідентифікація видів необоротних активів щодо вартісної оцінки, види оцінок необоротних активів, перелік, що входять до первісної вартості необоротних активів, порядок переоцінки необоротних активів, порядок обліку видатків на утримання необоротних матеріальних активів, порядок та умови списання необоротних активів
Облік запасів	ідентифікація запасів, види оцінок запасів, що застосовуються, метод відпуску запасів у використання, порядок переоцінки
Облік розрахунків із заробітної плати та стипендій	схема посадових окладів, схема визначення розміру стипендій з урахуванням надбавок даної бюджетної установи, порядок та терміни нарахування заробітної плати та стипендій тощо
Облік розрахунків з іншими кредиторами та дебіторами	порядок обліку розрахунків у порядку планових платежів та їх термінів, порядок проведення тендерів, методика відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку операцій щодо забезпечення проведення тендерних торгів, визначення видатків через підзвітних осіб, визначення умов звітування осіб
Облік витрат	перелік статей калькулювання послуг, виготовлення продукції, методи обліку витрат та калькулювання, порядок розподілу прямих і накладних витрат
Облік фінансових результатів діяльності бюджетної установи	методика визначення фінансового результату господарської діяльності установи та її оцінки

ження (статуту), вимоги органу, який затверджує Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або господарських операцій у фінансовій звітності суб'єкта державного сектору.

Перелічені зміни в обліковій політиці (за наявності таких) повинні бути відповідно оформлені та затверджені керівником установи і прийняті для організації ведення обліку і формування звітності бюджетної установи у подальших звітних періодах.

Розпорядчий документ про облікову політику бюджетної установи може складатися із: загальних положень; порядку складання та погодження розпорядчого документу; принципів організації та ведення бухгалтерського обліку; методичного складника облікової політики щодо окремих об'єктів обліку; основ побудови управлінського обліку; документообігу установи (організації) та додатків.

До додатків наказу про облікову політику бюджетної установи належать затверджені керівником установи такі документи:

- графік документообігу;
- робочий План рахунків із визначенням субрахунків та облікових груп у межах субрахунків для аналітичного обліку;
- положення про бухгалтерську службу бюджетної установи або посадова інструкція головного бухгалтера (за умови, що бухгалтерська служба бюджетної установи в одній особі головного бухгалтера);
- перелік посадових осіб, що мають право підписувати фінансові документи та документи на відпуск матеріальних цінностей;
- перелік матеріально-відповідальних та підзвітних осіб;
- план проведення обов'язкових та позапланових інвентаризацій;
- перелік складу постійно діючих комісій: інвентаризаційної; тарифікаційної; з приймання в експлуатацію необоротних активів; зі списання матеріальних цінностей;
- вибір форми бухгалтерського обліку: перелік типових форм облікових реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, перелік типових форм первинної документації;
- перелік типових форм звітності та терміни надання звітності до вищої установи;
- окремі правила ведення обліку, що вирішуються головним розпорядником;
- положення про архів установи.

У додатки до наказу про облікову політику можуть бути включені й інші питання організації обліку, планування та контролю над фінансово-господарською діяльністю бюджетної установи.

Бюджетні установи мають статус неприбуткових, але водночас їм дозволяється здійснювати господарську діяльність: надавати платні послуги, здавати в оренду державне майно,

продавати непотрібні установі основні засоби та інші матеріали, вести наукову роботу за господаарськими договорами тощо, що дає змогу одержувати додаткові надходження до спеціального фонду.

Облікова політика бюджетної установи повинна враховувати всі особливості фінансово-господарської діяльності, вимоги Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в бюджетних установах та виходячи з конкретних умов роботи вибрати альтернативний варіант організації обліку.

Таким чином, основна мета облікової політики – сформувати методи та принципи обліку, які б забезпечили складання прозорої, достовірної фінансової звітності, що відповідала б вимогам НП(С)БОДС. Виходячи з наведеної мети, завданнями облікової політики бюджетної установи мають стати:

- закріплення базових принципів організації та ведення бухгалтерського обліку, планування діяльності бюджетної установи;
- своєчасне попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності;
- виявлення й ефективно використання внутрішньогосподарських резервів;
- контроль над наявністю та рухом як бюджетних, так і позабюджетних засобів, їх цільовим призначенням та раціональним використанням.

Підсумовуючи сказане, необхідно зазначити, що побудова облікової політики та її дотримання в бюджетній установі дасть змогу належним чином вести бухгалтерський облік і досягати основної мети – здійснювати контроль над збереженням державного майна та цільовим використанням бюджетних коштів; достовірно та якісно складати фінансову та бюджетну звітність; надавати користувачам повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів бюджетної установи.

Облікова політика як елемент управління установою дасть змогу керівництву приймати більш раціональні рішення, аналізувати роботу бюджетної установи, здійснювати і контролювати цільове використання коштів відповідно до затвердженого кошторису.

Висновки. У ході проведеного дослідження було визначено необхідність організації і формування облікової політики з урахуванням її особливостей. Формування облікової політики є процесом, який поєднує організацію бухгалтерського обліку та його методичні засади. Слід зазначити, що раціональне формування облікової політики дасть змогу створити ефективну систему бухгалтерського обліку як елемента управління установою. У подальших дослідженнях можуть бути розкриті проблемні питання формування облікової політики бюджетних установ після впровадження інших стандартів бухгалтерського обліку державного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 66 (1343). – С. 2-4.
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору від 23.01.2015 № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter.com.ua/>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» від 28.12.2009 № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» від 24.10.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-117>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» від 12.10.2010 № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» від 12.11.10 № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1018-10>
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» від 12.10.2010 № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>
8. Д жога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навч. посіб.] / Р.Т. Д жога. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.
9. Канєва Т.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навч. посіб.] / Т.В. Канєва. – К.: Книга, 2004. – 180 с.
10. С вірко С.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору: позиції міжнародної теорії та практики / С.В. С вірко // Збірник наукових праць ЛДТУ. – 2009. – Вип. 6 (24). – Ч. 1. – С. 65-77.
11. Х міль І.Р. Особливості формування облікової політики бюджетних установ / І.Р. Х міль, В.Є. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_9/277_Chm.pdf

УДК 657.336:339.9

Кравченко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

THE BASIC ASPECTS OF FORMING OF ACCOUNTING POLICY IN PART OF INCOME TAX ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних аспектів формування облікової політики для цілей оподаткування. Наведено умови застосування податкових різниць для коригування фінансового результату, методику розрахунку податку на прибуток. Розглянуто основні аспекти бухгалтерського та податкового законодавства, на які слід звернути увагу під час її формування в частині обліку податку на прибуток з метою оптимізації системи оподаткування та зменшення фіскального впливу держави.

Ключові слова: податок на прибуток, податкові різниці, коригування, фінансовий результат, витрати, основні засоби, облікова політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию концептуальных аспектов формирования учетной политики для целей налогообложения. Приведены условия применения налоговых разниц для корректировки финансового результата, методика расчета налога на прибыль. Изложены основные аспекты бухгалтерского и налогового законодательства, на которые следует обратить внимание при ее формировании в части учета налога на прибыль с целью оптимизации системы налогообложения и уменьшения фискального воздействия государства.

Ключевые слова: налог на прибыль, налоговые разницы, корректировки, финансовый результат, расходы, основные средства, учетная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to conceptual aspects of formation of accounting policy for tax purposes. Given the conditions of application tax differences for the adjustment of the financial result, method of calculation of income tax. The basic aspects of accounting and tax legislation that you should pay attention to its formation in relation to income tax to optimize the tax system and reduce the fiscal exposure of the state.

Keywords: income tax, tax differences, adjustments, financial result, costs, fixed assets, accounting policy.

Постановка проблеми. Надана державою самостійність щодо вибору певних облікових альтернатив визначення доходів, витрат, їх визнання, оцінки та розподілу, а також обліку інших необхідних для цілей оподаткування показників фінансово-господарської діяльності платника податків призводить до виникнення певних проблем. Серед них слід назвати такі: виникнення помилок, формування неправдивої інформації, створення умов для порушення принципу платоспроможності, застосування фінансових санкцій, прийняття необґрунтованих рішень. Саме тому через досягнення єдності та цілісності об'єктів, які відображають в окремих облікових

підсистемах, формування належного інформаційного можна забезпечити дотримання вимог щодо ведення та своєчасного відображення операцій про податки і податкові платежі в обліку та звітності за оптимального поєднання інтересів держави і платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо порядок обчислення та сплати податку на прибуток підприємств визначено у розділі III ПКУ, методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності встановлені П(С)БО, а для суб'єктів, що складають звітність за міжнародними стандартами, обліковий підхід до податків на прибуток викладений у МСФЗ 12. Питанням методології бухгалтерського обліку, вдосконалення взаємовідносин бухгалтерського обліку і податкової системи присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених і дослідників, а саме праці П.Й. Атамаса, В.А. Гавриленко, І.А. Герасимович, Л.М. Кіндрацької, М.В. Кужельного, Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінської та інших науковців. Значна увага в них приділена узагальненню інформації про податковий облік, аналізу відмінностей податкового та фінансового обліку, оцінці та змінам в чинному законодавстві, дослідженню проблем, пов'язаних з виникненням податкових різниць між фінансовим результатом та оподатковуваним прибутком, формуванню облікової політики в частині оподаткування. Важливість цього питання, висока активність науковців, постійні зміни нормативного забезпечення вказують на актуальність обраної теми та необхідність проведення додаткових досліджень в напрямі подальшої оптимізації.

Мета статті полягає в дослідженні питань, пов'язаних з формуванням облікової політики для цілей оподаткування в частині обліку податку на прибуток в напрямі підвищення ефективності податкового планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним прямим податком з юридичних осіб є податок на прибуток, розрахунок якого здійснюється за двома методиками, а саме бухгалтерською та податковою. Податкова виконує фіскальні

і регулюючі цілі, бухгалтерська зорієнтована на надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства. Формування облікової політики для цілей оподаткування може сприяти оптимізації витрат та податкових зобов'язань, а в частині нарахування податків – повноті, об'єктивності, достовірності їх відображення за максимального використання показників, сформованих в бухгалтерському обліку для складання податкової звітності, задоволення інформаційних потреб податкових органів з нарахування і своєчасності сплати податків. Податок на прибуток має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності.

Методика розрахунку податку на прибуток дуже складна і потребує застосування великої кількості розроблених і законодавчо закріплених правил, що пов'язані з порядком формування доходів і витрат, визначення розміру оподаткованого прибутку, здійснення коригування тощо.

Податок визначається кожним підприємством самостійно з урахуванням вимог ПКУ за базовою ставкою у 18%. За певних умов цей результат коригують (збільшують або зменшують) на різниці, що виникають відповідно до ПКУ. Можливість застосування різниць передбачено до фінансового результату, визначеного відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, і залежить тільки від розміру річного доходу підприємства (рис. 1). Під час подання декларації з податку на прибуток підприємства повинні розкривати інформацію про ці різниці в окремому додатку Р1.

Ефективність реалізації системи оподаткування на рівні суб'єкта господарської діяльності залежить від інформаційної бази, основним інструментом якої є облікова політика. Розглянемо, на які аспекти бухгалтерського та податкового законодавства слід звернути увагу під час її формування для цілей оподаткування.

В податковому обліку первісна вартість основного засобу є одним із показників для нарахування податкової амортизації. Нові об'єкти необоротних активів підлягають визнанню в обліку за початковою вартістю, під якою розуміють загальну суму витрат, понесених підприємством у процесі капітального інвестування щодо їх придбання або самостійного створення. Під час виготовлення основного засобу власними силами виробничі витрати в податковому обліку можуть не дорівнювати собівартості у фінансовому обліку залежно від того, чи зареєстрований платник податку, зареєстрований платником податку на додану вартість.

У бухгалтерському обліку під первісною вартістю розуміють історичну, тобто фактичну, собівартість необоротних активів. Вона дорівнює сумі грошових коштів або справедливій вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів (п. 4 П(С)БО 7) [2]. Тобто це вартість витраченого на придбання (створення) основного засобу. Саме за первісною вартістю придбані (створені) основні засоби зараховують на баланс підприємства, а вона є базою для обчислення вартості, що амортизується (п. 4, 7 П(С)БО 7) [2].

Правила формування первісної вартості основних засобів за ПКУ відповідають вимогам П(С)БО 7, але сама вартість може бути різною: всі витрати, що підлягають амортизації стосовно конкретного об'єкта і певної конкретної ситуації, слід перевіряти щодо відповідності вимогам кодексу щодо визнання витрат та їх документального оформлення.

Особливості формування балансової вартості в податковому обліку мають основні засоби, придбані за кредитні кошти. Безоплатно отримані основні засоби визнаються оподатковуваним доходом як за нормами положень (стандар-



Рис. 1. Умови коригування фінансового результату

тив) бухгалтерського обліку, так і за нормами податкового законодавства. Проте якщо в бухгалтерському обліку дохід нараховується одночасно з нарахуванням амортизації, то в податковому амортизація за такими активами не нараховується (окрім вартості безоплатно отриманих певних основних засобів, передбачених п. 144.1 ст. 144 ПКУ) [1], а податок на прибуток обчислюється одразу під час безоплатного отримання об'єкта основних засобів. Механізм відображення безоплатно отриманих основних засобів за ст. 135 ПКУ [1] передбачає їх віднесення до складу інших доходів, які враховуються під час обчислення об'єкта оподаткування, включається, зокрема, вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни.

Під час оприбуткування основного засобу важливо правильно вибрати групу, до якої він належатиме, адже від вибраної групи залежить мінімально допустимий строк корисного використання об'єкта, на який орієнтуються під час нарахування амортизації, та можливий метод амортизації. ПКУ встановлено певні обмеження до вільного вибору платником податку методу нарахування амортизації залежно від об'єктів основних засобів.

У податковому обліку витрати на придбання, виготовлення, будівництво, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин, а також з придбанням (виготовленням) нематеріальних активів, не враховуються у складі витрат, а підлягають амортизації. В податковому обліку амортизуються об'єкти основних засобів вартістю від 6 000 грн. (крім невиробничих) з урахуванням мінімально допустимих строків експлуатації та деяких інших обмежень, установлених в ст. 138 ПКУ [1].

Під час введення об'єкта основного засобу в експлуатацію важливими є не лише визначення приналежності об'єкта до відповідної податкової групи, але й вибір методу податкової амортизації, а також обов'язкове його визначення в Наказі про облікову політику підприємства (ст. 145.1.9 ПКУ) [1]. Аналізуючи цю статтю, можна зробити висновок про те, що в бухгалтерському і в податковому обліку метод нарахування амортизації повинен бути однаковим. Також з 1 січня 2017 року до 31 грудня 2018 року можна використовувати прискорену амортизацію для об'єктів основних засобів четвертої групи (машин та обладнання) з використанням мінімально допустимого строку амортизації (2 роки). Для розрахунку податкової амортизації вартість основних засобів та нематеріальних активів визначається без урахування їх переоцінки (уцінки, дооцінки), проведеної відповідно до положень бухгалтерського обліку.

Для основних засобів в методичному аспекті на етапі визнання для податкового обліку необхідно, щоб оцінена вартість активу перевищу-

вала 6 000 грн. В бухгалтерському обліку вартісний критерій визнання об'єкта основним засобом підприємство може встановлювати самостійно.

В бухгалтерському обліку витрати на поточний ремонт основних засобів відносяться до поточних операційних витрат і відображаються за ступенем їх здійснення, а витрати на капітальний ремонт визнаються витратами звітного періоду.

Для цілей оподаткування витрати на ремонт та поліпшення основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція) в розмірі, що перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року відносяться на об'єкт основних засобів, щодо якого здійснюються ремонт та поліпшення. Сума витрат, що не перевищує 10%, відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені (згідно з п. 15 П(С)БО 7 [2]) витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо), та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат; відповідно до п. 14 П(С)БО 7 [2], первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта, що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від його використання).

Для оподаткування збільшення первісної вартості об'єкта основних засобів за наслідками його ремонту та поліпшення незалежно від техніко-економічної характеристики виконаних робіт на суму їх вартості необхідні дві умови:

- зростання первісно очікуваних майбутніх економічних вигод від його використання;
- перевищення сум 10% мінімуму витрат.

Тобто спочатку платник використовує ліміт у 10%, а всі понадлімітні витрати спрямовує на збільшення первісної вартості конкретних основних засобів і надалі амортизує їх.

Підприємство може переоцінити об'єкт, якщо його залишкова вартість істотно відрізняється від його справедливої на дату балансу. Під час переоцінювання можуть виникати доходи і витрати. Крім того, результати переоцінки можуть впливати на суму амортизації об'єкта основних засобів, яка нараховуватиметься після переоцінки.

На формування податкового прибутку суттєво впливають і методичні аспекти обліку запасів. З метою бухгалтерського обліку використовується визначення, що міститься у п. 4 П(С)БО 9 [3]: запаси – це активи, які призначені для продажу, для виробництва продукції та управління підприємством або перебувають у виробництві. З метою податкового обліку всі запаси вважаються товарами. Собівартість придбаних запасів визначається однаково як

у податковому, так і в бухгалтерському обліку. Хоча у податковому немає собівартості придбання, а є собівартість реалізації (яку визначають не в момент придбання, а в момент реалізації), згідно з п. 138.6 ПКУ [1], «собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу». Тобто не можна сформулювати собівартість проданих товарів у момент реалізації, не знаючи собівартості їх придбання. У бухгалтерському обліку собівартість придбання теж використовується для визначення собівартості запасів під час їх реалізації, тобто маємо справу з однією величиною – собівартістю, за якою було придбано запаси. Ця вартість потім списується на витрати.

У зв'язку з цим зазвичай собівартість купівельних запасів під час їх списання на витрати або під час продажу в бухгалтерському обліку відповідає їхній собівартості у податковому.

Собівартість запасів під час вибуття визначається за одним із методів, запропонованих стандартами бухгалтерського обліку та ПКУ. У податковому обліку (пп. 14.1.228 ПКУ [1]) собівартість реалізованих запасів визначається як витрати, прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду запасів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до П(С)БО, що застосовуються у частині, яка не суперечить положенням розд. III ПКУ.

Особливого значення набуває такий елемент облікової політики, як метод оцінки запасів під час їх списання. Найбільший рівень прибутку підприємство має за методом ФІФО, найменший – за методом фактичної собівартості. Метод середньозваженої собівартості показує більші витрати періоду порівняно з методом ФІФО, тому він є більш вигідним для підприємства. Під час застосування цього методу чистий прибуток набуває середнього значення, а кінцева собівартість запасів є нижчою за ринкову вартість. Проте підприємствам, що мають збитки та прагнуть їх мінімізувати у своїй бухгалтерській звітності, доцільніше застосовувати метод ФІФО.

Під час вибору елементів облікової політики, що впливають на формування податкового прибутку, суттєве значення мають методичні облікові прийоми стосовно обліку резервів та забезпечень.

Згідно з правилами бухгалтерського обліку та відповідно до П(С)БО 10 [4] «Дебіторська заборгованість» суб'єкти господарювання повинні закріпити в Наказі про облікову політику механізм створення резерву сумнівних боргів з одним із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості (величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів);

- застосування коефіцієнта сумнівності (величина резерву розраховується множенням

суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності).

Якщо підприємство вважає за доцільне використати другий метод, в наказі повинно бути обґрунтовано порядок розрахунку коефіцієнта сумнівності (визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги, списаної протягом періоду дебіторської заборгованості, у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років).

При цьому необхідно звернути увагу на те, що, відповідно до вимог пп. 139.2.1 ПКУ [1], на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО або МСФЗ [8], відбувається збільшення фінансового результату до оподаткування. Зменшення ж фінансового результату до оподаткування відбувається тільки тоді, коли здійснюється коригування у бік зменшення резерву сумнівних боргів.

При цьому підприємства можуть списати частину резерву на зменшення фінансового результату до оподаткування, але лише на суму списання активу, який відповідає ознакам, визначеним ст. 14 ПКУ [1].

Так, у податковому обліку безнадійною заборгованістю є:

- заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;

- прострочена заборгованість померлої фізичної особи за відсутності у неї спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення;

- прострочена заборгованість осіб, які в судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими;

- заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором, за винятком заборгованості осіб, пов'язаних з таким кредитором, та осіб, які перебувають (перебували) з таким кредитором у трудових відносинах;

- прострочена понад 180 днів заборгованість особи, розмір сукупних вимог кредитора за якою не перевищує мінімально встановленого законодавством розміру безспірних вимог кредитора для порушення провадження у справі про банкрутство, а для фізичних осіб йдеться про заборгованість, яка не перевищує 50% однієї мінімальної заробітної плати (у розрахунку на рік), встановленої на 1 січня звітного податкового року (у разі відсутності законодавчо затвердженої процедури банкрутства фізичних осіб);

- актив у вигляді корпоративних прав або не боргових цінних паперів, емітента яких визнано банкрутом або припинено як юридичну особу у зв'язку з його ліквідацією;

- сума залишкового призового фонду лотереї станом на 31 грудня кожного року;

- прострочена заборгованість фізичної або юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, що дії щодо примусового стягнення майна борж-

ника не привели до повного погашення заборгованості;

– заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

– заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією.

Додатково також конкретизовано, що не є безнадійною заборгованістю прощена кредитором заборгованість фізичних осіб, які перебували з таким кредитором у трудових відносинах, якщо період між датою припинення трудових відносин таких осіб та датою прощення їх заборгованості не перевищує трьох років.

Якщо ж сума дебіторської заборгованості, що не відповідає цим ознакам, була списана у фінансовому обліку на витрати, то в податковому її необхідно віднести на збільшення фінансового результату до оподаткування.

Таким чином, уникнути розбіжностей в коригуванні заборгованості можна за умови, якщо підприємства будуть визнавати в обліку за витрати лише безнадійну заборгованість, що відповідає вимогам, визначеним пп. ст. 14 ПКУ, а ці аспекти також знайдуть своє відображення в обліковій політиці.

Щодо резервів на оплату відпусток працівникам, то їх створення передбачено п. 13 П(С)БО 11 «Зобов'язання» [5], відповідно до якого забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. При цьому суми створених забезпечень в загальному випадку визнаються витратами.

Порядок коригування фінансового результату на різниці, що виникають під час формування забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат визначено п. 139.1 ст. 139 Кодексу [1], в якому визначено, що фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат на формування резервів та забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат (крім забезпечень на відпустки працівникам та інші виплати, пов'язані з оплатою праці, та резервів, визначених пп. 139.2-139.3 ст. 139) згідно з П(С)БО або МСФЗ.

Отже, суб'єкти господарювання можуть та повинні прописувати в Наказі про облікову політику методика створення забезпечення (резерву) відпусток та інших виплат, пов'язаних з оплатою праці, оскільки фінансовий результат до оподаткування, сформований відповідно до П(С)БО, не коригується на суму витрат на формування такого забезпечення (резерву) та на суму витрат, які відшкодовані за його рахунок.

Важливим аспектом в Наказі про облікову політику є розкриття інформації щодо порядку формування собівартості продукції та відображення витрат періоду, а саме:

– застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;

– перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);

– перелік і склад змінних і постійних загальноновиробничих витрат, бази та механізми їх розподілу;

– порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;

– порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;

– вибір бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу тощо.

Основні вимоги до визнання, складу витрат прямих та змінних загальноновиробничих витрат, що включаються в собівартість продукції та витрат періоду, згідно з ПКУ, відповідають рекомендаціям, викладеним в П(С)БО 16 «Витрати» [6].

Під час здійснення формування цих елементів обов'язково потрібно прораховувати їх можливий вплив на фінансовий результат. Якщо метою діяльності є отримання прибутку та максимізація чистого прибутку, то управління витратами повинно бути спрямоване на всебічне їх зменшення. Податкове планування в цьому випадку полягає у зменшенні податків, що відносяться до витрат для цілей оподаткування прибутку. В іншому випадку управління витратами полягає в мінімізації оподатковуваної бази з податку на прибуток, для чого необхідно чітко продумати елементи податкової політики, а саме вибір способу амортизації, списання матеріально-виробничих запасів.

Висновки. Сучасні зміни в оподаткуванні прибутку, передбачені в Податковому кодексі, спрямовані на зменшення розходжень між бухгалтерським і податковим обліком. Врахування розглянутих аспектів в подальшому дасть можливість підприємству використовувати облікову політику не лише для виконання облікових функцій та формування звітності, але й для оптимізації системи оподаткування та зменшення фіскального впливу держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 23 грудня 2010 року № 2856-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 року № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Наказ Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 року № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG5238.html
8. МСФЗ 12 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://buhgalter911.com/public/uploads/msfo/MSBO12_01012015.pdf

УДК 657.1

Крупка Я.Д.*доктор економічних наук, професор
Тернопільського національного економічного університету***Порохнавець Я.А.***аспірант
Тернопільського національного економічного університету***КАПІТАЛІЗАЦІЯ ВИТРАТ В ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ
З ВИДОБУВАННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ****CAPITALIZATION OF EXPENSES IN ACCOUNTING OF THE ENTERPRISES
FOR NATURAL RESOURCES MINING AND PROCESSING****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються способи капіталізації, рекапіталізації та декапіталізації витрат у видобувних галузях. Досліджуються порядок обліку капітальних витрат на підготовчих і пошуково-розвідувальних етапах природокористування, поточних витрат на видобування і переробку корисних копалин, способи резервування коштів на завершальні роботи під час закриття родовищ і свердловин. Аналізується вплив варіантів капіталізації витрат на фінансові результати видобувних підприємств. Даються пропозиції з розширення інформативності обліку і звітності щодо капіталізації витрат.

Ключові слова: видобувна галузь, природокористування, витрати природокористування, капітал, капіталізація, прибуток, облік, баланс, фінансова звітність.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматриваются способы капитализации, рекапитализации и декапитализации расходов в добывающих отраслях. Исследуются порядок учета капитальных затрат на подготовительных и поисково-разведывальных этапах природопользования, текущих издержек на добычу и переработку полезных ископаемых, способы резервирования средств на покрытие расходов при завершении и закрытии скважин. Анализируется влияние вариантов капитализации затрат на финансовые результаты добывающих предприятий. Даются предложения по расширению информативности учета и отчетности относительно капитализации расходов.

Ключевые слова: добывающая отрасль, природопользование, расходы природопользования, капитал, капитализация, прибыль, учет, баланс, финансовая отчетность.

ANNOTATION

The ways of capitalization, recapitalization and decapitalization of expenses in the mining industries are considered. The paper studies the method of capital expenses accounting at the preparatory, prospecting and exploration stages of nature using, the current costs of minerals mining and processing, ways of funds reserving for final work at the deposits and wells closure. The influence of capitalization ways of expenses on the financial results of mining enterprises is analyzed. The article gives a proposal for informative expanding of accounting and reporting about expenses capitalization.

Keywords: mining industry, nature using, nature using expenses, capital, capitalization, profit, accounting, balance sheet, financial reporting.

Постановка проблеми. Облік у підприємствах, що видобувають і використовують у виробничій діяльності природні ресурси, є досить складним і багатограним, оскільки в ньому поєднуються процеси пошуку і розвідки природних копалин, здійснення капітальних вкладень на спорудження шахт, свердловин, підготовку родовищ до експлуатації,

видобування і переробки копалин, роботи на завершальній стадії, пов'язані із закриттям, консервацією місць видобування, рекультивацією земельних ділянок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному обґрунтуванню питань визнання та обліку витрат у видобувній галузі приділяється увага в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, О.М. Брадул [1] досліджував питання структуризації та обліку витрат у гірничорудній промисловості, С.М. Кафка [2] – у підприємствах нафтогазової промисловості, Н.І. Пилипів [3] – у газотранспортних підприємствах. Є публікації щодо обліку і контролю операційних витрат у підприємствах промислової будівельних матеріалів, наприклад, монографія Я.Д. Крупки і А.Л. Романчук [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте немає ще ґрунтовних досліджень особливостей та варіативності обліку витрат з видобування та виготовлення мінеральних вод. З урахуванням специфіки діяльності видобувних підприємств слід сказати що значна частина таких витрат має бути капіталізована, об'єктивно розподілена за періодами, що, на нашу думку, потребує більш глибокого дослідження. Це й засвідчує актуальність і складність цієї ділянки обліку.

Мета статті полягає у дослідженні деталізованої структури витрат видобувних підприємств з їх поділом на капітальні інвестиції, витрати на видобування в запасах, витрати періоду, резервування коштів під майбутні витрати під час закриття родовищ, свердловин, шахт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовим елементом економічного механізму природокористування виступають природні ресурси. Під природними ресурсами слід розуміти ресурси у вигляді землі та земельних угідь, корисних копалин, лісів, водних багатств, повітряного простору, рослинного і тваринного світу тощо. В економічній літературі і практиці природні ресурси та витрати на їх видобування, заготівлю і обробку, що формують вартісну оцінку таких активів, класифікують за багатьма ознаками, зокрема:

- залежно від матеріальної основи (мінеральні, біологічні, земельні, кліматичні, водні, сонячна енергія тощо);
- за придатністю для промислового використання (промислові, сільськогосподарські, непромислові);
- за критерієм вичерпності (вичерпні, невичерпні);
- за можливістю відновлення (відновні, невідновні);
- за рівнем вивченості (розвідані, підтверджені, непідтверджені або прогнозовані);
- за ступенем визнання та відображення в балансі користувача запасів (балансові, що визнаються та входять до складу реальних активів підприємства; позабалансові – потенційні, розвідані й підтверджені, але ще не видобуті й не оцінені природні ресурси);
- за рівнем капіталізації витрат на видобування і переробку природних ресурсів (капіталізовані у складі необоротних активів чи запасів, поточні витрати періоду).

Серед означених групувань найбільш важливою, малодослідженою і важкою для практичного визнання та відображення в системі обліку і звітності є структура витрат за рівнем капіталізації. Питанням капіталізації нині приділяється значна увага, тому що залежно від встановленого механізму здійснення цих процедур може бути одержана різна величина прибутку підприємства. Встановлюючи облікову політику, підприємство може самостійно вибирати різні варіанти капіталізації чи декапіталізації витрат і доходів, визначати способи їх списання на кінцеві результати, отже, добиватися бажаної результативності. Я.В. Соколов, трактуючи сутність облікової політики, вважає її засобом, що дає змогу легальним способом одержувати необхідну величину прибутку і подавати фінансовий стан фірми згідно з інтересами власників [5, с. 24]. Багатоваріантність сучасного вітчизняного бухгалтерського обліку досліджує також С.Ф. Легенчук. Однак, як заявляє він, «в Україні ще немає цілісної концептуальної основи та відсутній чітко розроблений механізм здійснення бухгалтерського вибору (наявні як принципи підготовки фінансової звітності, так і якісні характеристики фінансової звітності), а серед науковців існує уявлення, що здійснення бухгалтерського вибору менеджером або суб'єктом ведення обліку є повністю вільним і нічим не обмеженим процесом» [6, с. 201].

В економічній теорії під капіталізацією розуміють перетворення витрат в активи з віднесенням їх на фінансові результати частинами або повністю у майбутніх періодах. Наприклад, витрати на придбання і введення в дію основних засобів капіталізуються як необоротні активи. Списання їх вартості на результати діяльності розтягується на багато періодів з урахуванням термінів корисного використання таких активів. На більш короткі періоди і з одноразовим списанням на результати проводиться капіталіза-

ція витрат у придбання (видобування) сировинних і матеріальних ресурсів. Таке перетворення витрат у активи з позиції обліку (балансу) розцінюють як накопичення капіталу або капіталізацію, оскільки за обліковими стандартами звичайні витрати мають приводити до зменшення власного капіталу. Хоча будь-яку подібну капіталізацію слід розцінювати як явище тимчасове. З часом такі активи через амортизацію, нарахування зносу або шляхом прямого списання будуть віднесені у кінцевому випадку на зменшення прибутку, що відіб'ється на балансовій величині власного капіталу.

Супутнім до цього поняття є процес рекапіталізації як наступна стадія перетворення капіталу. У цих умовах минулі витрати змінюють свою форму, місце у структурі активів, але вони ще не впливають на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства. Прикладом може бути сам процес виробництва, коли капіталізовані у придбання сировини чи матеріалів витрати списуються на виробництво, де спочатку формують собівартість незавершеного виробництва, а на наступному етапі рекапіталізації витрати перетворюються на готову продукцію (сировина → незавершене виробництво → готова продукція).

На останньому етапі кругообігу ресурсів у системі бухгалтерського обліку здійснюється декапіталізація минулих витрат, коли капіталізовані чи рекапіталізовані у попередніх періодах витрати списуються на кінцеві результати під час формування прибутків (збитків) підприємства з відображенням на рахунках фінансових результатів та у відповідній звітності.

Чітке трактування процесів, пов'язаних з капіталізацією витрат, особливо важливе під час використання у виробничій діяльності видобутих природних копалин, адже вони тісно пов'язані між собою, а від схеми розподілу між ними витрат залежать результати діяльності підприємств, що видобувають і використовують природні ресурси.

Процес природокористування є комплексом часткових взаємопов'язаних процесів. Окремі етапи загального циклу природокористування включають певні види робіт, супроводжуються відповідними витратами, що різняться як за їх складом, так і за величиною.

Враховуючи вищесказане, вважаємо, що структурування витрат під час використання природних ресурсів для цілей обліку і контролю доцільно здійснювати з їх групуванням за окремими стадіями процесу природокористування, що в кінцевому результаті утворюють замкнений цикл від підготовчих робіт і до реалізації видобутих і перероблених природних ресурсів та одержання певного результату. У табл. 1 подана загальна схема процесу природокористування та його послідовних етапів.

Перші три стадії, що виділені у табл. 1, можна умовно назвати підготовчими, дві інші – експлуатаційними, а на останній з них здійсню-

ються роботи, пов'язані із закриттям проекту, ліквідацією чи консервацією родовищ, шахт, свердловин, рекультивацією земельних ділянок. Наведені етапи можуть бути глибше деталізовані або, навпаки, укрупнені, відповідно до цілей обліку та прийнятої облікової політики.

Роботи і витрати з використання природних ресурсів у межах зазначених етапів природокористування можна певним чином структурувати.

Підготовча (передрозвідувальна) стадія – це етап природокористування до моменту отримання прав на користування природними ресурсами. Витрати на цій стадії включають в себе усі видатки, понесені до моменту отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної території. До них відносяться витрати на придбання, одержання в оренду, набуття права користування на земельну ділянку для виробничих потреб, одержання попередніх сейсмічних даних та витрати на подальшу геологічну і геофізичну обробку цих даних.

Специфікою формування витрат підготовчого етапу є те, що вони можуть бути досить значними і здійснюються з високим ризиком невпевненості в тому, що такі витрати приведуть до виявлення нових покладів чи підтвердження задекларованих природних ресурсів. Інша особливість полягає в тому, що під дані витрати немає доходів, а з метою дотримання принципу відповідності на них поширюються особливі умови капіталізації.

Облік витрат передрозвідувальної стадії нині в Україні практично не регламентований. Дія облікового стандарту П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» не поширюється на роботи і витрати, що передують отриманню права на використання природних ресурсів. За таких умов підприємства повинні формувати склад цих витрат та варіанти їх обліку у прийнятій обліковій політиці на основі професійних суджень. У деяких видобувних галузях розроблені і використовуються галузеві стандарти для визнання цих витрат в обліковій політиці. Що ж

стосується видобування мінеральних вод, то такі стандарти в Україні не розроблені.

Витрати передрозвідувальної стадії не можуть бути віднесені до яких-небудь конкретних природних ресурсів, адже й самі природні ресурси на цьому етапі є недоведеними (невизнаними). Тому в практиці бухгалтерського обліку такі витрати не капіталізують, а зазвичай списують на витрати періоду. Такий підхід не можна вважати правильним, адже при цьому порушується уже згаданий принцип відповідності в обліку.

Пошуково-розвідувальні роботи та витрати, що понесені на цьому етапі, становлять найбільшу частку серед витрат з видобування та використання природних ресурсів. Згідно з П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» розвідка запасів корисних копалин – це пошук та встановлення обсягів і якості корисних копалин, що здійснюється підприємством після отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території), а також встановлення технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин [7]. Відповідно до П(С)БО 33 до складу витрат на розвідку обсягів і якості запасів корисних копалин входять:

- витрати, пов'язані з отриманням (придбанням) права на розвідку запасів;
- витрати на виконання топографічних, проектних, геологорозвідувальних робіт, геохімічних та геодезичних досліджень;
- витрати на спорудження розвідувальних, випереджувальних експлуатаційних і нагнітальних свердловин;
- витрати на взяття зразків і проб;
- витрати, пов'язані з державною експертизою та визначенням технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин;
- амортизація основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для розвідки запасів корисних копалин;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з розвідкою корисних копалин.

Таблиця 1

Етапи процесу природокористування

Етап	Назва етапу	Характеристика процесів і витрат
I	Підготовча стадія щодо реалізації проекту з видобування і переробки корисних копалин	Витрати на придбання (оренду) земельної ділянки, отримання права на розвідку запасів корисних копалин, одержання інших дозволів і документів
II	Пошуково-розвідувальні роботи	Пошук та визначення обсягів і якості корисних копалин, технічної можливості та економічної доцільності їх видобутку
III	Підготовка до видобування копалин	Отримання доступу до підтверджених корисних копалин і створення відповідної інфраструктури для їх видобування, зберігання та переробки
IV	Видобування корисних копалин	Операційні витрати на видобування, переміщення на поверхню, транспортування, зберігання, збагачення корисних копалин
V	Переробка видобутих запасів	Операційна діяльність щодо виготовлення з видобутих природних ресурсів готової продукції та її реалізації
VI	Роботи і витрати під час завершення проекту з видобування природних ресурсів	Комплекс робіт щодо відновлення ґрунтового покриву, поліпшення стану та продуктивності порушених земель, забезпечення соціальної і екологічної безпеки в місцях видобування копалин

Такі витрати також можуть бути капіталізованими та визнаватися як активи з розвідки запасів корисних копалин. Підприємству доцільно передбачити в обліковій політиці структуру таких витрат та порядок їх списання в обліку. Зазвичай такі витрати варто визнавати і капіталізувати як витрати майбутніх періодів, а також відносити до поточних операційних витрат рівномірним списанням протягом прогнозного терміну експлуатації родовища або пропорційно до реальної маси видобутих копалин у кожному періоді. Тут варто погодитися з Я.В. Соколовим, який вважає витрати майбутніх періодів капіталізованими витратами, що не мають об'єкта, а лише мають визначений час капіталізації [8, с. 296].

На етапі розроблення родовища підприємство несе витрати щодо отримання доступу до підтверджених запасів корисних копалин і створення відповідної інфраструктури для їх видобування, підготовки, зберігання та переробки. Це витрати на підготовку ділянок для свердловин та бурових робіт, будівництво під'їзних доріг, газопроводів та ліній електропередач, витрати, власне, на буріння самих експлуатаційних свердловин та витрати на придбання чи будівництво виробничого обладнання та споруд.

Роботи, пов'язані з бурінням свердловин, відносяться до капітального будівництва. Тому пошукові та розвідувальні свердловини обліковуються у складі капітальних інвестицій і разом з експлуатаційними свердловинами займають найбільшу питому вагу у складі основних засобів видобувних підприємств, які в процесі експлуатації амортизуються. В сучасних умовах видобувні підприємства для будівництва свердловин можуть наймати спеціалізовані підрядні організації, що значно спрощує облік таких витрат, а на баланс приймаються готові, збудовані капітальним способом свердловини.

Наступною стадією після розробки родовища та створення всіх необхідних природних, технологічних та організаційних умов є сам процес добування природних ресурсів. Видобування корисних копалин, згідно з Податковим Кодексом України (пункт 14.1.51 статті 14), – це сукупність технологічних операцій з вилучення та переміщення на поверхню частини надр, що вміщують корисні копалини [9]. Витрати на добування корисних копалин включають витрачання матеріалів і запасних частин, необхідних для процесу видобування; заробітну плату виробничого персоналу та відповідні нарахування; податки та платежі, пов'язані з добуванням природних ресурсів; природоохоронні витрати; витрати на експлуатацію та ремонт свердловин, виробничого обладнання та інфраструктури; інші витрати.

Особливістю видобування мінеральної води є те, що видобувні підприємства практично не визначають незавершене виробництво за даними обліку. Причина полягає в тому, що мінеральна вода, як правило, не вимагає значної обробки

(переробки) після видобування та її доведення до стану готової продукції. Через це у даній галузі спрощено сприймається процес рекапіталізації витрат з перетворення видобутих сировинних ресурсів на готову продукцію.

В інших галузях матеріального виробництва, що використовують як сировину видобуті природні копалини, обліковий процес і пов'язані з ним питання капіталізації витрат є набагато складнішими. Тому в науковій літературі ведуться певні дискусії стосовно обліку таких продуктів природокористування. Так, у промисловості будівельних матеріалів, де як сировина виступають видобуті нерудні матеріали, пропонується взагалі змінити структуру господарських процесів. Замість процесу постачання Я.Д. Крупка і А.Л. Романчук цілком логічно уводять видобування і при цьому виділяють такі процеси: видобування → переробка → збут [4, с. 23]. Виробничі процеси до того ж в обліку можуть бути розподілені на окремі переділи з використанням напівфабрикатного методу калькулювання собівартості продукції. Наприклад, до першого переділу у цегельному виробництві віднесено видобування та вилежування сировини в буртах, до другого – формування напівфабрикатів (цегли-сирцю), до третього – сушіння, обпалення цегли та пакування готової продукції.

Кінцевим етапом процесу природокористування є закриття (консервація) родовища та відновлення природного середовища. Після завершення видобування корисних копалин, а також у разі, коли за техніко-економічними розрахунками та іншими обґрунтуваннями подальша розробка родовищ чи його частин є недоцільною або неможливою, об'єкти або ділянки з видобування копалин підлягають ліквідації чи консервації, а земельні ділянки під їх розташування – рекультивативі.

Під час повної або часткової ліквідації чи консервації свердловини повинні бути приведені до стану, що гарантує екологічну і соціальну безпеку людей, майна і навколишнього природного середовища, а в разі консервації – ще й збереження родовищ та свердловин протягом усього періоду консервації.

Коли земельні ділянки забруднено, то у землевласників і землекористувачів виникають зобов'язання щодо їх очищення. У Кодексі України про надра зазначено, що користувачі надр зобов'язані приводити земельні ділянки, порушені під час користування надрами, до стану, придатного для подальшого їх використання у суспільному виробництві [10]. А землі, що зазнали змін у структурі рельєфу, екологічного стану ґрунтів і материнських порід та у гідрологічному режимі внаслідок проведення гірничодобувних, геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт, підлягають рекультивативі. Рекультивативі порушених земель, згідно із Земельним Кодексом України, – це комплекс організаційних, технічних і біотехно-

Таблиця 2

Структура витрат за ступенем капіталізації та періодами погашення

Види витрат	Ступінь капіталізації	Спосіб і періоди погашення (перенесення)
1. Витрати на придбання, створення необоротних активів	Капітальні інвестиції в основні засоби, інші матеріальні і нематеріальні активи	Частинами через амортизацію протягом періоду корисного використання
2. Витрати на підготовчі (пошуково-розвідувальні) роботи	Тимчасова капіталізація за відсутності доходів у формі витрат майбутніх періодів	Списання за принципом відповідності частинами на поточні витрати
3. Витрати на видобування, придбання сировинних запасів	Короткострокова капіталізація у формі запасів, оборотних активів	Списання на собівартість за ступенем витрачання
4. Витрати на переробку сировинних запасів	Рекапіталізація з перетворенням на готову продукцію	Віднесення до собівартості продукції (незавершеного виробництва)
5. Витрати (собівартість) готової продукції	Декапіталізація витрат в активи (готову продукцію, роботи, послуги)	Списання на фінансові результати собівартості реалізованої продукції
6. Адміністративні, збутові, інші операційні та фінансові витрати	Не капіталізуються	Віднесення на фінансові результати в періоді виникнення
7. Витрати на закриття (консервацію) місць видобування корисних копалин	Декапіталізація шляхом резервування коштів під майбутні витрати	Віднесення на фінансові результати як забезпечень майбутніх витрат

логічних заходів, спрямованих на відновлення ґрунтового покриття, поліпшення стану та продуктивності порушених земель [11].

За виконання усіх зазначених робіт видобувні підприємства несуть значні витрати, які у цей час не можуть бути забезпечені доходами, оскільки процес видобування припинено. З метою дотримання принципу відповідності такі витрати мають зменшувати доходи протягом усього терміну видобування.

Для виконання цієї умови в період експлуатації родовищ доцільно створювати відповідний резерв і обліковувати його у складі забезпечень на субрахунку 487 «Забезпечення відновлення земельних ділянок». За рахунок зарезервованих коштів слід покривати після завершення промислу витрати на рекультивацию земель.

Якщо розглядати такі дії з позиції капіталізації, то їх можна вважати зворотнім процесом до неї, своєрідним варіантом декапіталізації. Нарахування резерву під забезпечення майбутніх витрат призводить до зменшення прибутку, а отже, й капіталу підприємства. У цьому випадку величина власного капіталу свідомо знижується через те, що у майбутньому потрібно буде виконати певний обсяг робіт і понести відповідні витрати, не забезпечені доходами.

З урахуванням вищезазначених етапів природокористування можна вибудувати логічну структуру витрат і визначити їх вплив на рівень капіталізації, що подано у табл. 2.

Реально оцінивши усі зазначені процеси, шляхом використання певних узаконених варіантів обліку можна суттєвим чином впливати на величину капіталу компанії. Особливо це важливо у підприємствах з видобування і переробки природних ресурсів, де значну частку виробничого процесу займають підготовчі роботи і пов'язані з ними витрати. Використовуючи різні підходи до їх капіталізації,

можна свідомо та на законній основі регулювати і відображати у фінансовій звітності величину прибутку і власного капіталу підприємства. Як вважають фахівці, нині основними показниками ефективності діяльності підприємства слід вважати зростання ринкової вартості компанії та рівень капіталізації її активів [12, с. 219].

Висновки. Структуризація витрат за ступенем капіталізації дає можливість більш докладно визначати їх сутність і види, сприяє глибшому та детальному вивченню впливу різних чинників на їх величину з урахуванням особливостей діяльності підприємств конкретного сектору економіки. Така структуризація особливо важлива на підприємствах з видобування і переробки природних ресурсів, наприклад, з видобування мінеральних вод. Вона дає змогу згрупувати в системі обліку і звітності витрати за ступенем капіталізації з їх поділом на капітальні інвестиції, витрати в запасах та витрати періоду. Важливим є також чітке розмежування витрат за періодами з визначенням величини поточних видатків, витрат майбутніх періодів та резервування коштів під забезпечення майбутніх витрат. Використання різних варіантів групування витрат за рівнем капіталізації в системі обліку має безпосередній вплив на величину фінансових результатів та власного капіталу видобувних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Брадул О.М. Удосконалення обліку затрат і калькулювання собівартості в гірничодобувній промисловості в умовах ЕОМ / О.М. Брадул // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 127. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 16-24.
- Кафка С.М. Особливості обліку витрат на нафтовидобувних підприємствах / С.М. Кафка // Вісник ЖДТУ. Сер.: Економічні науки. – 2004. – № 4 (30). – С. 86-93.

3. Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах: [монографія] / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
4. Крупка Я.Д. Облік і контроль операційної діяльності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів: [монографія] / Я.Д. Крупка, А.Л. Романчук. – Чернівці: Місто, 2011. – 296 с.
5. Бухгалтерський учет: [учеб.] / [И.И. Бочкарева, В.А. Быков (и др.)]; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Велби, Проспект, 2008. – 776 с.
6. Легенчук С.Ф. Багатоваріантність в бухгалтерському обліку: історико-теоретичні аспекти / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2017. – 204 с.
7. Витрати на розвідку запасів корисних копалин: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 33, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26 серпня 2008 р. № 1090 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0844-08>
8. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
9. Податковий кодекс України, затверджений Постановою Верховної Ради України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Кодекс України про надра, затверджений Постановою Верховної Ради України від 27 липня 1994 р. № 132/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/132/94>
11. Земельний Кодекс України, затверджений Постановою Верховної Ради України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
12. Яремко І.Й. Оцінка капіталу підприємства: інформаційне забезпечення вартісно-орієнтованої концепції управління підприємством: [монографія] / І.Й. Яремко. – Львів: Новий Світ-2000, 2005. – 236 с.

УДК 657.336

Назарова І.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку у виробничій сфері

Тернопільського національного економічного університету

МЕТОДИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

METHODS OF COMPANIES ASSOCIATION AND THEIR INFLUENCE ON THE ACCOUNTING AND STATEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються методи об'єднання підприємств під час їх реорганізації. Визначаються переваги і недоліки об'єднання бізнесу. Дається оцінка такого об'єднання з позиції вітчизняного законодавства, національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Проводиться порівняльна характеристика різних форм об'єднання в Україні і за кордоном. Пропонується використовувати такі методи обліку об'єднання підприємств, як злиття, приєднання та придбання. Розкривається послідовність здійснення та відображення в обліку і звітності господарських процесів під час застосування кожного з них.

Ключові слова: об'єднання підприємств, методи об'єднання, злиття, приєднання, придбання, облік, стандарти бухгалтерського обліку, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методы объединения предприятий при их реорганизации. Определяются преимущества и недостатки объединения бизнеса. Дается оценка такого объединения с позиции отечественного законодательства, национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Проводится сравнительная характеристика разных форм объединения в Украине и за границей. Предлагается использовать такие методы учета объединения предприятий, как слияние, присоединение и приобретение. Раскрывается последовательность осуществления и отражения в учете и отчетности хозяйственных процессов при использовании каждого из них.

Ключевые слова: объединение предприятий, методы объединения, слияние, присоединение, приобретение, учет, стандарты бухгалтерского учета, финансовая отчетность.

ANNOTATION

The methods of enterprises association and reorganization are considered. The advantages and disadvantages of business combining are determined in the article. The article gives a proposal for analysis of business combining from the viewpoint of domestic legislation, national and international accounting standards and financial statements. The paper studies the comparative description of various forms of association in Ukraine and abroad. The methods of accounting the enterprises association (mergers, joining and acquisition) is proposed to use. The sequence of realization and reflection in the accounting and statements of economic processes in the application of each of them is revealed.

Keywords: enterprises association, methods of association, mergers, acquisitions, purchase, accounting, accounting standards, financial statements.

Постановка проблеми. З інтеграцією України в міжнародні ринки та зростанням зацікавленості іноземних інвесторів до вітчизняного бізнесу особливого значення набуває його реорганізація, зокрема об'єднання підприємств. Саме ця форма реорганізації дає змогу залучати іноземні інвестиції, диверсифікувати напрями постачання сировинних та енергетичних ресур-

сів, мінімізувати витрати на виробництво, розширювати ринки збуту продукції. Окрім того, об'єднані підприємства мають кращі можливості для збільшення виробництва та підвищення його рентабельності. Нарешті, незважаючи на часткову втрату окремими суб'єктами самостійності та гнучкості, великі об'єднання є більш конкурентоздатними та стійкими до коливань ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Це ставить нові завдання щодо інформаційного забезпечення реорганізаційних перетворень, зокрема щодо організації їх обліку та формування звітності. Реорганізація суб'єктів господарювання шляхом об'єднання була об'єктом досліджень таких вчених, як, зокрема, Х. Андерсон, М.Ф. Ван Бреда, А.В. Василенко, М.М. Клінов, Д. Колдуел, Я.Д. Крупка, Б. Нідлз, В.Д. Новодворський, О.О. Терещенко, Є.С. Хендріксен.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте ще недостатньо розроблені та вимагають подальшого дослідження питання обліку реорганізаційних операцій, зокрема операцій, пов'язаних з об'єднанням та розподілом капіталу, активів та зобов'язань.

Мета статті полягає в дослідженні діючих в Україні та за кордоном методів і форм об'єднання бізнесу, вивчення і вдосконалення обліку та формування показників звітності у таких об'єднаннях. До основних завдань також відноситься оцінка системи обліку за різних методів об'єднання бізнесу та вдосконалення його нормативного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед основних чинників, що спонукають до об'єднання господарюючих суб'єктів, слід виділити:

- ефект синергізму, що означає спільні дії, в результаті яких дії одного учасника підсилюються діями іншого, а загальний результат від них стає більшим від суми часток окремих учасників; під час об'єднання підприємств ефект синергізму виявляється у тому, що вартість об'єданого підприємства, його результати перевищують сумарну його величину окремих суб'єктів, які об'єдналися; це зумовлюється зменшенням витрат за збільшення масштабів

виробництва, економією фінансових ресурсів, збільшенням частки і, відповідно, контролю підприємства на ринку;

– отримання стабільності у постачанні сировинних ресурсів чи збуті продукції;

– набуття ліцензій, патентів, ноу-хау для здійснення певних видів діяльності, впровадження нових технологій;

– диверсифікації інвестиційних вкладень з метою зменшення ризиків та підвищення потенціалу підприємства;

– зменшення інтенсивності конкуренції шляхом придбання аналогічних підприємств однієї галузі;

– підвищення престижності компанії, пов'язаної із збільшенням розмірів підприємства та масштабів його діяльності;

– оптимізацію податкових платежів під час об'єднання високорентабельних та низькорентабельних суб'єктів;

– підвищення конкурентоздатності, недопущення захоплення дрібних суб'єктів господарювання великими корпоративними компаніями.

Реорганізація діяльності шляхом об'єднання капіталів підприємств може проводитися в різних формах і за різними методами: зі створенням та без створення юридичних осіб; з ліквідацією чи без ліквідації уже наявних суб'єктів; у формі спільних, асоційованих підприємств, холдингових компаній, корпорацій, консорціумів, концернів, федерації, конфедерацій тощо.

У вітчизняному законодавстві та нормативно-правовій базі немає однозначності у визнанні та трактуванні окремих форм об'єднання підприємств, визначенні методів об'єднання бізнесу, формулюванні чіткої процедури його проведення. Загалом питання припинення підприємства шляхом реорганізації (зокрема, об'єднання) висвітлювалися у ст. 59 Господарського кодексу України (далі – ГКУ) до внесених у 2014 р. змін. Після ж внесених змін у ст. 59 зазначено, що «припинення суб'єкта господарювання здійснюється відповідно до закону» [1], але без зазначення того, який саме закон здійснює регулювання. З цієї статті вилучили інформацію про види реорганізаційних перетворень, особливості кожної з форм реорганізації та процедуру її проведення.

Нині основними нормативно-правовими актами, що регулюють питання проведення реорганізації (зокрема, шляхом об'єднання), є Цивільний кодекс України (далі – ЦКУ); Податковий кодекс України (далі – ПКУ); Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 19 «Об'єднання підприємств»; Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ та деякі інші документи.

Питання особливостей оподаткування під час реорганізації підприємств регулюються ПКУ, загальні процедурні питання щодо припинення діяльності підприємств під час їх реорганіза-

ції ЦКУ, ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та Порядком обліку платників податків і зборів, а питання відображення обліку і звітності деяких форм об'єднання підприємств (зокрема, приєднання та придбання) – П(С)БО 19. Отже, єдиного нормативно-правового акта, який би чітко відображав та враховував всі особливості реорганізації підприємств, немає.

Чинна редакція П(С)БО19 «Об'єднання підприємств» дає трактування об'єднання підприємств та видів їх господарської діяльності як поєднання окремих підприємств та/або видів їх діяльності в одне підприємство з метою одержання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод іншим способом [2]. Згідно з п. 4 П(С)БО 19 таке поєднання може відбуватися шляхом приєднання одного підприємства (його компонента) до іншого, придбання всіх чистих активів (деяких чистих активів), прийняття зобов'язань або придбання капіталу іншого підприємства з метою одержання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого. Таким чином, цей стандарт застосовується лише до об'єднань, утворених шляхом приєднання одного підприємства (або його частини) до іншого чи шляхом придбання, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань, тобто коли є засвідчений факт купівлі-продажу, передачі активів (грошових коштів, інших) в обмін на корпоративні права.

Водночас згідно з п. 3 П(С)БО 19 вищенаведений стандарт не застосовується до операцій щодо об'єднання підприємств, які поєднуються шляхом злиття. Тобто на законодавчому рівні ніби визнається ще одна форма об'єднання підприємств, така як злиття, проте на неї не поширюється дія стандарту. Раніше визначалися у П(С)БО 19 такі форми об'єднання бізнесу:

– злиття, тобто об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання одного підприємства до іншого), в результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання;

– придбання, тобто об'єднання підприємств, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань або випуск акцій.

Після внесених у 2008 р. змін цим стандартом визнається та регулюється об'єднання підприємств лише у формі придбання чи приєднання. До того ж чітке трактування даних форм у вищенаведеному стандарті відсутнє.

Ще одним документом, що визначав форми реорганізації, був Господарський кодекс Укра-

їни, за яким виділялися такі методи об'єднання підприємств:

- злиття суб'єктів господарювання, в результаті якого усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, що утворений внаслідок злиття;
- приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання, коли до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання [1].

Проте у 2014 р. до вищенаведеного кодексу були внесені зміни, які вилучили інформацію про форми здійснення реорганізації.

Нині єдиним нормативним документом, який надає трактування формам проведення реорганізації, є Податковий кодекс України. Він дає визначення тільки одній формі об'єднання підприємств – злиттю. Згідно з п. 98.1.2 ПКУ злиття платників податків – це передача майна платника податків до статутних фондів інших платників податків, унаслідок чого відбувається ліквідація платника податків, який зливається з іншими [3].

У міжнародній практиці питанням трактування та обліку об'єднання бізнесу приділяється значна увага. Ще у 1983 р. був затверджений МСБО 22 «Облік об'єднання підприємств». З 1993 р. застосовувався змінений стандарт МСБО 22 «Об'єднання компаній», який і став основою для розробки аналогічного вітчизняного П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». 31 березня 2004 р. замість зазначеного стандарту був затверджений міжнародний стандарт фінансової звітності МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», який вніс суттєві зміни як у процедури, так і в порядок обліку об'єднання суб'єктів господарювання.

Згідно з МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» суб'єкт господарювання зобов'язаний обліковувати кожне об'єднання бізнесу із застосуванням методу придбання. Застосування методу придбання вимагає визначення покупця, надання придбання, визнання та оцінки ідентифікованих придбаних активів, прийнятих зобов'язань та будь-якої неконтрольованої частки в об'єкті придбання, визнання та оцінки гудвілу чи прибутку від вигідної покупки [4]. Цей стандарт постійно переглядається й удосконалюється. Основними перевагами останніх змін, внесених до МСФЗ 3 у 2012 р., є те, що виділені конкретні способи отримання контролю над об'єктами придбання, зокрема, такі як:

- передача грошових коштів, еквівалентів грошових коштів чи інших активів (включаючи чисті активи, які формують бізнес);
- прийняття на себе зобов'язань;
- випуск часток участі в капіталі;
- надання кількох типів компенсації або ненадання компенсації.

Серед перерахованих методів особливим є спосіб, коли покупець отримує контроль над об'єктом придбання без передачі компенсації.

Метод придбання застосовується й до таких об'єднань за певних обставин, а саме:

- 1) об'єкт придбання здійснює зворотне придбання достатньої кількості своїх власних акцій для наявного інвестора (покупця) з метою отримання контролю;
- 2) закінчується строк дії прав вето, що раніше не давали змогу покупцю контролювати об'єкт придбання, в якому покупець утримував права голосу більшості;
- 3) покупець та об'єкт придбання погоджуються об'єднати свої бізнеси виключно на договірних засадах; покупець не передає компенсацію в обмін на контроль над об'єктом придбання та не утримує часток участі в капіталі об'єкта придбання ні на дату придбання, ні раніше.

Під час об'єднання бізнесу виключно на договірних засадах покупець розподіляє на власників об'єкта придбання суму чистих активів об'єкта придбання, визнаних відповідно до МСФЗ 3. Іншими словами, частки участі в капіталі об'єкта придбання, утримувані іншими сторонами, ніж покупець, є неконтрольованою часткою покупця у фінансовій звітності, сформованій після об'єднання, навіть якщо в результаті всі частки участі в капіталі об'єкта придбання відносяться до такої неконтрольованої частки.

Вищенаведені факти свідчать про те, що під терміном придбання розуміється не тільки передача часток в обмін на певні активи, але й надання спільного контролю у новоутвореній структурі без здійснення компенсації, що є характерним для такої форми об'єднання, як злиття. На користь цього факту свідчить також пункт Б6 МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», в якому зазначається, що об'єднання бізнесу можна структурувати різними способами з юридичних, податкових або інших причин, які включають, зокрема, такі:

- 1) один або кілька бізнесів стають дочірніми підприємствами покупця, або відбувається законне злиття чистих активів одного чи кількох бізнесів;
- 2) один об'єднуваний суб'єкт господарювання передає свої чисті активи, або його власники передають свої частки участі в капіталі іншому об'єднуваному суб'єкту господарювання чи його власникам;
- 3) усі об'єднувані суб'єкти господарювання передають свої чисті активи, або власники цих суб'єктів господарювання передають свої частки участі в капіталі заново утвореному суб'єкту господарювання (що іноді називають операцією «перекачування» або «зведення»);
- 4) група колишніх власників одного з об'єднуваних суб'єктів господарювання отримує контроль над об'єднаним суб'єктом господарювання.

Отже, видно, що цей стандарт регулює об'єднання, сформовані не тільки шляхом придбання, але й злиття і приєднання.

У міжнародній практиці під терміном «злиття» («merger») розуміють об'єднання

двох чи декількох фірм шляхом купівлі одних суб'єктів іншими («purchase») або за допомогою методу злиття («pooling of interests»).

Поняття злиття в економічній практиці США дещо відмінне від вітчизняного, зокрема означає ліквідацію однієї фірми і об'єднання її з іншою, що в українській практиці тотожно приєднанню. А злиття у значенні, що відображається у вітчизняних нормативних актах, називається консолідацією за законом («statutory consolidation»).

В американській практиці використовуються також такі терміни, як статусне і підпорядковане злиття. Різниця між ними полягає в тому, що у разі підпорядкованого об'єднуються дві фірми, одна з яких (цільова) стає дочірнім підприємством до іншої (материнської). Материнським («parent») стає підприємство, яке має одне або кілька дочірніх підприємств. Відповідно, дочірнім («subsidiary») стає підприємство (зокрема, некорпоративне, як наприклад, товариство), яке перебуває під контролем іншого підприємства. Отже, звітною одиницею в цьому випадку є група підприємств, яка включає материнське та усі його дочірні підприємства.

Окрім наведених вище, у зарубіжній практиці існують ще кілька видів злиття:

- 1) горизонтальне – об'єднання конкурентів;
- 2) вертикальне – об'єднання продавця і покупця;
- 3) конгломератне – об'єднання компаній, які не є конкурентами і не мають статусу продавця і покупця.

У США кожен штат має свої нормативні документи, що встановлюють порядок злиття та поглинання корпорацій. Здебільшого об'єднання проводиться за згодою сторін, які приймають відповідну резолюцію. На підставі цієї резолюції секретаріатом штату видається сертифікат про злиття чи консолідацію капіталів юридичних осіб.

У Великобританії правила об'єднання підприємств мають форму саморегулюючих корпоративних відносин у сфері цінних паперів. Це регулювання базується на відповідному кодексі злиття і поглинання, що включає сукупність стандартів і правил. Унікальним аспектом британської системи є те, що дотримання цих правил здійснюється на добровільній основі.

Використання того чи іншого методу об'єднання підприємств суттєвим чином впливає на систему оцінки та відображення в консолідованій звітності активів, капіталу та зобов'язань. Метод об'єднання (придбання, злиття чи приєднання) має велике значення для оцінки і зведення показників об'єднаних суб'єктів у єдиний баланс. Як зазначає Я.Д. Крупка, такі методи об'єднання капіталів, як придбання і злиття, мають суттєві відмінності в оцінці майна і результатів діяльності, правилах консолідації звітності, врахуванні чи неврахуванні (елімінуванні) окремих статей балансу [5, с. 174]. Такі відмінності подані у табл. 1.

Основна відмінність полягає в оцінці майна та інвестицій. Так, під час придбання майно дочірнього підприємства, що приєднується до материнської компанії, оцінюється за ринковою вартістю (у вітчизняному трактуванні – справедливою вартістю), а під час злиття оцінка часток усіх членів групи здійснюється за обліковою вартістю. Під час об'єднання шляхом придбання виникає таке поняття, як гудвіл, що є різницею між вартістю придбання і часткою материнської компанії у справедливій вартості. Величина гудвілу має періодично переглядатися з урахуванням можливого зменшення його корисності відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [6]. Якщо на кінець року гудвіл не відповідає ознакам активу, то його балансова вартість має списуватися на витрати. Ще однією відмінністю між придбанням і злиттям є те, що під час об'єднання показників балансу та інших звітних форм деякі статті підлягають елімінуванню, тобто взаємному виключенню.

Окрім зазначених вище методів об'єднання підприємств, окремі науковці дають власні визначення способам об'єднання бізнесу. Так, зокрема, Є.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда виділяють два види об'єднання підприємств, такі як об'єднання методом купівлі та методом злиття інтересів [7, с. 517]. Метод злиття був регламентований МСБО 22 «Об'єднання компаній», на зміну якого прийнято МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу». Метод купівлі асоціюється з регламентованим методом придбання. Однак термін «купівля», на наш погляд, вужче характеризує реорганізаційні процеси, ніж поняття «придбання». Купівля більше, ніж придбання, пов'язана з грошовими розрахунками. Тоді як придбання може здійснюватися шляхом обміну частками, акціями та іншими фінансовими інструментами.

Г.А. Велш та Д.Г. Шорт, спираючись на той же МСБО 22, вважають, що об'єднання може здійснюватися за методом злиття або ж за методом поглинання. У книзі «Основи фінансового обліку» вони проводять паралель між методами поглинання і купівлі бізнесу [8, с. 696]. Хоча, на нашу думку, таке отождоження є не зовсім виправданим. За своєю сутністю ці методи дещо різняться. Так, метод купівлі бізнесу здійснюється за добровільною згодою усіх сторін щодо об'єднання підприємств.

Тут доречно звернутися до Цивільного кодексу України, де у ст. ст. 104, 106, 107 зазначається, що злиття та інші форми об'єднання є правом юридичних осіб [9]. Отже, злиття чи приєднання здійснюється за згодою та на підставі відповідних угод між усіма учасниками реорганізації.

У розумінні процесу поглинання вбачаються певні ознаки примусовості. Воно супроводжується придбанням одним суб'єктом значних часток у капіталі інших або штучним банкрутством юридичної особи з подальшим її викупом, прямим захопленням однієї фірми іншою. При

цьому часто покупця ототожнюють з «фірмою-агресором», а підприємство, що поглинається, – з «фірмою-жертвою» [10, с. 76]. Поглинання може мати ознаки рейдерства, що часто використовується у вітчизняній практиці з метою захоплення одних підприємств іншими.

Водночас, хоча поглинання характеризується значною кількістю особливих ознак, його слід відносити до методу придбання, що стосується такого виду реорганізації, як приєднання. Тим більше, що відображення операцій в обліку і розкриття інформації у фінансовій звітності під час придбання та поглинання здійснюється ідентично.

Підсумовуючи сказане щодо способів об'єднання підприємств, бізнесу та їх облікового представлення, можна виділити такі методи.

1) Метод придбання одним суб'єктом інших. Визнається як єдиний спосіб об'єднання бізнесу за міжнародними і національними стандартами обліку та складання фінансової звітності. Не є передбаченим господарським та податковим законодавством України. У зарубіжній практиці асоціюється з методом купівлі, хоча

придбання включає більш широке коло господарських операцій, ніж купівля-продаж. За національними П(С)БО метод придбання асоціюється з об'єднанням підприємств, під яким розуміється поєднання окремих підприємств або видів діяльності в одне ціле з метою одержання доходів, зниження витрат або отримання інших економічних вигод.

2) Злиття кількох фірм на умовах їх повної ліквідації та створення нового суб'єкта. Передбачено в податковому та не враховане в господарському законодавстві України. Чинною редакцією П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» цей метод не регулюється, хоча й не заперечується.

3) Приєднання одних суб'єктів до інших. В податковому законодавстві передбачено як одна із форм злиття, однак це суперечить деяким правилам злиття, а саме ліквідації усіх попередників та утворення нового суб'єкта. Однією з форм приєднання є поглинання, яке характеризується ознаками примусовості, захоплення одних суб'єктів іншими, рейдерськими діями тощо.

Розглядаючи можливі методи об'єднання з позиції облікового регулювання, слід зазна-

Таблиця 1

Відмінності під час об'єднання капіталів підприємств за методами придбання і приєднання (злиття)

№	Відмінності	Метод придбання	Метод приєднання (злиття)
1.	Оцінка активів і зобов'язань ДП* на момент об'єднання	За ринковою справедливою вартістю	За обліковою балансовою вартістю
2.	Гудвіл	Визнається як позитивна чи негативна різниця між ринковою вартістю ДП і сплаченою сумою	Гудвіл не визнається
3.	Метод зведення, що застосовується під час складання консолідованого балансу	Активи та зобов'язання (еліміновані на статті, що вилучаються) ДП за ринковою вартістю додаються до відповідних статей МК за балансовою (обліковою) вартістю	Активи та зобов'язання (еліміновані на статті, що вилучаються) ДП за їх обліковою балансовою вартістю додаються до відповідних статей балансу МК
4.	Метод зведення, що застосовується під час складання консолідованого Звіту про фінансові результати	Доходи (за вирахуванням вилучень) МК і ДП зводяться разом; витрати звітного періоду кожної фірми плюс додаткові витрати на знос і амортизацію гудвілу зводяться разом	Доходи і витрати звітного періоду (за вирахуванням вилучень) МК і ДП зводяться разом
5.	Статті, що елімінуються (вилучаються) під час консолідації	а) з активів МК – ринкова вартість інвестицій у ДП; б) з пасивів ДП – частка МП в капіталі ДП; в) сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо; г) нереалізовані прибутки та збитки (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані)	а) з активів МК – балансова вартість інвестицій у ДП; б) з пасивів ДП – частка МП в капіталі ДП, крім нерозподіленого прибутку; в) сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо; г) нереалізовані прибутки та збитки від внутрішньогрупових операцій (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані)
6.	Порівняння окремих статей балансу: а) оборотні активи (грошові кошти); б) оборотні активи (негрошові); в) зобов'язання; е) власний капітал; є) нерозподілений прибуток	менші; більші; однакові; менший; менший	більші; менші; однакові; більший; більший

* ДП (дочірнє підприємство) – підприємство, що підлягає приєднанню;

МК (материнська компанія) – підприємство-покупець

чити, що, відповідно до міжнародних стандартів відображення в обліку операцій, об'єднання бізнесу повинно здійснюватися лише за методом придбання. Цей порядок набув поширення й у вітчизняній практиці. Водночас міжнародний метод придбання без передачі компенсації можна ототожнити із злиттям, хоча між ними існують певні відмінності, які зачіпають питання, пов'язані з оцінкою, здійсненням облікових процедур, поданням інформації у фінансовій звітності.

По-перше, це стосується методів оцінки активів та зобов'язань об'єднаних суб'єктів. Під час переходу на ведення обліку за методом придбання необхідно усі активи та зобов'язання переоцінити і довести їх до справедливої вартості.

По-друге, під час об'єднання за методом придбання має виявлятися та відображатися у консолідованому балансі гудвіл – різниця між ринковою та обліковою вартістю майна підприємств, що об'єднуються. Відсутність чіткої регламентації правил списання гудвілу, а також невизнання його у вітчизняному податковому законодавстві призвели до того, що на практиці відображені суми з року в рік без змін переносяться в наступні баланси, хоча реальних активів вони не показують.

Визнання методу придбання як єдиного способу відображення в обліку і звітності об'єднання підприємств вимагає визначення величини гудвілу в обліку як обов'язкового компонента, а також оцінки його корисності.

Виникає також проблема вилучення (елімінування) внутрішніх інвестицій об'єднань під час складання консолідованого балансу. За умови використання методу придбання ці внутрішні інвестиції мають оцінюватися та взаємно виключатися за ринковою вартістю. Зробити це надзвичайно складно, оскільки нині недостатньо розвинутий в Україні є фондовий ринок, а особливо вторинний ринок цінних паперів.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що у вітчизняній системі обліку доцільно використовувати всі три методи обліку

об'єднання підприємств: злиття, приєднання та придбання. Окрім того, для законодавчого врегулювання форм об'єднання підприємств, методів їх обліку та розкриття у звітності необхідно або внести зміни до вже наявних нормативно-правових актів, зокрема до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», або ж прийняти окремий нормативний документ, що регулювати би більшість питань, пов'язаних з реорганізацією, наприклад, шляхом об'єднання суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Крупка Я.Д. Облік інвестицій: [монографія] / Я.Д. Крупка. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.
6. Назарова І.Я. Аналіз методів оцінки активів, зобов'язань та капіталу при реорганізації підприємств / І.Я. Назарова // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – Т. 14. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – С. 214-220.
7. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Велш Г.А. Основы финансового обліку / Г.А. Велш, Д.Г. Шорт; пер. з англ. О.В. Мінін, О.М. Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943 с.
9. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Назарова І.Я. Балансове узагальнення результатів об'єднання підприємств / І.Я. Назарова // Науковий вісник Чернівецького національного університету. – 2007. – Вип. 334. Економіка. – С. 76-79.

УДК 631.162:339.15

Потривасва Н.В.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку й оподаткування
Миколаївського національного аграрного університету***Христенко О.О.***студентка
Миколаївського національного аграрного університету***Гавалешко К.О.***студентка
Миколаївського національного аграрного університету***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ****FEATURES OF FORMATION AND ACCOUNTING OF INCOME FROM THE REALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS: THEORETICAL ASPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті наведено результати дослідження питань формування доходу від реалізації сільськогосподарської продукції з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Доведено, що дохід від реалізації сільськогосподарської продукції є пріоритетним видом доходів аграрних товаровиробників, облік якого потребує подальшого нормативного та методичного врегулювання. Висвітлено зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції. Розкрито особливості первинного оформлення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за напрямками її використання. Обґрунтовано перспективи удосконалення механізму формування доходів підприємства.

Ключові слова: дохід, визнання доходу, оцінка доходу, класифікація, бухгалтерський облік, фінансовий аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты исследования вопросов формирования дохода от реализации сельскохозяйственной продукции с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности. Доказано, что доход от реализации сельскохозяйственной продукции является приоритетным видом доходов аграрных товаропроизводителей, учет которого требует дальнейшего нормативного и методического регулирования. Освещено содержание учетной политики по учету дохода от реализации продукции. Раскрыты особенности первичного отражения дохода от реализации сельскохозяйственной продукции по направлениям ее использования. Обоснованы перспективы совершенствования механизма формирования доходов предприятия.

Ключевые слова: доход, признание дохода, оценка дохода, классификация, бухгалтерский учет, финансовый анализ.

ANNOTATION

The article presents the results of research on the formation of income from the realization of agricultural products taking into account the requirements of international standards of financial reporting. It is proved that the income from the realization of agricultural products is a priority type of income of agricultural commodity producers, and its accounting requires further methodological regulation. The content of the accounting policy concerning accounting of income from realization of products is highlighted. The peculiarities of the initial registration of income from the realization of agricultural products due to the directions of its use are revealed. The prospects of improving of the formation mechanism of the enterprise revenues are substantiated.

Keywords: income, income recognition, income estimation, classification, accounting, financial analysis.

Постановка проблеми. Діяльність сільськогосподарських підприємств спрямована на досягнення певних стратегічних і тактичних цілей, які, як правило, передбачають покращення фінансово-економічних результатів, зокрема збільшення загальної маси прибутку. Успішне функціонування підприємства в поточному періоді є основою його розвитку в майбутньому.

В умовах інтегрування економіки України у світову відбувається трансформація фінансових відносин мікрорівня. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Виручка від реалізації продукції підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що у кінцевому підсумку може привести до фінансової кризи та банкрутства. Зростання фінансових ресурсів значною мірою визначає темпи економічного розвитку суб'єктів господарювання та підвищення життєвого рівня населення. Чинниками, що впливають на фінансові результати у різних організаційно-правових формах господарювання (зокрема, у сільськогосподарських підприємствах), можуть бути наявний порядок їх формування та використання, зміни обсягів виробництва в аграрній сфері, ефективність фінансового менеджменту господарств тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем організації і методології бухгалтерського обліку та контролю доходів від операційної діяльності значну увагу приділили у своїх працях такі вітчизняні вчені, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.В. Дубініна, М.В. Кужельний, І.П. Приходько, П.Т. Саблук, В.К. Савчук,

Н.М. Ткаченко та інші. Нормативна регламентація біологічних перетворень у рослинництві та тваринництві викликала активну наукову дискусію щодо формування доходів і витрат, на вістрі якої перебували Л.В. Гуцаленко, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, Л.К. Сук. Сьогодні методика обліку наслідків надзвичайних подій набуває все більшої значущості в економічній науці і практиці у зв'язку з явними тенденціями до зростання кількості таких подій у всьому світі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявному науковому доробку з питань облікового відображення доходів, варто зазначити, що визнання доходів сільськогосподарської діяльності під час отримання продукції власного виробництва, а не після її реалізації дещо спотворює фінансовий результат та не завжди корелює із принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. Це зумовлює потребу у проведенні подальших наукових досліджень у цьому напрямі. Також залишаються невирішеними питання щодо формування облікової інформації з урахуванням ризиків, притаманних агропромисловій сфері. Потребує поглибленого дослідження і методика контролю наслідків надзвичайних подій із розробленням відповідних рекомендацій для сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є обґрунтування особливостей формування доходу від реалізації сільськогосподарської продукції з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (далі МСФЗ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального й економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу й оцінки отриманих результатів. Одним із найголовніших складників стратегії фінансової політики підприємства є політика максимізації доходності.

Важливим фактором розвитку будь-якого підприємства є грошові надходження, що перевищують платежі підприємства. Від наявності або відсутності коштів буде залежати можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан.

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від звичайної діяльності, яка залежить від галузі діяльності підприємства, її обсягів, упровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального втілення у життя зазначених факторів.

Головним складовим елементом доходу у сільськогосподарських підприємствах є дохід від реалізації продукції власного виробництва, а саме

та його частина, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тому найважливішим завданням кожного господарюючого суб'єкта є одержання максимального прибутку за найменших витрат шляхом дотримання суворого режиму економії під час витрачання коштів і найбільш ефективного їх використання.

Формування оптимального доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

В Україні, згідно зі ст. 5 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) 15 «Дохід», дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, які зумовлюють збільшення власного капіталу (за винятком капіталу за рахунок внесків засновників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [1].

У п. 8 П(С)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в бухгалтерському обліку за наявності таких умов:

- покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товари, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління і контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [1].

Визнання доходу і достовірність його оцінка – необхідна інформація для відображення її у фінансовій звітності. Однією з умов визнання доходу від реалізації є передача покупцеві всіх ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію. МСФЗ 18, на відміну від П(С)БО 15, критерієм визнання доходу від реалізації продукції встановлює передачу покупцеві не всіх, а лише суттєвих ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію (товар) [2]. Так, наприклад, звичайні гарантійні зобов'язання продавця, будучи ризиком, пов'язаним із правом власності, який несе після продажу продавець, водночас не розглядаються як суттєвий ризик. Такі незначні ризики не заважають продавцю визнавати дохід.

П(С)БО 15 поширюється тільки на доходи підприємств від звичайної діяльності. Однак цей стандарт не поширюється і на деякі доходи від звичайної діяльності, такі як доходи від оренди, доходи за контрактами на надання послуг у сфері будівництва та інші доходи, перелічені у пункті 3 зазначеного стандарту.

Виробничий процес у сільськогосподарських підприємств складається з робіт, які викону-

ються в різні періоди року. Він містить такі комплекси робіт, як підготовка ґрунту, посів (посадка), догляд за посівами, збирання урожаю тощо. Кожний із цих комплексів містить багато видів робіт. Тому бухгалтерський облік повинен давати інформацію про хід виконання сільськогосподарських робіт.

Документальне оформлення облікової політики підприємств реалізується у форматі Наказу про облікову політику, який є своєрідним внутрішнім регламентом, що регулює організацію облікового процесу підприємства. Наказ розробляється головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства. Доцільно розглянути зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції (рис. 1).

Виплата заробітної плати працівникам натурою, реалізація продукції в рахунок оплати паю

та покупцям все ще залишаються актуальними напрямками використання сільськогосподарської продукції для аграрних підприємств. Зважаючи на притаманні аграрним товаровиробникам особливості руху виробленої продукції, доцільним вважаємо навести і пов'язане з ним первинне оформлення досліджуваного доходу.

Розглянемо первинний облік доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за напрямками її використання (рис. 2).

Дослідивши особливості нормативно-правової бази з обліку доходів, наведемо порівняльну характеристику визнання, класифікації та оцінки витрат і доходів за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (далі МСБО) та П(С)БО (рис. 3).

Як бачимо, П(С)БО 15 «Дохід» щодо визнання, класифікації та оцінки доходів ґрунтується

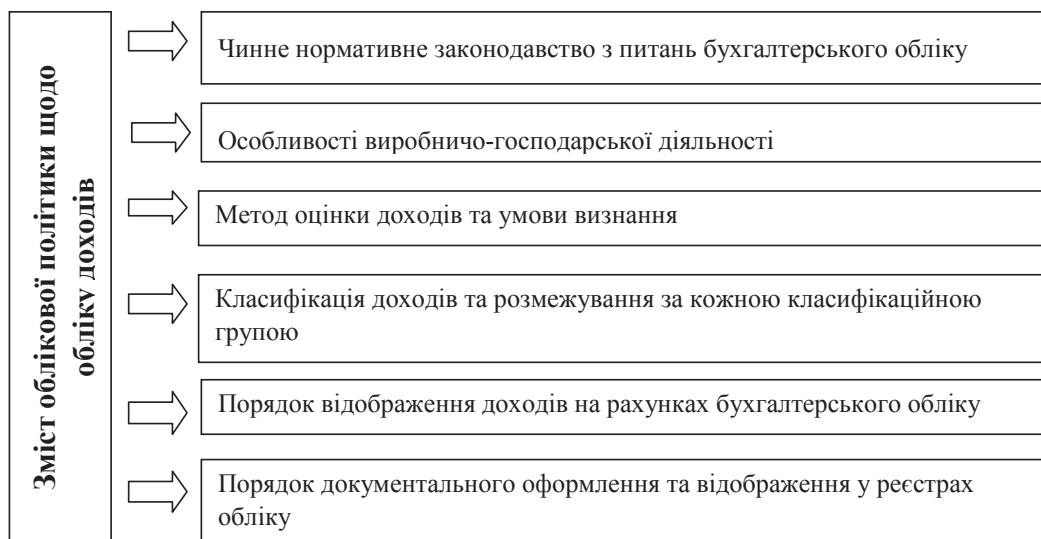


Рис. 1. Зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції
Джерело: побудовано автором з використанням [3]

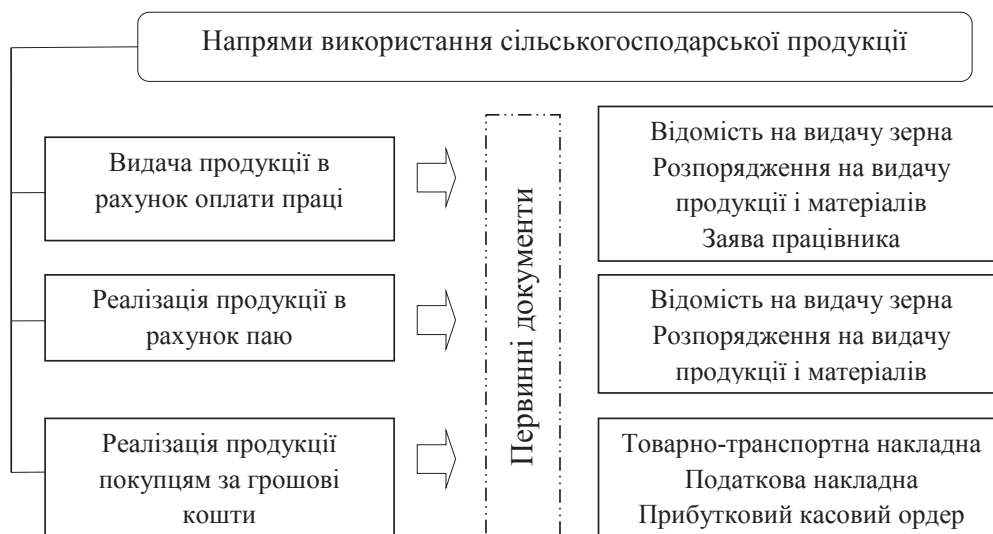


Рис. 2. Особливості первинного оформлення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за напрямками її використання
Джерело: авторська розробка

на положеннях МСБО, одночасно залишаючись нетотожним йому. Це вимагає вирішення проблеми уніфікації національної системи з міжнародною системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

На прикладі бухгалтерських операцій, які виникли внаслідок реалізації озимої пшениці, прослідкуємо відображення доходу від реалізації та його відображення на рахунках обліку (табл. 1).

Продукція вважається проданою з того часу, коли право на її власність перейшло від продавця до покупця. Оплата за реалізовану продукцію може здійснюватися у момент передачі покупцю, після відвантаження продукції (наступна оплата) або до відвантаження продукції (попередня оплата). У нашому прикладі спочатку була відвантажена продукція покупцю, а кошти отримані на рахунок пізніше. Попереднє відвантаження продукції з подальшою оплатою можливе лише за відносин купівлі-продажу з покупцями, які мають високий рівень ділової активності на ринку сільськогосподарської продукції.

Доходи від реалізації відображаються у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження чи сплати коштів [4; 5]. При цьому для визначення фінансового результату звітного періоду варто порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Підвищення дохідності діяльності займає дедалі значущі позиції у системі цілей підприємства. Сучасні вчені і практики стверджують, що одержання доходу є метою практично всіх підприємств [6, с. 84; 7, с. 75].

Планомірно комбінуючи ресурси підприємства, у сучасних умовах необхідно проводити значну роботу щодо раціональної організації його діяльності відповідно до вимог ринку, обґрунтованості планових обсягів показників, зниження рівня витрат, підвищення дохідності і рентабельності діяльності сільгосппідприємства. Правильне визначення, оформлення, оцінка й облік доходів від реалізації продукції безпосередньо впливають на престижність і рентабельність аграрного товаровиробника.

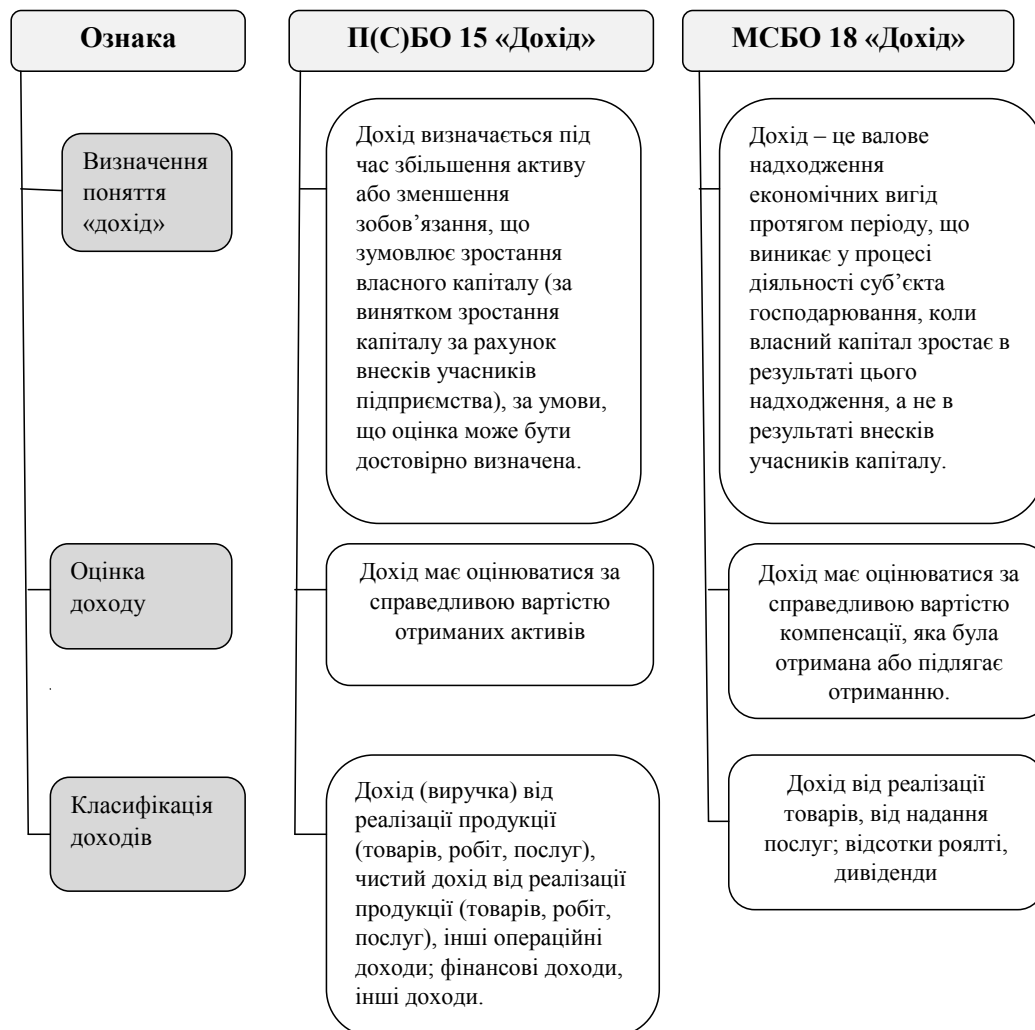


Рис. 3. Порівняльна характеристика П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» щодо визнання, класифікації та оцінки доходів діяльності підприємства

Джерело: побудовано з використанням [1; 2]

Таблиця 1

**Відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій
щодо доходів від реалізації продукції**

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Д-т	К-т
1. Реалізація продукції стороннім організаціям		
Відвантажено пшеницю для реалізації	361	701
Відображено виникнення податкового зобов'язання із ПДВ	701	641
Списано суму доходу на фінансовий результат	701	791
Відображено повну собівартість реалізованої пшениці	901	271
Списано на фінансовий результат собівартість реалізованої продукції	791	901
Одержано грошові кошти від покупця	311	361
2. Реалізація продукції в рахунок оплати праці		
Нараховано дохід від реалізації продукції	661	701
Нараховано податкове зобов'язання із ПДВ	701	64
Відображено повну собівартість реалізованої продукції	901	27
Списання доходів на фінансовий результат від продажу продукції	701	791
Списання собівартості реалізованої продукції	791	901

Джерело: побудовано з використанням [8]

Під час організації формування та розподілу доходу необхідно враховувати розміри аграрного підприємства, форму власності, організаційно-правову форму господарювання, кількість засновників товариства тощо. Вважаємо за доцільне кожному сільськогосподарському підприємству систематично проводити аналіз формування доходу задля поглиблення знань про його складники та основні тенденції їх зміни. При цьому основним завданням фінансового планування у сільськогосподарському підприємстві повинно бути виявлення та мобілізація резервів збільшення доходу за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Покращення стану реалізації, на наш погляд, можливе також за умови пошуку більш вигідних бізнес-партнерів зі збуту товарної продукції або покращення якості послуг під час обслуговування споживачів.

З метою забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства під час формування доходу від реалізації сільськогосподарської продукції насамперед необхідно враховувати рівень розвитку конкурентного середовища, що може впливати на обсяг та відновлення виробничого потенціалу підприємства, а також соціальний аспект.

Найголовнішим у процесі вдосконалення механізму формування доходів підприємства є аналіз прибутковості. Одним із найефективніших і водночас найпростіших методів фінансового аналізу, який використовується для оперативного і стратегічного планування прибутку, є операційний аналіз «витрати-обсяг-прибуток» («Costs-Volume-Profit»), він дає змогу відстежувати залежність фінансових результатів від витрат і обсягів виробництва або реалізації. Основна мета цього виду аналізу (який зазвичай характеризують як аналіз беззбитковості) – встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності, обсягу виробництва,

витрат змінюватиметься. Ця інформація має виняткове значення для керівництва підприємства, тому що знання залежності між такими факторами, як сукупний дохід від продажу, сукупні витрати, прибуток, вихід продукції (обсяг виробництва), дає змогу визначити критичний рівень випуску продукції, за якого прибуток буде максимальним, або рівень, за якого не буде ні прибутку, ні збитків (тобто точку беззбитковості). Переваги цієї методики полягають у тому, що аналіз можна зробити як за квартал, так і за півріччя, а також за результатами річної діяльності.

Висновки. Дохід від реалізації сільськогосподарської продукції є пріоритетним видом доходів аграрних товаровиробників, облікове відображення якого потребує подальшого нормативного і методичного врегулювання. Наказ про облікову політику є внутрішнім нормативним документом, що регулює організацію облікового процесу підприємства, зокрема й обліку доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. До розповсюджених напрямів використання сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах належить виплата заробітної плати працівникам натурою, реалізація продукції в рахунок оплати паю та реалізація покупцям за грошові кошти. Аналіз та порівняння П(С)БО 15 та МСБО 18 щодо визнання, класифікації та оцінки доходів діяльності підприємства є теоретичним підґрунтям для розроблення та методичного удосконалення облікового забезпечення доходів від реалізації сільськогосподарської продукції. Під час формування доходу варто зважати на розміри сільськогосподарського підприємства, його форму власності, організаційно-правову форму господарювання тощо. Найголовнішим в удосконаленні механізму формування доходів підприємства є використання аналізу прибутковості. При цьому операційний аналіз «витрати – обсяг – прибуток» дасть змогу

контролювати вплив витрат і обсягів виробництва або реалізації на фінансові результати діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р., № 290. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.03.2013 р. № 433. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Дубініна М.В. Управління інформаційною системою обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств / М.В. Дубініна, Л.М. Вишеньська // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – № 1 (55). – С. 83-85.
7. Приходько І.П. Облікова політика сучасного підприємства: теоретичні аспекти формування / І.П. Приходько // Економіка та держава. – травень 2013. – № 5. – С.73-77.
8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

УДК 657/658:631.11

Рябенко Л.М.

*асистент кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ОЦІНКА ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT OF ACCOUNTING SUPPORT OF MANAGEMENT BY THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Охарактеризовано облікову систему сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано зміну традиційної облікової системи на стратегічно-орієнтовану, яка не тільки фіксує дані про факти і події господарської діяльності, а і трансформує їх в інформацію для прийняття рішень щодо стратегічного розвитку підприємства. Запропоновано виділити стратегічний облік в окрему підсистему обліку, що покликана формувати інформацію, спрямовану на потреби стратегічного управління. Доведено, що облікове забезпечення управління стратегічним розвитком, яке побудоване за допомогою застосування інтегрованої моделі, посилює дію прогностичної функції бухгалтерського обліку і є передумовою своєчасного прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: облікове забезпечення, стратегічний розвиток, облікова політика, фінансовий, управлінський та стратегічний облік, модель обліку.

АННОТАЦИЯ

Охарактеризована учетная система сельскохозяйственных предприятий. Обоснованы изменения традиционной учетной системы на стратегически-ориентированную, которая не только фиксирует данные о фактах и событиях хозяйственной деятельности, но и трансформирует их в информацию для принятия решений по стратегическому развитию предприятия. Предложено выделить стратегический учет в отдельную подсистему учета, направленную на потребности стратегического управления. Доказано, что учетное обеспечение управления стратегическим развитием, которое построено с помощью применения интегрированной модели, усиливает действие прогностической функции бухгалтерского учета и является предпосылкой своевременного принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: учетное обеспечение, стратегическое развитие, учетная политика, финансовый, управленческий и стратегический учет, учетная модель.

ANNOTATION

The accounting system of agricultural enterprises is characterized. The changes of the traditional accounting system to the strategically oriented, which not only records data about the facts and events of economic activity, but also transforms them into information for making decisions on the strategic development of the enterprise, is substantiated. It is proposed to allocate strategic accounting in a separate subsystem of accounting, which is designed to form information directed to the needs of strategic management. It is proved that accounting support of management by the strategic development, built with the help of the integrated model, enhances the function of predictive accounting function and is a prerequisite for the timely adoption of strategic management decisions.

Keywords: accounting support, strategic development, accounting policy, financial, managerial and strategic accounting, accounting model.

Постановка проблеми Сучасний стратегічний розвиток підприємств характеризується зростан-

ням кількості чинників, пов'язаних із глобалізаційними процесами, серед яких можна виокремити розширення вертикальної і горизонтальної інтеграції, інтелектуалізації економіки, інформаційного забезпечення, пов'язаного з його дефіцитом, що ускладнює управління бізнес-процесами, фінансово-економічними параметрами діяльності, темпами розвитку підприємства, рівнем конкуренції, виявленням загроз і ризиків бізнесу. Головним постачальником інформаційних ресурсів на підприємствах є система бухгалтерського відображення фінансово-господарських процесів та їх результатів.

Еволюція потреб користувачів в інформації сприяла розвитку обліку та його становленню як системи. Протягом існування людського суспільства облік розвивався, вдосконалювався і в результаті перетворився на цілісну систему відображення діяльності господарюючих суб'єктів та став одним з основних джерел управлінської інформації, яка дає змогу оцінювати параметри зміни стану об'єкта управління та розробляти стратегію його розвитку. Тільки створення такої інформації забезпечує прийняття виважених управлінських рішень за різними рівнями управління і напрямками діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суть облікового забезпечення та тенденцій його розвитку висвітлено у дослідженнях багатьох науковців. Серед найвідоміших – праці вітчизняних учених (М. Білухи, Р. Бруханського, Ф. Бутинця, С. Голови, Л. Горецької, Л. Гуцаленко, С. Івахненкова, І. Криштопи, Н. Малюги, М. Пушкаря, В. Сопко, Л. Сука) та зарубіжних (Г. Велша, Р. Мейгса, В. Палія, Я. Соколова, Д. Шорта, А. Ягурова та ін.).

У науковій літературі переважають погляди на організацію системи облікового забезпечення як на менеджмент бухгалтерської служби для забезпечення облікових процедур (розроблення наказу про облікову політику, робочих планів рахунків, графіка документообороту, посадових інструкцій облікового персоналу, положень про заохочення бухгалтерів та інших внутрішніх регламентів тощо).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми В умовах динамічного середовища ефективно функціонування сіль-

ськогогосподарських підприємств потребує розроблення чітких теоретичних аспектів системи облікового забезпечення управління їх стратегічним розвитком з урахуванням сучасних тенденцій і майбутніх ймовірних викликів.

Метою статті є оцінка облікового забезпечення управління стратегічним розвитком сучасних сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження
На різних етапах розвитку економіки змінювалися підходи до формування інформації, яку генерує в собі система облікового забезпечення управління діяльністю господарюючих суб'єктів. Переглядалися також вимоги до її складу та вдосконалення формату подання. Облік покликаний відображати та контролювати різнохарактерні економічні процеси, джерела та засоби. При цьому облікові дані повинні задовольняти інформаційні потреби різних користувачів. Основним складовою облікового забезпечення управління стратегічним розвитком сільськогосподарських підприємств є облікова система. Розвиток будь-якої системи пов'язаний із зміною складових елементів, а часто – зі зростанням її внутрішнього розмаїття. Сьогодні облікова система – базова (найбільш загальна) категорія, що являє собою процесну інформаційну систему, на вході в яку розміщується інформація – вихідний базис для подальшої трансформації, а на виході – результативна, релевантна. Джерелом розвитку облікових систем є протиріччя, конфлікти між її елементами і зовнішнім середовищем. Саме це спонукає до усунення або вдосконалення наявних елементів облікової системи та утворення і використання нових. Розвиток облікової системи розширює її інформаційні можливості, але необхідно пам'ятати, що він можливий за умови збереження певної адаптації до змін, підтримання рівноваги параметрів, які сприяють збереженню системи. Адже стійкість облікових систем є необхідною умовою їх розвитку [8].

Професори В.Ф. Палій та Я.В. Соколов ще в радянські часи вважали, що бухгалтерський облік – це система спостереження, вимірювання і класифікації господарських фактів, їх відображення і співмірність у структурі взаємозв'язаних рахунків, яка узагальнює інформацію для управління господарською діяльністю і контролю за нею [6, с. 62].

Український учений С.М. Пушкар вважає, що бухгалтерський облік як система є сукупністю елементів певної форми і змісту, взаємопов'язаних і об'єднаних регулярно взаємодією. Він виокремлює такі елементи сучасної системи бухгалтерського обліку, як носії інформації, рахунки, подвійний запис, оцінка господарських фактів, калькуляція, інвентаризація, бухгалтерський баланс, звітність, реєстри бухгалтерського обліку, форми обліку, способи обробки інформації. Загалом він стверджує, що «бухгалтерський облік є відкритою системою, у якій кількість елементів та зв'язки між ними

змінюються залежно від входів та виходів із неї» [7, с. 42].

Професор Н.М. Малюга слушно виокремлює нові властивості системи бухгалтерського обліку в умовах комп'ютеризації, такі як інтегрована властивість для виконання операцій введення, зберігання, обробки даних та виведення інформації; наявність робочих підсистем, які є її продовженням; наявність інтегрованих правил вирішення завдань безперервної обробки великих обсягів даних [5, с. 35].

Удосконалення і розвиток інформаційних технологій, поява сучасних видів обчислювальної техніки, а також нових підходів в управлінні й інформаційному забезпеченні потреб керівництва різного рівня розширили сферу застосування даних обліку. При цьому В. Жук зазначає, що наявна система обробки бухгалтерської, фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств в Україні є мало прийнятною для ефективного забезпечення інформацією потреб управління [3, с. 55].

Особливо це стосується стратегічного рівня управління, адже в умовах ризику, невизначеності та дії зовнішніх факторів облікова система, хоч і містить окремі елементи формування стратегічної інформації, не придатна для обґрунтування та прийняття управлінських рішень, орієнтованих на розвиток. Переважно облікова система розглядається як засіб інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень, а інколи – як складова частина системи стратегічного управління. Цю ситуацію ілюструє П.О. Куцик, який зазначає, що інформаційна система обліку, з одного боку, ніби пасивно наслідує стратегію, але сама на неї не впливає, а з іншого – навпаки, відіграє активну роль у стратегічному менеджменті, виступаючи механізмом реалізації організаційної стратегії [4, с. 58].

На нашу думку, основною причиною існування такої ситуації є невідповідність облікової системи концепції стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Основоположним базисом визначення бухгалтерського обліку функцією стратегічного управління є облікова політика підприємства, наказ про затвердження якої є обов'язковим згідно зі ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та п. 3 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Відповідно до цих нормативних документів облікова політика – це «сукупність принципів, методів, процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [1; 2]. Відповідно до цього визначення можна дійти висновку, що облікова політика закріплена законодавством тільки у сфері фінансового обліку. Але система обліку є значно ширшою та охоплює, крім фінансового, управлінський та так званий стратегічний облік. Залежно від прийнятої концепції обліку на підприємстві облікова політика може мати

звужений або розширений характер. Звужений тип передбачає ведення обліку як обов'язкового, суворо регламентованого інструменту відображення засобів та фактів господарської діяльності підприємства, що, на жаль, є характерним для більшості суб'єктів господарювання. Розширений тип використовується на підприємствах, які ставлять за мету чітку регламентацію стратегічного розвитку, що і передбачає використання обліку як важливої функції стратегічного управління. Сутність розширеного підходу до формування облікової політики передбачає обов'язкове ведення управлінського і стратегічного обліку та трансформацію фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Первинна інформація, що необхідна для формування та прийняття управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства, відображається на тих рахунках фінансового обліку, які мають довгостроковий характер і, як наслідок, впливають на стратегічний розвиток (необоротні активи, біологічні активи, довгострокові зобов'язання, капітал).

Інформація, що накопичується на рахунках управлінського обліку (виробництво, витрати за елементами, витрати діяльності, доходи), необхідна для забезпечення прийняття поточних рішень, завдяки яким реалізується стратегічний розвиток підприємства та визначаються результати діяльності. Ретроспективний аналіз даних цих рахунків дає змогу екстраполювати тенденції розвитку на стратегічну перспективу

та оцінити теперішній стан підприємства як необхідний базис для такого розвитку.

За допомогою даних із рахунків, що пов'язані з довгостроковими активами і процесами, формується інформація, яка дає змогу оцінювати управлінські рішення, що визначають теперішній рівень розвитку підприємства, та отримувати інформацію про те, на що може розраховувати підприємство в довгостроковій перспективі, а також виявляти наявні резерви та за необхідності удосконалювати діяльність, щоб забезпечити бажану траєкторію стратегічного розвитку.

Стратегічний облік є ланкою, яка пов'язує облікову та аналітичну систему. Він трансформує облікові дані в інформацію для стратегічного аналізу як обов'язкового і необхідного елемента управління стратегічним розвитком.

З огляду на поділ обліку на різні сфери застосування його даних залежно від користувачів облікової інформації (рис. 1) доцільно було б облікову політику у нормативно-правових актах розглядати як сукупність принципів, методів та процедур, що використовують підприємства для складання і подання фінансової та управлінської звітності.

Керівництву сільськогосподарських підприємств необхідна інформація стратегічного характеру, надання якої на сучасному етапі розвитку не в змозі забезпечити наявна облікова система. Зазначене вимагає реалізації заходів щодо удосконалення наявної системи

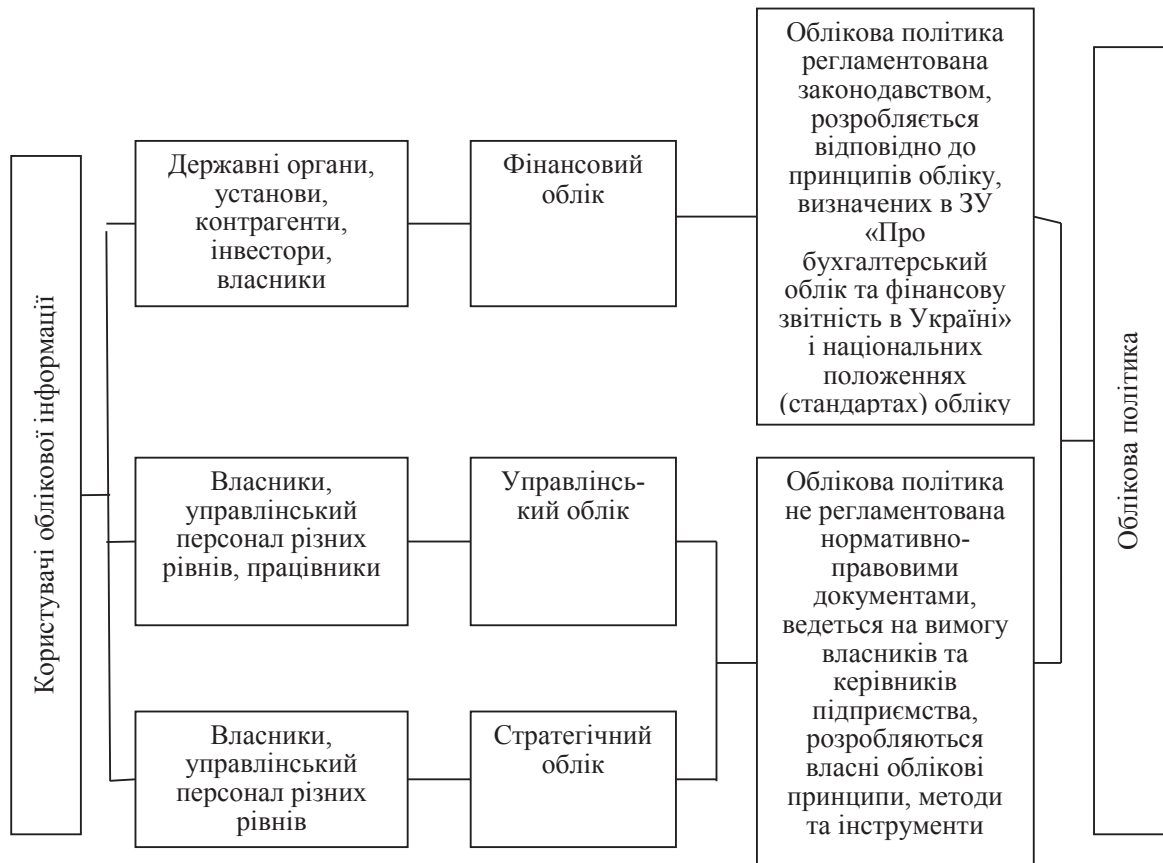


Рис. 1. Складники облікової політики підприємства

обліку в напрямі структурного та часового розширення її змісту. Тому виникає необхідність у моделюванні потоків облікової інформації, що генерується діяльністю підприємства та після відповідної трансформації використовується для прийняття рішень тактичного та стратегічного характеру, вибору оптимальної альтернативи розвитку з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів.

Сучасна парадигма управління вимагає заміни традиційної облікової системи на стратегічно-орієнтовану, яка не тільки фіксує дані про факти і події господарської діяльності, а й трансформує їх в інформацію для прийняття рішень щодо стратегічного розвитку підприємства. Така стратегічно-орієнтована облікова система є взаємопов'язаною сукупністю фінансового, управлінського та стратегічного обліку, використовує інформаційні потоки про зовнішні фактори середовища, які формують функціональні служби та підрозділи підприємства. Кожен факт господарської діяльності відображається у підсистемах обліку відповідно до завдань кожної з них специфічними

методами та інструментами створення чи опрацювання інформації.

У країнах з розвинутою ринковою економікою система бухгалтерського обліку поділяється на підсистеми – фінансовий та управлінський облік з оперативним і стратегічним спрямуванням. У Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» такий поділ відсутній. На практиці є відмінності між підсистемами обліку (табл. 1).

Аналіз даних таблиці 1 дає підстави стверджувати, що відповідно до запитів користувачів інформації чітко вирізняються два види обліку – фінансовий та управлінський. Виділення стратегічного обліку носить дискусійний характер: одні науковці вважають його самостійним, інші – складником управлінського обліку. Варто зазначити, що управлінський та стратегічний облік в Україні не регламентований нормативно-правовими актами. У зарубіжних країнах існують облікові положення, в яких висвітлено основні концептуальні підходи до організації управлінського обліку, тому вітчизняні підприємства найчастіше

Таблиця 1

Характеристика підсистем обліку

Ознака	Фінансовий облік	Управлінський облік	Стратегічний облік
Користувачі інформації	Зовнішні, внутрішні	Внутрішні	Внутрішні
Обов'язковість ведення	Обов'язково відповідно до чинного законодавства	На вимогу управлінського персоналу	На вимогу управлінського персоналу
Вимірники	Грошові вимірники	Всі види вимірників	Всі види вимірників
Мета обліку	Формування та надання інформації для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації	Формування та надання інформації для прийняття оперативних і тактичних управлінських рішень про господарську діяльність підприємства внутрішніми користувачами	Формування та надання інформації внутрішнім користувачам для розроблення, прийняття і контролю виконання стратегічних управлінських рішень
Періодичність формування звітної інформації	Місячна, квартальна, річна	Оперативна інформація, що визначається запитом системи управління	Прогнозна інформація, яка визначається запитом системи управління
Об'єкти обліку	Необоротні активи (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи, довгострокова дебіторська заборгованість); оборотні активи (виробничі запаси, грошові кошти, поточні біологічні активи, витрати); власний капітал; зобов'язання; доходи; фінансові результати	Витрати, доходи, фінансові результати в розрізі центрів відповідальності та окремих видів продукції	Фактори зовнішнього середовища, ринки збуту, проекти і програми розвитку
Спрямованість	Фіксація господарських операцій, що вже відбулися	Поряд з історичною інформацією оцінюють поточну діяльність підприємства і визначають перспективу	Надання інформації, пов'язаної з обраною стратегією, забезпечення зворотного зв'язку з досягнутими результатами та їх узгодження зі стратегічними цілями
Публічність даних	Дані відкриті для всіх користувачів	Дані відкриті для внутрішніх користувачів, окремі становлять комерційну таємницю	Дані відкриті для топ-менеджменту, окремі становлять комерційну таємницю
Відповідальність	Визначена законодавством	Перед керівниками	Перед власниками
Достовірність інформації	Максимально точна інформація	Наближена точність даних	Аналітичні розрахунки

користуються досвідом та методиками західних країн.

Головним пріоритетом управління сучасних підприємств є орієнтація на досягнення стратегічних цілей і забезпечення сталого розвитку, тому, на нашу думку, стратегічний облік доцільно розглядати як окрему підсистему обліку, яка повинна враховувати виклики економічного сьогодення, формувати інформацію, спрямовану на потреби стратегічного управління.

Проведене дослідження дає підставу дійти висновку, що управлінський та стратегічний облік не мають постійної базової моделі. На підприємствах, як правило, модель управлінського та стратегічного обліку визначається обсягом управлінської інформації, який напряму залежить від цілей, завдань, критеріїв і засобів досягнення мети.

За ступенем взаємозв'язку фінансового, управлінського та стратегічного обліку розрізняють локальну та інтегровану моделі.

Локальна модель обліку – це система відокремленого ведення фінансового, управлінського та стратегічних обліку. За цього підходу окремо збирають інформацію для складання зовнішньої (фінансової) та внутрішньої (управлінської) звітності.

Інтегрована модель обліку – це система, покликана об'єднати фінансову, управлінську та стратегічну інформацію з використанням прямого та зворотного зв'язку на рахунках бухгалтерського обліку. На основі системного обліку та зовнішньої інформації складають внутрішню звітність, дані якої дають змогу приймати обґрунтовані оперативні, тактичні та стратегічні рішення.

Облікове забезпечення управління стратегічним розвитком, що побудоване відповідно до інтегрованої моделі обліку, посилює дію прогностичної функції бухгалтерського обліку і є передумовою своєчасного прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень щодо врахування впливу мікро- та макроеко-

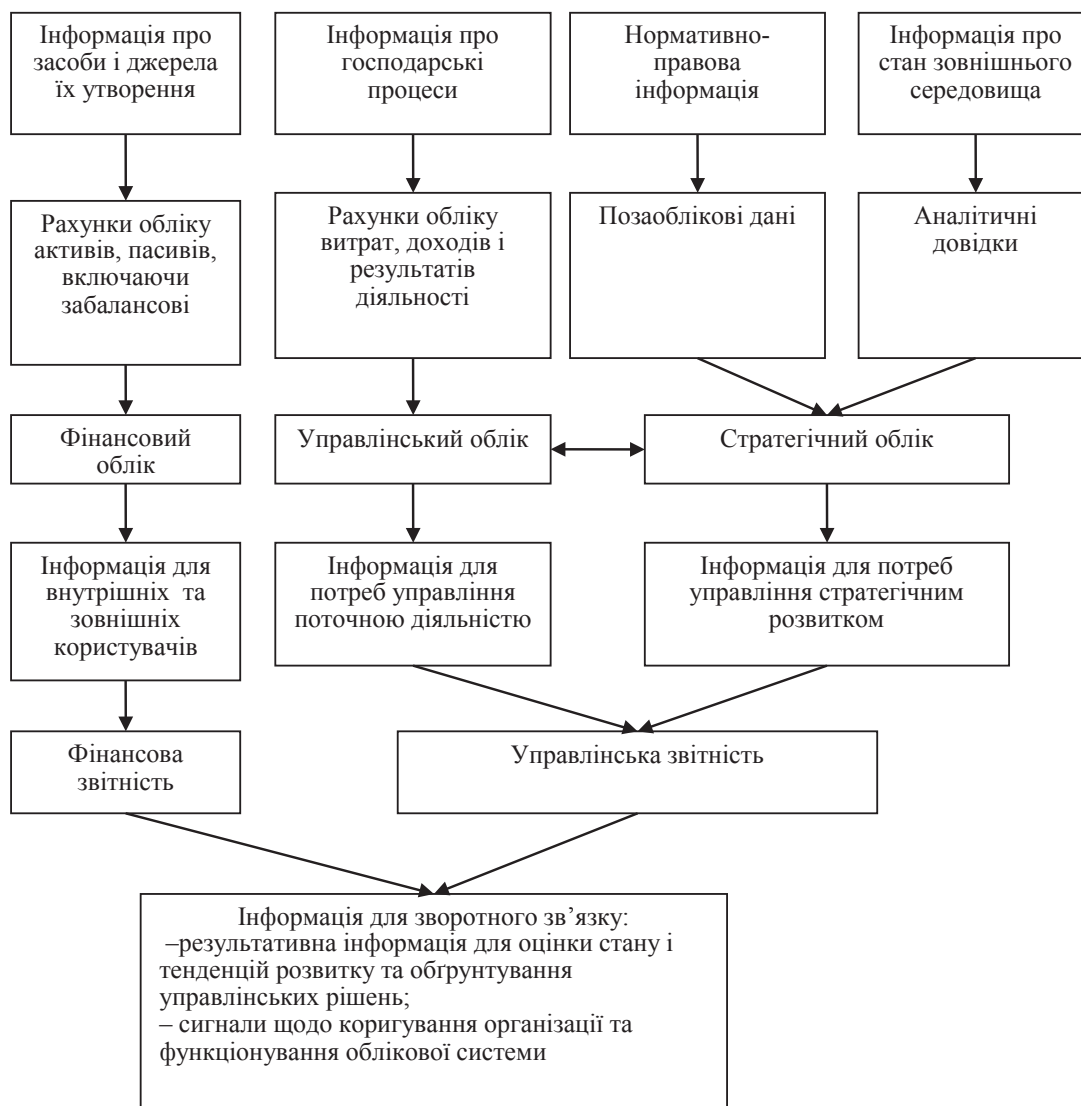


Рис. 2. Інтегрована модель облікового забезпечення управління стратегічним розвитком підприємства

номічних факторів на бізнес-процеси підприємства. Облікове забезпечення управління стратегічним розвитком підприємств має візуальний вигляд (рис. 2).

Функціонування інтегрованої моделі облікового забезпечення створює умови для продукування якісної, своєчасної, орієнтованої на управлінські рішення інформації. Відповідно менеджери зможуть швидко опрацювати надані їм дані та зосередити увагу на розгляді альтернатив прийняття стратегічних управлінських рішень щодо розвитку підприємства. Відповідно до цього вихідна інформація системи бухгалтерського обліку повинна бути обробленою, підготовленою і головне – цілеспрямованою та подаватися у зручній для прийняття формі у вигляді підготовлених конкретних звітів, орієнтованих на конкретні стратегічні рішення.

Процес збору, обробки, накопичення та підготовки інформації для стратегічного управління розвитком підприємства необхідно максимально автоматизувати. Це забезпечує одноразове введення інформації та багаторазове її використання. Йдеться про створення на підприємстві інформаційної системи, підпорядкованої єдиним принципам збору й обробки даних в інформаційному просторі підприємства, як можливості використання будь-яких даних, введених в інформаційну систему.

Висновки Зростання динамічності зовнішнього середовища зумовило збільшення обсягу інформації, її диференціацію та швидку зміну корисності. Кожна подія несе в собі інформаційне навантаження, врахувати яке на підприємствах можна лише шляхом створення адекватного облікового забезпечення управління стратегічним розвитком підприємства. Варто зазначити, що саме облікові дані, не враховуючи різновид обраних підприємством інформаційних технологій, завжди були основою для прийняття управлінських рішень. Водночас поступове виникнення різних моделей обліко-

вого процесу привело до диференціації підходів щодо формування інформації для прийняття рішень. Якщо раніше головним завданням системи бухгалтерського обліку була ідентифікація фактів господарської діяльності відповідно до заданої кореспонденції рахунків, то сьогодні необхідно давати корисну інформацію з погляду обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 28.02.2013 р. за № 336/22868 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/-13#n17>
3. Жук В.М. Обліково-інформаційне забезпечення моніторингу аграрного ринку України / В.М. Жук // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 53-60.
4. Куцях П.О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку в корпоративному управлінні / П.О. Куцях // Облік і фінанси. – 2013. № 4 (62) – С. 52-60.
5. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: моногр. / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
6. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Теорія бухгалтерського учета: учеб. пособ. / Палий В.Ф., Соколов Я.В. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 279 с.
7. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (Теоретико-методологічні аспекти): моногр. / Пушкар М.С. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
8. Струк Н.В. Сутнісна характеристика облікової системи підприємства – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Management/2012_721/45.pdf

УДК 657.1

Скрипник М.І.*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку й аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну***Григоревська О.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну***Вигівська І.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну*

ФОРМАТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ І ФОРМУВАННЯ

FORMATS OF ACCOUNTING ADMINISTRATIVE REPORTING: METHODOLOGY OF DEFINITION AND FORMATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню форматів представлення управлінської звітності. Встановлено переваги та недоліки використання того чи іншого формату. Доведено, що формат представлення управлінської звітності може вплинути на аналіз та прийняття рішення керівництвом. Наведено приклади форм внутрішньої звітності. Сформульовано висновок, що під час формування звітності необхідно враховувати всі формати її представлення, що дасть змогу уникнути ускладнення звітності, а також значного росту витрат на її формування.

Ключові слова: звітність, управлінська звітність, формат звітності, форма представлення звітності, бухгалтерська звітність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию форматов представления управленческой отчетности. Установлены преимущества и недостатки использования того или иного формата. Доказано, что формат представления управленческой отчетности может повлиять на анализ и принятие решения руководством. Приведены примеры форм внутренней отчетности. Сделан вывод, что при формировании отчетности необходимо учитывать все форматы ее представления, что позволит избежать осложнения отчетности, не приведет к значительному росту затрат на ее формирование.

Ключевые слова: отчетность, управленческая отчетность, формат отчетности, форма представления отчетности, бухгалтерская отчетность.

ANNOTATION

The article is devoted to research of formats of representation of management reporting. The advantages and disadvantages of using one or another format are established. It is proved that the presentation format of managerial reporting can affect the analysis and decision-making by management. Examples of forms of internal reporting are given. It is concluded that in formulating the accounts it is necessary to take into account all the formats of its presentation, which will avoid complication of reporting, will not lead to a significant increase in the cost of its formation.

Keywords: reporting, management reporting, reporting format, reporting form, accounting reporting.

Постановка проблеми. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень неможливе без якісного інформаційного забезпечення, яке базується на підсистемі управлінського обліку, основним джерелом інформації у якій є управлінська

звітність. Необхідність використання сукупності форматів є наслідком об'єктивного існування різноманітних характеристик відповідних елементів бухгалтерської управлінської звітності, що дають змогу всебічно розкрити інформацію про них як про єдине ціле, а включення в єдиний формат звітності повного набору характеристик елемента звітності приведе до надмірного ускладнення її структури [16, с. 2122].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Авторами, які пропонують вирішення поставленої проблеми, є Н.А. Яценко, М.І. Ленкова, К.В. Безверхий, С.В. Булгакова, Н.В. Победова, О.О. Шапорова, Л.С. Шатковська, В.Л. Вакулєнко та інші. Незважаючи на їхні глибокі дослідження, питання оптимальних форм управлінської звітності та особливостей їх застосування залишається відкритим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить проведений аналіз, незважаючи на роль управлінської звітності у прийнятті рішень, питання її формування в економічній літературі недостатньо досліджені. Вирішення цієї проблеми дасть змогу теоретично обґрунтувати новий підхід до організації управлінського обліку та звітності, а отже, сприятиме забезпеченню керівників підприємства необхідною інформацією для прийняття рішень.

Мета статті полягає у визначенні принципів та підходів до формування управлінської бухгалтерської звітності, ідентифікації її форм та формату подання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формат внутрішньої бухгалтерської звітності – це спосіб розміщення (подання) облікових та розрахункових показників відповідної форми бухгалтерської звітності, що забезпечує задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів економічної інформації про стан елемента внутрішньої бухгалтерської звітності [4].

Один із принципів формування показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності – принцип наочності, зрозумілості та аналітичності інформації, яка міститься у звітності. І.А. Слободенюк доречно вказує, що з використанням єдиного формату кожної звітної форми неможливо отримати наочного представлення інформації, оскільки об'єктивно існує декілька основних напрямів економічного аналізу (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний), за кожним з яких необхідно подати в розпорядження менеджера відповідну інформацію. Інформація, надана в єдиному форматі, буде або недостатньою для прийняття управлінських рішень, або, навпаки, надлишковою для конкретного рішення. Щоби цього уникнути, науковець пропонує одночасно складати кожну форму внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності в декількох форматах.

Щодо практичного боку, то за публічним бухгалтерським балансом українських підприємств без проведення додаткових розрахунків можна судити тільки про динаміку відповідних балансових статей. При цьому, оскільки внутрішня бухгалтерська управлінська звітність повинна мати властивості аналітичного звіту, наявний формат бухгалтерського балансу доцільно доповнити відповідними стовпчиками, які містять розрахунок абсолютних та відносних показників динаміки кожної статті. При цьому показники активу і пасиву варто згрупувати не за ступенем їх ліквідності і терміновості погашення зобов'язань, а за рівнем абсолютних і відносних показників дина-

міки (абсолютному приросту або темпу росту). Це буде сприяти більш наочному представленню інформації про динаміку активів і пасивів, буде акцентувати увагу на показниках, схильних до найбільш сильних змін у звітному періоді.

Внутрішній управлінський баланс, статті якого згруповані таким чином, що активи і пасиви розміщені в порядку їх зменшення, показує, за якими статтями активи і пасиви виникло збільшення, а за якими – зниження їх рівня за період.

Додатково до цього формату можна включити стовпчики з інформацією про збільшення кожної балансової статті. При цьому групування статей доцільно здійснити за сумарним рухом за статтею. У таблиці 2 інформація представлена таким чином, що одразу ж дає змогу оцінити найбільш вагомі (суттєві) активи і пасиви для підприємства, визначити ті позиції, на управління якими, можливо, необхідно зосередити найбільшу увагу.

Для цілей аналізу ліквідності бухгалтерського балансу, оцінки рівня платоспроможності і фінансової стійкості підприємства можна запропонувати використання двостороннього формату, що передбачає зіставлення відповідних груп активів і пасивів підприємства (табл. 3).

Можливим є ще один формат бухгалтерського балансу, який доцільно формувати у разі, коли за звітною формою передбачається прийняття рішення з управління фінансовою стійкістю підприємства.

У цьому разі під час заповнення останнього стовпчика табл. 3 доцільно визначити різницю

Таблиця 1

Формат бухгалтерського балансу підприємства, призначений для оцінки динаміки активів і пасивів підприємства, тис. грн.

АКТИВ	Початок	Кінець	Різниця	T _{росту}
Запаси	1658	2181	523	1,3154
Основні засоби	2560	2784	224	1,0875
Дебіторська заборгованість (короткострокова)	784	911	127	1,1620
Грошові кошти	239	347	108	1,4519
Нематеріальні активи	38	52	14	1,3684
Відстрочені податкові активи	19	24	5	1,2632
Інші оборотні активи	51	44	-7	0,8627
Дебіторська заборгованість (довгострокова)	102	88	-14	0,8627
Короткострокові фінансові вкладення	177	129	-48	0,7288
Інші необоротні активи	257	187	-70	0,7276
Всього активи	5885	6747	862	1,1465
ПАСИВ				
Короткострокові кредити і заборгованість	1652	2140	488	1,2954
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2415	2819	404	1,1673
Короткострокова кредиторська заборгованість	410	479	69	1,1683
Відстрочені податкові зобов'язання	54	71	17	1,3148
Зареєстрований (статутний) капітал	420	420	0	1,0000
Довгострокова кредиторська заборгованість	11	6	-5	0,5455
Заборгованість перед учасниками	26	11	-15	0,4231
Доходи майбутніх періодів	102	84	-18	0,823 5
Довгострокові кредити і заборгованість	241	215	-26	0,8921
Інші короткострокові зобов'язання	554	502	-52	0,9061
Всього пасиви	5885	6747	862	1,1465

між відповідною групою пасивів та активів наростаючим підсумком, що загалом відповідає схемі розрахунку абсолютних показників фінансової стійкості [14, с. 32-36].

Не менш важливе значення має спосіб представлення бухгалтерської управлінської інформації. Поряд із традиційними підходами представлення інформації у вигляді таблиць із набором цифр, розміщених на паперових носіях, їх необхідно доповнити демонстрацією на дисплеї різних графіків і діаграм. При цьому основними факторами, які впливають на вибір способу представлення, формату і структури того чи іншого бухгалтерського управлінського звіту, є зміст представленої інформації; потреби і побажання користувачів звітності; критерій економічності їх отримання і передачі [7, с. 363]. Головними вимогами до формату і змісту управлінської звітності є доступність для сприйняття, ступінь деталізації інформації, порядок оформлення звітів, необхідність їх стандартизації. Звіт повинен бути досить простим, зрозумілим, лаконічним, не допускати неоднозначного тлумачення. Назви форм звітності та її розділів необхідно сформулювати так, щоб виконавцю і користувачу було зрозумілим їхнє призначення та особливості. Зміст кожного розділу повинен відповідати інформаційним вимогам користувачів звітності [9, с. 520].

Л.С. Шатковська у своїй роботі розглядає особливості формування управлінської бух-

галтерської звітності у сільськогосподарській галузі. Автор стверджує, що більшість форм звітності є типовими, затвердженими міністерствами та відомствами. Водночас підприємства складають звітність за довільними формами, виходячи з потреб управління і контролю діяльності. Так, для відображення різноманітних процесів у галузі тваринництва використовуються такі основні типові форми, як Звіт про рух худоби та птиці на фермі, Звіт про рух молока, Звіт про рух матеріалів, Виробничий звіт. Також дослідниця наголошує, що важливим складником звітів є широке застосування пояснювальних записок до них.

Саме такий підхід до формування внутрішньої звітності забезпечить інформаційні потреби менеджерів і сприятиме у складі інших заходів підвищенню ефективності виробництва продукції тваринництва [5, с. 2].

Зазвичай управлінські звіти розробляються і формуються відповідно до стандартного для підприємства формату. Легше всього їх роздруковувати, підшивати в папки, надавати користувачам, читати та зберігати. Із таких звітів простіше зробити слайди для групового огляду за допомогою комп'ютера і демонструвати їх на екрані. Груповий огляд та обговорення даних управлінської звітності досить поширені серед вищого управлінського персоналу підприємства, для розгляду на зборах директорів та в інших формах корпоративного управління.

Таблиця 2

Формат бухгалтерського балансу підприємства, призначений для оцінки структури активів і пасивів підприємства, тис. грн.

АКТИВ	На початок періоду	На кінець періоду	Частка на початок звітнього періоду	Частка на кінець звітнього періоду	Зміни частки за період
Основні засоби	2560	2784	0,4350	0,4126	-0,0224
Запаси	1658	2181	0,2817	0,3233	0,0415
Дебіторська заборгованість (короткострокова)	784	911	0,1332	0,1350	0,0018
Грошові кошти	239	347	0,0406	0,0514	0,0108
Інші необоротні активи	257	187	0,0437	0,0277	-0,0160
Короткострокові фінансові вкладення	177	129	0,0301	0,0191	-0,0110
Дебіторська заборгованість (довгострокова)	102	88	0,0173	0,0130	-0,0043
Нематеріальні активи	38	52	0,0065	0,0077	0,0013
Інші оборотні активи	51	44	0,0087	0,0065	-0,0021
Відстрочені податкові активи	19	24	0,0032	0,0036	0,0003
Всього активи	5885	6747	1,0000	1,0000	0,0000
ПАСИВ					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2415	2819	0,4104	0,4178	0,0074
Короткострокові кредити і заборгованість	1652	2140	0,2807	0,3172	0,0365
Інші короткострокові зобов'язання	554	502	0,0941	0,0744	-0,0197
Короткострокова кредиторська заборгованість	410	479	0,0697	0,0710	0,0013
Зареєстрований (статутний) капітал	420	420	0,0714	0,0622	-0,0091
Довгострокова кредиторська заборгованість	241	215	0,0410	0,0319	-0,0091
Доходи майбутніх періодів	102	84	0,0173	0,0124	-0,0049
Відстрочені податкові зобов'язання	54	71	0,0092	0,0105	0,0013
Заборгованість перед учасниками	26	11	0,0044	0,0016	-0,0028
Довгострокова кредиторська заборгованість	11	6	0,0019	0,0009	-0,0010
Всього пасив	588	6747	1,0000	1,0000	0,0000

Все більшого розповсюдження набувають у сучасних інформаційних технологіях графічний і діаграмний способи представлення даних управлінського обліку та звітності. Це досягається за допомогою сучасних персональних комп'ютерів, які використовують відповідне програмне забезпечення і лазерний принтер. Для покращення сприйняття облікової і звітної інформації, представлені у цифровому або графічному форматі, використовують зображення у кольорі. Для цього в цифрових звітах кольором виділяють графи, рядки або конкретні цифри, на які рекомендується звернути увагу насамперед.

Основними регістрами для формування звітних показників (а іноді і безпосередньо формами звітності для управління) слугують виробничі журнали, книги записів закупівель, продажу та інших господарських операцій; звіти про продукцію, яка виготовляється та яка реалізована, товари і послуги, виробничі запаси; спеціальні форми звітності про діяльність окремих структурних підрозділів [8, с. 520-522].

На думку В.Ю. Ларікова, ефективність подання інформації залежить від її формату та структури. На вибір формату або структури впливають такі чинники, як зміст інформації, що надається; побажання користувачів; співвідношення витрат і вигод під час вибору можливих варіантів [12, с. 1].

І.А. Слободняк вважає, що бухгалтерську управлінську звітність варто формувати за сегментами, оскільки це є необхідною умовою, без дотримання якої неможливо говорити про якісне інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень менеджерами. Але під час розроблення формату внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності з урахуванням інформації за сегментами варто розуміти, що представлення

інформації за сегментами – це завжди ускладнення формату звітності, можливе зниження її наочності та оперативності за збільшення витрат на формування звітності. Для усунення суперечностей між оперативністю, вартістю та корисністю інформації пропонується формування багаторівневої внутрішньої бухгалтерської звітності. Звітність першого рівня повинна містити набір показників загалом по господарюючому суб'єкту. Далі виділяють сегменти, за якими відповідно формується звітність другого, третього рівнів тощо [14, с. 3-4].

Н.А. Яценко та М.І. Ленкова для формування інформаційної бази з обліку витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) на внутрішньогосподарському рівні пропонують використовувати такі форми внутрішньої управлінської звітності, як Звіт про виробництво продукції (робіт, послуг); Звіт про витрати і собівартість продукції (робіт, послуг); Звіт про продажі; Звіт про доходи і витрати.

Ці форми доцільно заповнювати як по кожній структурній одиниці (центру відповідальності), так і загалом по підприємству.

У форму «Звіт про виробництво продукції (робіт, послуг)» необхідно внести дані про виробництво всіх видів продукції, яка виготовляється; відобразити найменування продукції (послуг, робіт) у розрізі структурних одиниць і відповідні одиниці вимірювання. За даними оперативного планування потрібно також відобразити планові дані, розроблені економічним відділом підприємства, і середньорічний обсяг виробництва. В окремих графах відображають фактичні дані з виробництва продукції, виконаних робіт, наданих послуг і відхилення фактичних даних і планових даних за звітний рік. У «Звіті про витрати собівартості продукції

Таблиця 3
Формат бухгалтерського балансу підприємства, призначений для оцінки відповідності ступеня ліквідності активів і терміновості погашення пасивів підприємства, тис. грн.

Актив	На початок періоду	Пасив	На початок періоду	Відповідність активів і зобов'язань
Основні засоби	2560	Статутний капітал	420	-82
Нематеріальні активи	3	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2415	
Інші необоротні активи	257	Доходи майбутніх періодів	102	1527
Відстрочені податкові активи	19	Відстрочені податкові зобов'язання	54	
Запаси	1658	Довгострокові кредити і заборгованість	241	1527
Довгострокова дебіторська заборгованість	102	Довгострокова кредиторська заборгованість	11	
Короткострокова дебіторська заборгованість	784	Короткострокові кредити і заборгованість	1652	-1371
Інші оборотні активи	51	Інші короткострокові зобов'язання	554	
Короткострокові фінансові інвестиції	177	Короткострокова кредиторська заборгованість	410	-20
Грошові кошти	239	Заборгованість перед учасниками	26	
Всього активи	5885	Всього пасиви	5885	

(робіт, послуг)» пропонується використовувати величину фактичних витрат за даними бухгалтерського обліку з розбивкою за статтями калькулювання; величину планових витрат на основі оперативного плану розвитку організації; величину фактичної і планової собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) і відхилення між ними; величину фактичних умовно-змінних витрат, які змінюються пропорційно до обсягу продукції (робіт, послуг); собівартість одиниці продукції (робіт, послуг) за умовно-змінних витрат, яка визначається як частка від суми умовно-змінних витрат і фактичного виробництва продукції (робіт, послуг) [1].

Є Богатова зазначає, що для керівництва є важливою форма представлення звітності. Найбільш типовими формами є текстова, таблична і графічна. Але далеко не кожний керівник готовий читати тексти і таблиці, набрані дрібним шрифтом. Зрозуміло, що чим детальнішим є облік, тим краще, але для прийняття рішень необхідна розумна агрегованість, узагальнення – наприклад, за групами клієнтів, за групами витрат тощо. У разі виявлення відхилень і необхідності їх аналізу (в динаміці або ж у зіставленні із плановими показниками) розшифровка завжди можлива [16].

Таблична форма подання внутрішньої звітності є найбільш прийнятною і для укладачів, і для користувачів, оскільки велика частина внутрішньої звітної інформації виражається цифровими показниками, які найзручніше представляти в табличній формі. До неї всі звикли, вона стала традиційною. Потрібно правильно структурувати звітні показники, розділити їх на зони, виділити головні, що вимагають особливої уваги, а найважливіше – постаратися викласти звіт на одній сторінці без обороту. Для пояснень до звіту може бути додана записка з коментарями і розкриттям основних показників.

Графічна форма найбільш наочна, не потрібно тільки перевантажувати графіки та діаграми зайвою цифровою інформацією, намагатися вмістити в один графік (діаграму) всю наявну інформацію. Відображення більшого числа показників у цій формі ускладнює сприйняття інформації. Багато цифр наочніше представляти у табличній формі.

Текстова форма подачі інформації прийнятна тоді, коли відсутня цифрова інформація або її обсяг незначний, але потрібно детально пояснити взаємозв'язок і значення представленої інформації. Текстові звіти часто складають на додаток до звітів у табличній або графічній формах [10].

С.В. Булгакова та Н.В. Победова вважають, що доцільно формувати окремі форми внутрішньої управлінської звітності за кожним із напрямів господарської діяльності. Можна виділити такі формати представлення внутрішньої управлінської звітності, як табличний (найбільш розповсюджена і зручна форма звітності, яка забезпечує швидке сприйняття інформації за наявності у користувача певного

рівня економічних знань. Таблиці, як правило, містять окремі коментарі і довідкові дані про ключові показники); графічний (звітність представляється у вигляді побудованих графіків і діаграм. Його відмінною рисою є наочність представлення даних за одночасного обмеження кількості показників); презентація (забезпечує наочне представлення даних у вигляді інформаційних слайдів, які супроводжуються роз'ясненням і деталізацією спеціаліста); текстовий (розробляється у вигляді письмового пояснення інформації) [3, с. 140-141].

А.В. Кучинський у своїй роботі зазначає, що комплексні звіти про рух грошових коштів містять порівняльну (план – факт) інформацію про рух грошових коштів за центрами відповідальності, видами руху грошових коштів. Звіти цієї групи складаються за місяць, квартал, півріччя та необхідні для загальної оцінки і контролю за грошовими потоками.

Тематичні звіти складаються відповідно до виникнення відхилень в окремих притоках і відтоках грошових коштів.

Аналітичні звіти складаються тільки за вимогою керівництва. Вони містять інформацію про причини і наслідки впливу окремих факторів на збалансування грошових потоків.

Оперативні звіти складаються щотижня та щомісяця і представляються у центрах відповідальності – центрах витрат і центрах доходів.

Тактичні звіти містять агреговану інформацію для управління грошовими потоками в центрах прибутку, управління і контролю, центрах інвестицій. Періодичність складання – від щомісячної до щоквартальної.

А.А. Сатмурзаєв виділяє такі формати представлення інформації в управлінській звітності, як табличний та графічний. Науковець зауважує, що основною проблемою застосування графічного формату є те, що за одночасного відображення великої кількості показників ускладнюється сприйняття інформації. Графічний формат застосовується для розроблення та аналізу звітів зі стратегії розвитку.

Текстовий формат містить інформацію у формі пояснення. Він представляється у письмовій формі, у звичайному текстовому форматі. Упорядник такого звіту має можливість зробити акцент на будь-яких моментах, пояснити взаємозв'язок і значення відображених даних [6, с. 1-2].

Висновки. Отже, на підставі вище викладеного матеріалу можна дійти висновку, що формат представлення бухгалтерської управлінської звітності може вплинути на аналіз та прийняття рішення керівництвом. Тому під час формування звітності необхідно враховувати всі формати її представлення (наприклад, табл. 1, 2 та 3), що дасть змогу уникнути ускладнення звітності, не приведе до значного росту витрат на її формування і відповідатиме принципу технологічності формування інформації (адаптованість до автоматизації) внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності, оскільки в умовах автоматизації бухгалтерського

обліку, в тому числі управлінського обліку, створення різних форматів звітності здійснюється шляхом автоматизованого перегруповування інформації, яка міститься у загальній базі даних, без додаткових трудових витрат.

Аналогічно можна розробити на підприємстві декілька форматів усіх інших форм внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності (Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів та ін.), у тому числі можна розробити аналогічні формати для внутрішніх управлінських звітів, які формуються на облікових даних (Звіт про виробництво продукції (робіт, послуг); Звіт про витрати і собівартість продукції (робіт, послуг); Звіт про продажі; Звіт про доходи і витрати). Оскільки існування різноманітних підходів визначається не стільки формою звітності і стилем управління, який використовується конкретним менеджером, скільки тим, що для прийняття обґрунтованого управлінського рішення за даними відповідних звітних форм об'єктивно необхідно зробити горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз і, як правило, коефіцієнтний аналіз, то для прийняття рішення необхідна різна інформаційна база.

Корисність запропонованого підходу визначається тим, що представлення менеджера звітності, складеної з використанням системи форматів, дасть змогу скоротити час, необхідний для прийняття управлінського рішення, збільшити оперативність, що в сучасних умовах відіграє важливу роль в управлінні підприємством. При цьому буде дотримуватися принцип адресності внутрішньої бухгалтерської звітності, коли менеджеру, відповідальному за прийняття відповідного рішення, буде надаватися не вся інформація, а тільки необхідна конкретно йому, що дасть змогу уникнути перевантаження кожного формату надлишковою інформацією.

У сучасному суспільстві доречно буде до звітностей складати діаграми та пояснювальні записки, що сприятиме наочному сприйняттю інформації.

Якщо підприємство велике та має дочірні підрозділи, то доцільно складати звітність за сегментами, що надаватиме інформацію про розвиток та стан діяльності окремого сегменту. Якщо підприємство невелике, то рекомендуємо складати хоча би звіти, де порівнюються планові та фактичні дані. Усе це в сукупності забезпечить економічний ефект від вищеперахованих рекомендацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Актуальні питання складання форм управлінської звітності: [Електронний ресурс] / Н.А. Яценко, М.І. Ленкова // Порадник молодих вчених і спеціалістів Казані. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://grani.kznscience.ru/participants/sekcija5/YacenkoNA/>
2. Безверхий К.В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства / К.В. Безверхий // Бухгалтерський облік. – № 3 (65). – 2014. – С. 8-14.
3. Булгакова С.В. Внутрішня управлінська звітність: структура видів і форм / С.В. Булгакова, Н.В. Победова // Сучасна економіка: проблеми і рішення. – 2010. – № 6. – С. 138-151.
4. Бухгалтерська управлінська звітність як система обліково-аналітичної інформації: [Електронний ресурс] / О.О. Шапорова // Електронний науковий журнал «Управління економічними системами» – 2012. – № 7 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uecs.ru/uecs43-432012/item/1460-2012-07-23-05-37-14>
5. Внутрішня звітність підприємств в інформаційному забезпеченні управління: [Електронний ресурс] / Л.С. Шатковська, В.Л. Вакулєнко // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shatkovskaia,%20tVakulenko.pdf
6. До питання про вдосконалення внутрішньої управлінської звітності і аналізу собівартості продукції: [Електронний ресурс] / О.О. Сатмурзаєв // Режим доступу: aef.kz/.../fj.vt.pawekz.vzv....gthgftuwhckl.doc
7. Іванова Ж.А. Внутрішня управлінська звітність як інформаційна основа аналізу / Ж.А. Іванова // Питання економіки і права. – 2011. – № 4. – С. 360-364.
8. Івашкевич В.Б. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посібник для вузів / В.Б. Івашкевич. – М.: Економіст, 2004. – 638 с.
9. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес-інформ. – 2014. – № 7. – С. 325-331. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/7_0/325_331.pdf
10. Корякін М.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності / М.В. Корякін, П.О. Куцик: монографія: Київ: Інтерсервіс, 2016. – 276 с.
11. Кузь В.І. Управлінська бухгалтерська звітність підприємства: принципи та підходи до формування / В.І. Кузь, В.С.Кравчук // Бухгалтерський облік, аналіз, аудит. – 2015. – № 2 (58). – С. 188-197. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2015/v2/24.pdf>
12. Складання управлінської звітності в умовах автоматизованої обробки даних [Електронний ресурс] / В.Ю. Ларіков // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/larikov.pdf
13. Слободняк І.А. Система форматів внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності / І.А. Слободняк // Вісник ІДЕА. – 2010. – № 4 (72). – С. 32-37.
14. Слободняк І.А. Теоретичні основи формування показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності / І.А. Слободняк // Вісник Іркутської державної економічної академії. – 2011. – № 3. – С. 1-6.
15. Слободняк І.А. Формування бухгалтерської управлінської звітності комерційного підприємства: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. Наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика» / І.А. Слободняк. – Іркутськ, 2012. – 39 с.
16. Управлінська звітність: що це, кому і навіщо вона потрібна? [Електронний ресурс] / Є.Р. Богатова // Електронний журнал «В курсі правового діла» – № 5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vkusedela.ru/article721/>
17. Фоміна О.В. Управлінська звітність у системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / О.В. Фоміна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – № 6 (48). – 2016. – С. 201-205. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_6/44.pdf

УДК 657.6

Стельмах Н.Є.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку,
контролю та оподаткування агробізнесу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL PROVISION OF FORENSIC ACCOUNTING EXPERT EXAMINATION

АНОТАЦІЯ

Методика враховує особливості обліку сільськогосподарської діяльності та методологію Міжнародних стандартів фінансової звітності, що значно розширює компетенцію обліково-фінансових служб і суттєво підвищує роль професійного судження бухгалтера. Вона містить порядок проведення експертизи (питань обліку сільськогосподарської діяльності за МСФЗ та ПСБО 30 «Біологічні активи»; земельних відносин у сільськогосподарській діяльності; відносин власності на сільськогосподарських підприємствах та системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників).

Ключові слова: експертиза, методика, сільське господарство, МСФЗ, П(С)БО.

АННОТАЦИЯ

Методика учитывает особенности учета сельскохозяйственной деятельности и методологию Международных стандартов финансовой отчетности, что значительно расширяет компетенцию учетно-финансовых служб и существенно повышает роль профессионального суждения бухгалтера. Она содержит порядок проведения экспертизы (вопросов учета сельскохозяйственной деятельности по МСФО и НСБУ 30 «Биологические активы»; земельных отношений в сельскохозяйственной деятельности; отношений собственности на сельскохозяйственных предприятиях и системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей).

Ключевые слова: экспертиза, методика, сельское хозяйство, МСФО, П(С)БУ.

ANNOTATION

The methodology considers features of accounting of agricultural activity and methodology of International Accounting Standards, which essentially widens competence of accounting financial services and significantly increases the role of professional accountant's judgment. It includes the procedure for conducting an examination (issues of accounting of agricultural activities according to IAS and P(S)A 30 «Biological assets»; land relations in the agriculture; property relations at agricultural enterprises, and system of taxation of agricultural producers).

Keywords: expertise, methodology, agriculture, IAS, P(S)A.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України, що характеризується зміною інституціональних умов господарювання, негативним впливом макроекономічної кризи та зростаючим рівнем порушень у фінансово-економічній сфері, проблема виявлення та попередження економічних злочинів має важливе значення у формуванні та закріпленні ідей правової держави. В умовах переорієнтації на європейські стандарти та норми виникає необхідність розроблення і впровадження новітніх підходів до організації

судово-експертної діяльності загалом та бухгалтерської експертизи зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування розвитку теорії та методології судово-бухгалтерської експертизи здійснено в дослідженнях таких учених, як: М.Ф. Базась, М.Т. Білуха, В.П. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, Т.М. Дмитрієнко, В.М. Жук, М.І. Камлик, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Г.Г. Мумінова-Савіна, Н.А. Остап'юк, І.А. Панченко, В.Д. Понікаров, В.О. Решетов, Б.Ф. Усач, В.Є. Швець, В.В. Федчишина, С.П. Фортинський, П.Я. Хомин, В.В. Шадрін, С.Г. Чаадаєв та інші. Не применшуючи вагомості наявних наукових досліджень, необхідно зазначити, що галузева специфіка, яка притаманна сільськогосподарській діяльності, процеси запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності та європейських стандартів професійної освіти не повною мірою враховані в наукових працях із питань бухгалтерської експертизи, недостатньо адаптовані в судово-експертній практиці та не відображені в навчальних і навчально-професійних освітніх програмах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку економіко-правових знань судово-бухгалтерська експертиза вимагає оновлення наявної системи загальних професійних понять та наукових основ. У зв'язку з цим дослідження методологічних та організаційно-методичних основ судово-бухгалтерської експертизи актуальне та має важливе наукове і практичне значення.

Мета статті – проаналізувати методичне забезпечення експертного дослідження сільськогосподарської діяльності та сформулювати пропозиції щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим напрямом удосконалення розвитку судово-експертного напрямку в теорії та методології бухгалтерського обліку є розроблення відповідного методичного забезпечення судово-бухгалтерської експертизи з урахуванням специфіки галузі сільського господарства.

Для розширення об'єктів судово-бухгалтерської експертизи необхідно визначити спеціальні об'єкти бухгалтерського обліку в сіль-

ському господарстві. У США про врахування галузевої специфіки обліку в сільському господарстві під час застосування загальноприйнятих там принципів бухгалтерського обліку (GAAP) та аудиту (GAAS) свідчить існування окремого «Керівництва з аудиту та бухгалтерського обліку: сільськогосподарські виробники та сільськогосподарські кооперативи» (остання редакція від 1 травня 2008 року), яке підготовлене Спеціальним Комітетом Агробізнесу Американського Інституту Сертифікованих Публічних Бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA), однією з найчисленніших та найбільш впливових професійних бухгалтерських організацій у світі [1]. Об'єкти бухгалтерського обліку залежать від галузевих особливостей господарства [2]. Розглядаючи об'єкти бухгалтерського обліку, Г.І. Грінман наводить їх класифікацію для сільськогосподарських підприємств у розрізі господарських засобів та джерел їх утворення.

З огляду на вищевикладене, як зазначає В.М. Жук, вітчизняна наукова та професійна бухгалтерська спільнота не може стояти осторонь процесів конвергенції у галузі стандартизації обліку з обов'язковим урахуванням галузевих особливостей. Визначальна роль аграрного сектору в забезпеченні продовольчої та енергетичної безпеки, суспільної стабільності, реалізації експортного потенціалу держави, а також специфіка, пов'язана з використанням у господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва, ставить специфічні вимоги до галузевого бухгалтерського обліку як інформаційної системи, що має проводити достовірну діагностику стану біологічного складника економічного процесу, відповідно до якого саме родючий ґрунт, рослина і тварина, біологічні закони, за якими вони існують, визначають технологію побудови бухгалтерського обліку; соціального складника та неопцієнної суспільної значущості сільськогосподарської продукції, що апіорі передбачає орієнтацію аграрного бізнесу не стільки на отримання максимального прибутку, скільки на провадження соціально орієнтованого підприємництва у громадянському суспільстві; місії забезпечення продовольчої, екологічної та енергетичної безпеки світу в умовах участі України у Світовій організації торгівлі (далі – СОТ), що вимагає здійснення активної інформаційної політики, спрямованої на підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва та реалізацію Україною свого значного аграрного експортного потенціалу [1]. Без належного інформаційного представлення цих особливостей аграрний сектор як складова частина національної економіки не зможе повною мірою забезпечити збереження та примноження унікальних земельних та біологічних ресурсів, інвестиційної привабливості суб'єктів господарської діяльності та сільських територій, конкурентоспроможності національного аграрного

виробництва у світовій господарській системі [1]. Аграрний сектор відрізняється від інших галузей економіки специфічними відносинами власності, оподаткуванням, державною підтримкою, формуванням та використанням нематеріальних активів, визначенням фінансових результатів господарської діяльності, приватизацією майна та землі, формуванням людського капіталу, соціальної інфраструктури села тощо. Всі ці процеси є окремими об'єктами обліку для задоволення запитів на інформацію щодо них різноманітних користувачів. Вище означені об'єкти обліку, безперечно, визначають специфічність, особливість побудови бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки. Водночас визначальними для теорії та практики як українського, так і світового аграрного бухгалтерського обліку є предмет та об'єкти бухгалтерського обліку, що пов'язані з процесами біологічних перетворень рослин і тварин та з процесами використання і примноження фізичного капіталу. Саме останні асоціюють аграрну економіку з «живою» економікою. Економікою, яка характеризується господарськими процесами з живими організмами – рослинами, тваринами, землею (сільськогосподарського призначення), продовольчо-енергетичними запасами, природоохоронними комплексами тощо. Розмаїття об'єктів обліку біологічних активів, за вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи», подвоюється у зв'язку з методологічною недосконалістю застосування оцінки таких активів як за справедливою вартістю, так і за первісною вартістю. Крім того, в обліку малих та середніх сільськогосподарських підприємств (які не поділяють облік на фінансовий та управлінський) під час запровадження П(С)БО 30 виникає необхідність збереження наявної до цього системи виробничого обліку також у розрізі різноманітних об'єктів обліку сільськогосподарського виробництва з метою забезпечення запитів управління та державної звітності. Зазначимо також, що виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється за відмінними від інших галузей технологіями та має природно-просторовий та сезонний характер, що також має специфічне відображення у предметі та об'єктах. До об'єктів обліку «живої» (аграрної) економіки також належать і сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи, які являють собою живу, енергетичну цінність за ознаками теорії фізичної економії. Аналогічне облікове забезпечення зорганізовується і в обліці продукції тваринництва. Зазначимо лише, що в цій підгалузі аграрної економіки важливе значення має і виробництво, і облікове забезпечення виробництва – гною як основи органічних добрив та альтернативного органічного землеробства й органічної енергетики. Отже, теоретико-методологічне вдосконалення змісту предмета та об'єктів обліку сільськогосподарської діяльності варто вибудовувати з позиції теорії фізич-

ної економії, враховуючи її антиентропійну сутність та значущість для інституцій економіки і суспільства. Земля сільськогосподарського призначення є особливим активом, якого натепер немає на балансах вітчизняних сільськогосподарських підприємств як через правові особливості її приватизації та використання, так і через відсутність нормативного регулювання такого обліку. Землі сільськогосподарського призначення займають майже 70% усіх земель України. Наша країна має унікальний, світового масштабу та значення сільськогосподарський земельний потенціал, що і визначає потребу та величезну значущість організації обліку цього об'єкта. Особливе занепокоєння викликає стан підтримання життєдіяльності вітчизняних чорноземів органічними добривами. Специфічність використання та примноження родючості земель сільськогосподарського призначення визначає необхідність організації окремого обліку виробництва та використання органічних добрив. Отже, означення і домінування «живої економіки» та біологічної метафори у предметі та об'єктах аграрного бухгалтерського обліку потребує формування окремого аграрного складника в теорії бухгалтерського обліку. Означення окремої, специфічної методології побудови обліку сільськогосподарської діяльності в МСФЗ (МСБО 41 «Сільське господарство») відкриває нові можливості у розвитку загальної теорії бухгалтерського обліку та її галузевої підсистеми [3]. Аграрний аспект розвитку теорії бухгалтерського обліку базується на наукових доктринах фізіократії, інституціоналізму та біологічної метафори в економіці. З іншого боку, в сучасному світі розвиток аграр-

ної підсистеми теорії обліку мотивований зростаючими запитами на специфічну інформацію не тільки економічного, але і соціального та природоохоронного характеру. Одним із перших наголосив на необхідності формування галузевого рівня регламентації бухгалтерського обліку В.М. Жук. Він дослідив теоретичні засади запровадження галузевих стандартів бухгалтерського обліку та мотивував потребу їх розроблення зростаючими інституційними запитами на специфічну інформацію [4]. Ю.С. Бездушна на основі аналізу основних методологічних аспектів структуризації національної економіки доводить, що «складна та розгалужена галузева структура економіки висуває відповідні вимоги до інформаційного забезпечення функціонування окремих галузей. Не викликає сумнівів той факт, що характер і склад такої інформації не можуть бути спільними для всіх галузей економіки. А отже, й уніфікована, стандартна для всіх галузей система бухгалтерського обліку – явище певною мірою нереальне у плані можливості стовідсоткового задоволення потреб її користувачів» [13, с. 5]. О.П. Скирпан розглядає галузеві стандарти як одну з умов правильної і раціональної організації обліку та стверджує, що «функціонування в аграрному секторі різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності вимагає нових підходів до організації бухгалтерського обліку, яка повинна враховувати особливості біологічних перетворень у сільському господарстві» [6, с. 106]. Отже, наявність аграрного сегменту бухгалтерського обліку зумовлює потребу формування аграрного сегменту судово-бухгалтерської експертизи.

Таблиця 1

Узагальнення змісту розробленої Методики судово-бухгалтерської експертизи в сільському господарстві

Розділ	Зміст
1. Експертиза питань обліку сільськогосподарської діяльності за МСФЗ та ПСБО 30 «Біологічні активи»	1. Методологічні основи обліку сільськогосподарської діяльності. 2. Організація оцінки біологічних активів. 3. Бухгалтерський облік біологічних активів та сільськогосподарської продукції. 4. Визначення та облік фінансового результату сільськогосподарської діяльності. 5. Відображення інформації про біологічні активи у фінансовій звітності.
2. Експертиза питань земельних відносин у сільськогосподарській діяльності	1. Нормативно-правове забезпечення земельних відносин у сільськогосподарській діяльності. 2. Обліково-податкове забезпечення операцій із формування власного капіталу підприємства. 3. Облік і оподаткування оренди землі. 4. Нормативне забезпечення та облік емфітевзису. 5. Обліково-податкове забезпечення операцій з реалізації прав власності на землю.
3. Експертне дослідження системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників	1. Оподаткування податком на додану вартість у сфері сільського господарства. 2. Єдиний податок. 3. Оподаткування доходів фізичних осіб. 4. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. 5. Плата за землю.
4. Експертне дослідження відносин власності на сільськогосподарських підприємствах	1. Організаційно-установчі повноваження власника підприємства. Організація обліку власників. 2. Законодавчо-нормативне забезпечення прав власності у сільському господарстві. 3. Облік майна та власного капіталу. 4. Обліково-правове забезпечення операцій із реалізації прав власності. 5. Внутрішній та зовнішній контроль відносин власності.

Визначені особливості об'єктів бухгалтерського обліку закладені в основу під час розроблення галузевої методики судово-бухгалтерської експертизи. Розроблена Методика судово-бухгалтерської експертизи в сільському господарстві враховує норми Міжнародних стандартів фінансової звітності та є практичною реалізацією методологічного концептуального напрямку розвитку судово-бухгалтерської експертизи. Зміст основних положень Методики узагальнено в табл. 1.

Методика судово-бухгалтерської експертизи в сільському господарстві визначає порядок проведення аналітичних процедур, спрямованих на виявлення фактичного стану організації бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах. Проведення судово-бухгалтерських експертиз за цією Методикою здійснюється у порядку, визначеному Кримінальним процесуальним, Цивільним процесуальним, Господарським процесуальним кодексами України, Кодексом України про адміністративні правопорушення, Кодексом адміністративного судочинства України, Митним кодексом України, Законами України «Про судову експертизу», «Про виконавче провадження», іншими нормативно-правовими актами з питань судово-експертної діяльності та інструкцією про призначення і проведення судових експертиз та експертних досліджень. Проведення бухгалтерської експертизи сільськогосподарської діяльності має враховувати особливості сільського господарства. Зокрема, головним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, амортизація на яку не нараховується. Специфічними засобами виробництва є живі організми, вирощування яких залежить від природних та біологічних факторів і триває часто кілька років. У зв'язку з цим бухгалтерський облік покликаний фіксувати зміни, результат біологічних перетворень (приріст живої ваги, приплід тощо), а бухгалтерська експертиза відповідно з'ясувати правильність і правомірність цього процесу виходячи з норм МСФЗ та ПСБО. Для сільськогосподарських підприємств характерний нерівномірний вихід продукції (у рослинництві – раз на рік, у тваринництві – щоденно (молоко, яйця) або в певні періоди (мед, вовна). Вироблений у господарстві готовий продукт частково використовують у господарстві у вигляді насіння, садивного матеріалу, кормів, підстилки тощо. Сільськогосподарські підприємства частину потрібних їм засобів і предметів праці відтворюють власними силами (приплід, вирощують молодняк, тварин переводять в основне стадо, садивний матеріал для багаторічних насаджень і т. д.). Для сільськогосподарських підприємств характерним є те, що в результаті виробництва отримують кілька видів продукції (молоко, приплід, зерно і соломку тощо). Зазначені особливості зумовлюють і певні особливості в організації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств та впливають на методику

побудови бухгалтерської експертизи у провадженнях, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю:

- для сільськогосподарських підприємств характерним об'єктом обліку є біологічні активи;

- собівартість продукції визначають у кінці року;

- не нараховують амортизацію на землю;

- обліковують витрати минулих періодів під урожай поточного року і витрати поточного року під урожай майбутніх років;

- рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого;

- витрати обліковують за галузями, культурами, виробничими підрозділами. Потреба в розробленні цієї методики полягала ще й у тому, що МСФЗ значно розширює компетенцію обліково-фінансових служб, суттєво зріс статус професійного судження бухгалтера та, відповідно, ступінь застосування його в обліковій практиці. З огляду на специфіку вітчизняного інституційного середовища та переважаючі соціокультурні психотипи, ми змогли дійти до висновку, що це привело до зростання кількості зловживань у фінансово-економічному середовищі та зумовило необхідність перегляду чинної методичної бази експертизи з урахуванням зазначених тенденцій. Розроблена методика містить порядок проведення експертизи:

- питань обліку сільськогосподарської діяльності за МСФЗ та ПСБО 30 «Біологічні активи»;

- земельних відносин у сільськогосподарській діяльності;

- відносин власності на сільськогосподарських підприємства та системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Експертиза питань обліку сільськогосподарської діяльності за МСФЗ та ПСБО 30 «Біологічні активи» передбачає експертний аналіз за такими напрямками, як:

- формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані у процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи та сільськогосподарську продукцію і розкриття інформації про них у фінансовій звітності;

- класифікація, оцінка біологічних активів, сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів під час первісного визнання;

- обчислення доходів від окремих господарських операцій та видів діяльності;

- оцінка та амортизація довгострокових біологічних активів;

- ознаки можливого зменшення корисності активу;

- витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями біологічних активів, визнаються витратами основної діяльності.

Фактографічними джерелами інформації під час проведення експертизи є лист роботи тракториста, лист роботи комбайнера, подорожній лист автомобіля, акт обліку приплоду тварин,

акт постановки тварин на вирощування та відгодівлю, акт зважування (переважування) тварин на відгодівлі, акт на оприбуткування пасовищних кормів (форма № 93), акт на приймання грубих і соковитих кормів (форма № 92), Регістри бухгалтерського обліку з рахунку 21 «Біологічні активи», Регістри бухгалтерського обліку з субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення», Регістри бухгалтерського обліку з рахунку 27 «Продукція сільського господарства». Експертиза земельних відносин у сільськогосподарській діяльності містить процедуру дослідження таких питань, як:

- дотримання норм земельних відносин, що виникають під час використання надр, лісів, вод, а також рослинного і тваринного світу, атмосферного повітря, що регулюються Кодексом, нормативно-правовими актами про надра, ліси, води, рослинний і тваринний світ, атмосферне повітря;

- особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників [7];

- основні засади господарювання в Україні і господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання;

- правові засади проведення оцінки земель, професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні, спрямовані на регулювання відносин, пов'язаних із процесом оцінки земель, забезпечення проведення оцінки земель з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки земель, інформаційного забезпечення оподаткування та ринку земель;

- дотримання нормативної грошової оцінки земельних ділянок, що здійснюється з метою визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, а також під час розроблення показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель;

- методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду земель та її розкриття у фінансовій звітності;

- методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про права користування землею та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Проведення експертного дослідження системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників передбачено за такими можливими напрямками, як:

- відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, порядок їх адміністрування, облік платників податків та зборів, їхні права та обов'язки, компетенція контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства;

- економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами сфери державного і договірної регулювання оплати праці, що спрямовано на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функцій заробітної плати;

- правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, умови та порядок його нарахування і сплати та повноваження органу, що здійснює його збір та ведення обліку.

Фактографічними джерелами інформації в експертизі питань, пов'язаних з оподаткуванням, є лист роботи тракториста; лист роботи комбайнера; подорожній лист автомобіля; податкова накладна; реєстр податкових накладних; декларація з податку на додану вартість; розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва; договір оренди земельної ділянки; податкова Декларація платника єдиного податку; податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (ф. № 1ДФ); реєстри бухгалтерського обліку з рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами»; реєстри бухгалтерського обліку з субрахунку 65 «Розрахунки за страхуванням»; реєстри бухгалтерського обліку з субрахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Запропонована Методика може бути використана під час здійснення експертизи як будь-якого окремого питання, так і комплексного експертного дослідження правомірності діяльності сільськогосподарського підприємства.

Висновки. Запропоноване методичне забезпечення експертного дослідження сільськогосподарської діяльності ґрунтується на алгоритмах дій експерта-бухгалтера залежно від поставлених завдань і наданих об'єктів, а також розроблених методичних вказівок щодо здійснення експертного дослідження. Його застосування сприяє подальшому розвитку і вдосконаленню методик судової експертизи, скороченню витрат часу на проведення експертного дослідження, повному і всебічному дослідженню фактичних обставин справи та створює можливість підвищення достовірності експертних висновків для забезпечення правосуддя України незалежною, висококваліфікованою та об'єктивною судовою експертизою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жук В.М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 101-110.
2. Гринман Г.И. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: [3-е изд., перераб. и доп.] / Г.И. Гринман. – М.: Агропромиздат, 1989. – 495 с.
3. Жук В.М. Система державної реєстрації об'єктів нерухомості: стан та перспективи / В.М. Жук, Ю.М. Осадча // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 3. – С. 53-59.
4. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 648 с.
5. Бездушна Ю.С. Нормативні засади структуризації економіки як передумова розробки галузевих стандартів бухгалтерського обліку / Ю.С. Бездушна // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 17-20.
6. Скирпан О.П. Особливості організації обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах / О.П. Скирпан // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1 (15). – С. 106-110.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15_232.

УДК 657. 37

Степова Т.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й оподаткування
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПЛАН РАХУНКІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

PLAN OF ACCOUNTS IN THE CONTEXT OF REFORMING THE SYSTEM OF ACCOUNTING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Аргументовано необхідність прийняття єдиного Плану рахунків обліку господарської діяльності для підприємств, державних установ і банків. Доведено, що в чинних Планах рахунків багато спільного, в тому числі й об'єкти обліку. План рахунків варто розробляти відповідно до класифікації рахунків за економічним змістом. У ньому доцільно передбачити тільки перелік рахунків першого порядку – синтетичних. При цьому в Робочому плані користувача не повинно бути обмежень ні в кількості субрахунків, ні в рахунках аналітичного обліку.

Ключові слова: план рахунків підприємств, державних установ та банків; єдиний план рахунків; балансові та забалансові рахунки; синтетичні рахунки першого порядку.

АННОТАЦИЯ

Аргументирована необходимость принятия единого Плана счетов учета хозяйственной деятельности для предприятий, государственных учреждений и банков. Доказано, что в действующих Планах счетов много общего, в том числе и объекты учета. План счетов следует разрабатывать в соответствии с классификацией счетов по экономическому содержанию. В нем целесообразно предусмотреть только перечень счетов первого порядка – синтетических. При этом в Рабочем плане пользователя не должно быть ограничений ни в количестве субсчетов, ни в счетах аналитического учета.

Ключевые слова: план счетов предприятий, государственных учреждений и банков; единый план счетов; балансовые и забалансовые счета; синтетические счета первого порядка.

ANNOTATION

The necessity of adopting a single Plan of Accounts for the accounting of economic activities for enterprises, government agencies and banks is argued. It is proved that there are a lot in common in the current Plan of Accounts, including accounting objects. The plan of accounts should be developed in accordance with the classification of accounts for economic content. In it is advisable to provide only a list of first-order accounts – synthetic ones. At the same time, there should be no restrictions for the user in the Work Plan either in the number of sub-accounts or in the analytical accounting accounts.

Keywords: Plan of accounts of enterprises, state institutions and banks; a single chart of accounts; balance and off-balance accounts; synthetic first-order accounts.

Постановка проблеми. Використання терміна «реформування» (від лат. reform – «перетворюю») в системі бухгалтерського обліку і звітності, на нашу думку, пов'язано не тільки з формуванням ринкового середовища в Україні. Процеси «перетворювання» постійно відбувалися та приводили до зміни окремих умов, способів і прийомів із забезпечення економічною інформацією зацікавлених користувачів на різних рівнях управління. Ці процеси завжди

супроводжувалися бажанням спрощення і поліпшення облікової системи загалом чи окремих її складників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження багатьох корифеїв із теорії та практики бухгалтерського обліку нараховують не одну сотню років. Це їхня праця привела методику і методологію обліку на теперішній рівень, і те, що ми зараз аналізуємо, дискутуємо, з чимось не погоджувачись, але маючи можливість продовжити пошуки оптимізації, – теж їхня заслуга.

Реформування системи обліку на різних етапах його розвитку було пов'язано з різними причинами (наприклад, із необхідністю зміни форм рахівництва, форми організації обліку, прийняття Планів рахунків, П(С)БО та НП(С)БО тощо).

Дослідження причин, результатів висвітлювалися у фаховій літературі. Так, меморіально-ордерна форма обліку, елементи якої і досі присутні в обліку окремих установ (бюджетних, банках), у 50-х роках минулого століття була замінена на журнально-ордерну форму. У дискусії «за чи проти» брали участь як вітчизняні вчені (А. Кузьмінський, М.Т. Білуха, Б.І. Валуев), так і закордонні фахівці (Я.В. Соколов, Н.В. Богородський). Журнально-ордерна форма завершувала багатомісячний етап розвитку форм обліку з ручної реєстрації даних, але реєстри журнальної форми і тепер, в останньому варіанті, використовуються на підприємствах малого бізнесу.

Другим етапом реформування обліку можна вважати використання таблично-перфокарткової форми обліку з 1981 р., орієнтованої на перфорацію інформації. Обліковим документом стала табуляграма. Але така форма була технічно складною, трудомісткою та вимагала великих площ. Перехід до таблично-автоматизованої форми давав можливість забезпечити надходження інформації в автоматизованому режимі, але теж мав недоліки, такі як віддаленість техніки від бухгалтерського апарату; висока вартість носіїв і великі витрати на їх використання. Тепер діалогова автоматизована форма бухгалтерського обліку характеризується повною автоматизацією обробки даних і систематизації облі-

кової інформації. Бухгалтер стає безпосереднім учасником технологічного процесу автоматизованої обробки даних (АРМ) із використанням різних бухгалтерських програм.

Не менш цікавим було обговорення необхідності заміни децентралізованої форми організації обліку централізованою. Концепцію та керівництво втіленням у практику взяв на себе П.С. Безруких. Галузеві централізовані бухгалтерії, наприклад для торгівлі, розробляв С.М. Капелюш. Дотепер продовжують використовувати елементи децентралізованої і централізованої організації обліку бюджетні установи. Із прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно обирає форми ведення бухгалтерського обліку, такі як введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером; користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою; самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [1]. Зміни в організації обліку супроводжувалися переглядом Планів рахунків та інструкцій до їх використання. В історії обліку були часи, коли Плани рахунків бухгалтерського обліку використовували окремо для промислових підприємств, казначейства, банку, сільськогосподарських підприємств, торгівлі. Об'єднання промислових переробних підприємств з аграрними виробниками та реалізація їхньої продукції (товарів) через торговельні підприємства сприяли на той час не тільки рішенню Продовольчої програми країни, а і злиттю Планів обліку – «промислового», «сільського» та «торговельного». Дотепер, зі змінами та доповненнями, він чинний. Але зараз, як і раніше, окремо існують такі Плани рахунків та Інструкції до їх застосування, як: – План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [2]; – План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва [3]; – План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблений Департаментом податкової, митної політики та методології бухгалтерського обліку [5]; – План рахунків бухгалтерського обліку банків України, розроблений Департаментом бухгалтерського обліку НБУ [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зараз переважна більшість фахівців зорієнтована на дослідженнях, пов'язаних із використанням міжнародних стандартів обліку. На нашу думку, навіть якщо враховувати особливості діяльності під-

приємств, установ та організацій, можна створити єдиний План рахунків бухгалтерського обліку на рівні синтетичних рахунків першого порядку відповідно до загальних вимог організації обліку. Правила ведення бухгалтерського обліку (наприклад, облік основних засобів і грошових коштів, дебіторів і кредиторів, капіталу) притаманні промисловим, сільськогосподарським, торговельним підприємствам, банківським і бюджетним установам. При цьому специфіка виду діяльності тих чи інших буде відображатися в Робочому Плані рахунків бухгалтерського обліку. Він має задовольняти потреби внутрішніх, зовнішніх користувачів та відповідати міжнародним стандартам обліку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності та можливості створення єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, організацій та установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення до створення єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку пояснюється досвідом роботи не тільки на підприємствах, але й викладачем у вишах. Справа в тому, що студенти за спеціальністю «Облік і оподаткування» вивчають спочатку дисципліни «Бухгалтерський облік» (теорія), далі – «Фінансовий облік I-II» з використанням Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, а «Облік у банках» – за іншими Планами рахунків бухгалтерського обліку, чинними в Україні. План рахунків бухгалтерського обліку визначається у фаховій літературі вітчизняними дослідниками як «систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку». Одні дослідники конкретизують його побудову відповідно до класифікації рахунків за їх економічним змістом чи вказують на мету – для відображення господарських операцій і накопичення бухгалтерської інформації про діяльність підприємства, необхідної користувачам для прийняття рішень, чи підкреслюють важливість отриманих даних – для управління, контролю і звітності; інші План рахунків називають системою рахунків, сформовану за економічним змістом, призначенням і структурою, розділами, синтетичними та аналітичними рахунками; класифікатором номенклатури синтетичних показників бухгалтерського обліку; керівним документом; єдиним Планом рахунків, який забезпечує тотожність відображення господарських операцій на підприємствах різних типів та різних правових форм власності, що дає можливість бухгалтерам вільно спілкуватися і розуміти один одного, тобто він є «мовою бізнесу» [9]. Необхідно відзначити, що мова йде лише про План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3]. Ми назвемо його «базовим».

Спробуємо довести, що можна єдиний План рахунків бухгалтерського обліку розробити для всіх без винятку користувачів, але за умови використання систематизованого переліку рахунків відповідно до класифікації бухгалтерських рахунків за їх економічним змістом. Важливість класифікації рахунків під час створення Плану рахунків відзначав професор Я.В. Соколов. «Гарна класифікація рахунків повинна допомогти учням засвоїти правила запису на рахунках, а практичним працівникам – вибрати рахунки для реєстрації господарських операцій» – такий погляд набув поширення в 50-ті роки минулого століття [7]. Професор поділив прихильників класифікації рахунків на дві групи – на тих, хто визнавав класифікацію рахунків за однією ознакою (за економічним змістом), і тих хто відстоював необхідність класифікації рахунків за економічним змістом, структурою та призначенням рахунків. Досліджуючи теоретичні і практичні аспекти організації бухгалтерського обліку, професор Я.В. Соколов відзначав, що в 1940-1969 роках спостерігалися зміни у Планах рахунків (як у кількості синтетичних рахунків першого порядку, так і в субрахунках) [7, с. 299]. Так, якщо у 1940 році було 124 рахунки і 80 субрахунків, то у 1969 році – 71 і 92. Продовжимо підрахунок: у 2000 році – 87 і 243, у 2017 році – 85 і 258 відповідно, та дослідимо окремі питання.

По перше, дамо стисну характеристику чинним Планах рахунків. Так, усі Плани рахунків бухгалтерського обліку обов'язкові для застосування. В основу Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій покладена їх класифікація за економічним змістом. План складається з 10 класів, дев'ять перших призначені для балансових рахунків, нульовий – для позабалансових. До балансових рахунків (рахунків першого порядку) введені субрахунки (рахунки другого порядку). Балансові рахунки мають два знаки (10-98), наприклад 10 – «Основні засоби», 60 – «Короткострокові позики»; субрахунки – три знаки (100-982), наприклад код (шифр) 100 – «Інвестиційна нерухомість», 606 – «Прострочені позики в іноземній валюті» [2]. На виконання Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів був затверджений План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва. Так званий «спрощений» План має перелік тільки синтетичних (балансових) рахунків першого порядку – 30 рахунків (від 10-го коду до 96-го із назвами та стислою інформацією для їх призначення). Відсутні за балансові рахунки. Наприклад, рахунок 10 «Основні засоби» – із призначенням «Облік та узагальнення інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи» [3].

З метою забезпечення необхідної деталізації та аналітичності обліково-економічної інформації підприємства можуть вводити до спрощеного Плану рахунків субрахунки, виходячи із призначення рахунків, потреб управління підприємством, використовуючи назви рахунків і субрахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ (до 1.01.2017 р.) містив два розділи: Р. 1 «Балансові рахунки» (9 класів – 47 синтетичних рахунків першого порядку і 159 субрахунків 1-го рівня) та 7 рахунків Р. 2 «Позабалансові рахунки» [4]. Треба відзначити, що назва класів рахунків була аналогічною з переліком класів рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, крім класу 9 «Витрати діяльності». У бюджетному плані рахунків 9 клас мав назву «Адміністративні послуги». Прийняття нового Плану (з 1.01.2017 р.) для бюджетних установ пов'язано з вимогою ст. 56 Бюджетного кодексу України, якою передбачено, що регулювання питань методології бухгалтерського обліку та звітності про виконання бюджетів здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної бюджетної політики, яким є Мінфін. Новий План теж має 2 розділи, але до Р. 1 «Балансові рахунки» входять 8 класів рахунків (62 синтетичних рахунків першого порядку та 163 – другого порядку). 9-й клас (10 синтетичних рахунків першого порядку і 43 – другого порядку) і 0-й клас (9 рахунків другого порядку) віднесені до Р. 2 «Позабалансові рахунки» [5]. Незважаючи на загальноприйняту практику обліку на «позабалансових» рахунках, а саме відображення господарських операцій тільки за простою схемою обліку, тепер до цього розділу входять рахунки 9 класу, на яких здійснюють облік за методом подвійного запису. Крім того, до радикальної зміни треба віднести включення до Плану рахунків субрахунків другого рівня. Наприклад: транспортні засоби раніше відображали на субрахунку першого рівня – 105 «Транспортні засоби», за новим Планом рахунок 1015 «Транспортні засоби» – це синтетичний рахунок 10 «Основні засоби» субрахунку першого рівня 101 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість розпорядників бюджетних коштів» та 5 «Транспортні засоби» – субрахунок другого рівня. Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України передбачається детальна та повна реєстрація всіх банківських операцій з метою забезпечення потреб складання фінансової звітності. Балансові рахунки у Плані рахунків класифікуються за типами контрагентів, характером операцій і ступенем ліквідності активів і зобов'язань. План рахунків забезпечує мультивалютний облік операцій, суть якого полягає в обліку

операцій в іноземній валюті за тими самими рахунками, що й операцій у гривні [9]. У Плані відсутні розділи, є 9 класів, дев'ятий – позабалансовий. Стислий зміст планів рахунків бухгалтерського обліку наведено у таблиці 1. Бухгалтерський облік операцій за позабалансовими рахунками ведеться за системою подвійного запису. Позабалансові рахунки кореспондують тільки між собою. 8-й клас не має переліку рахунків, бо передбачається, що кожний банк самостійно вибирає необхідні шифри рахунків для ведення управлінського обліку. Залишки за рахунками класу 8 не враховуються під час складання фінансової звітності банку. Кожний клас розподілений на рахунки II порядку (двозначні – розділ); рахунки III порядку (тризначні – група); рахунки IV порядку (чотиризначні – балансовий рахунок) [10]. Так, наприклад, за Планом рахунків банківських установ основні засоби віднесені до Класу 4 «Фінансові та капітальні активи», обліковуються на рахунку другого порядку – 44 «Основні засоби» в групі 440 «Основні засоби» – рахунку III порядку та балансовому рахунку 4400 «Основні засоби» – рахунку четвертого порядку [9]. Банки в обліковій політиці самостійно визначають порядок формування аналітичних рахунків за балансовими рахунками класу 6 «Доходи» та класу 7 «Витрати» у внутрішньому плані рахунків. Особливістю Плану рахунків є перелік транзитних рахунків, які використовують

для обліку платежів до перерахування їх за призначенням згідно з нормативно-правовими актами або договорами. Порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в банках встановлюється Національним банком України. Загальна кількість рахунків за Планом рахунків банку перевищує 1000 рахунків. Перші 7 класів: синтетичні рахунки першого порядку – 47; субрахунки другого порядку – 158; третього – 721. У 9 класі синтетичних рахунків – 90, субрахунків – 39 та 142 відповідно [9]. По-друге, проведемо зіставлення Планів рахунків щодо поділу рахунків на класи. Так, у Плані рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ (до впровадження нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі з 01.01.2017 р.) та «базовому» Плані назви класів збігалися з 1 по 8 включно (табл. 1). У Новому Плані – тільки 7, 8 та 0 класи. Клас 6 об'єднує «Зобов'язання» без поділення на поточні як у «базовому» класі 5 «Довгострокові зобов'язання» і 6 «Поточні зобов'язання». У Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України теж є однакові назви класів з вищевказаними планами, це класи 6 «Доходи», 7 «Витрати» та 9 «Позабалансові рахунки». Восьмий клас рахунків у Плані банку призначений для управлінського обліку, а в «базовому» плані – на рахунках 8 класу накопичується інформація про витрати за елементами

Таблиця 1

Стислий зміст чинних Планів рахунків бухгалтерського обліку

План рахунків бухгалтерського обліку			
«базовий» [2]	бюджетних установ [4]	у державному секторі [5]	банків України [6]
	<i>Р. 1. Балансові рахунки</i>	<i>Р.1. Балансові рахунки</i>	
Клас 1. Необоротні активи	Клас 1. Необоротні активи	Клас 1. Нефінансові активи	Клас 1. Казначейські та міжбанківські операції
Клас 2. Запаси	Клас 2. Запаси	Клас 2. Фінансові активи	Клас 2. Операції з клієнтами
Клас 3. Кошти, розрахунки та інші активи	Клас 3. Кошти, розрахунки та інші активи	Клас 3. Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів	Клас 3. Операції з цінними паперами та інші активи і зобов'язання
Клас 4. Власний капітал та забезпечення зобов'язань	Клас 4. Власний капітал	Клас 4. Розрахунки	Клас 4. Фінансові та капітальні інвестиції
Клас 5. Довгострокові зобов'язання	Клас 5. Довгострокові зобов'язання	Клас 5. Капітал та фінансовий результат	Клас 5. Капітал банку
Клас 6. Поточні зобов'язання	Клас 6. Поточні зобов'язання	Клас 6. Зобов'язання	Клас 6. Доходи
Клас 7. Доходи і результати діяльності	Клас 7. Доходи	Клас 7. Доходи	Клас 7. Витрати
Клас 8. Витрати за елементами	Клас 8. Витрати	Клас 8. Витрати	Клас 8. Управлінський облік
Клас 9. Витрати діяльності	Клас 9. Адміністративні послуги	<i>Р.2. Позабалансові рахунки</i>	Клас 9. Позабалансові рахунки
Клас 0. Позабалансові рахунки	<i>Р. 2. Позабалансові рахунки</i> Клас 0. Позабалансові рахунки	Клас 9. Позабалансові та управлінські рахунки бюджетів та державних цільових фондів Клас 0. Позабалансові рахунки розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів	

з метою заповнення Р. 3 «Елементи операційних витрат» «Звіту про фінансові результати», в держсекторі (бюджеті) – для квартального та річного Балансу як розшифровка залишків на початок звітної періоду, надходження, вибуття та залишку на кінець звітної періоду.

По-третє, просте зіставлення цих Планів рахунків показує не тільки зміни в назвах класів. Так, наприклад, якщо раніше 1-й клас мав назву «Необоротні активи», то тепер – «Нефінансові активи», і до нього, крім необоротних активів у загальному понятті, віднесені такі активи, як виробничі запаси, біологічні активи, готова продукція, МПП тощо (рахунки 15 «Виробничі запаси», 16 «Виробництво», 17 «Біологічні активи», 18 «Інші нефінансові активи», 1811 (1821) «Готова продукція»; 1812 (1822) «Малоцінні та швидкозношувані предмети» тощо) [5].

По-четверте, поділ рахунків на балансові та позабалансові є у всіх планах. Так, у Плані рахунків держсектору у розділі 2 «Позабалансові рахунки» наведені два класи – 9 і 0. Причому дев'ятий клас використовують органи Казначейства за правилами подвійного запису. За класом 0, як і в інших Планах, облік ведеться за простою системою обліку. Рахунки цього класу за назвою ідеально збігаються від 01 до 09 у Планах для бюджету та банку; 09 «Амортизація» є лише в «базовому» плані (для накопичення суми амортизації) (табл. 2).

По-п'яте, одні й ті самі об'єкти обліку у різних Планах рахунків мають різні коди (шифри, номери). Наприклад, готівка у банку – 10 «Готівкові кошти», у «базовому» плані рахунків – 30 «Каса», у плані рахунків бюджетних установ – 22 «Готівкові кошти та їх еквіваленти». «Запаси матеріальних цінностей» в банках відображають на 34 рахунку, в бюджетних установах – на різ-

них рахунках: 15 «Виробничі запаси», 18 «Інші нефінансові активи», а в «базовому» плані на рахунках 2 класу «Запаси». Має місце повний збіг у назві об'єктів, але в різних планах вони мають різні коди. Так, за Планом рахунків банку основні засоби треба обліковувати на рахунку 44 «Основні засоби», у «базовому» та бюджетному – на рахунку 10 «Основні засоби». Зазначимо, що в національних стандартах з обліку немає прив'язки до кодів рахунків. З іншого боку, якщо вносити показники до звітної Ф. 1 «Баланс» для держпідприємств за статтею активу «Поточна дебіторська заборгованість» (2 розділ «Фінансові активи») чи статтею пасиву «Поточні зобов'язання» (Р. 2 «Зобов'язання») «за розрахунками із соціального страхування» (код рядків – 1140 і 1565 відповідно), то інформацію треба шукати на субрахунках, назва яких прихована на синтетичному рахунку 63 «Розрахунки за податками і зборами», а саме – 6313 (6323) «Розрахунки із загальнообов'язкового державного соціального страхування». У старому Плані як у «базовому» це був рахунок 65 «Розрахунки із страхування».

Висновки. Обмеження обсягом статті не дають автору змоги навести таблицю, зміст якої доводить, що синтетичні рахунки першого порядку, затверджені до використання у вищезазначених базовому і державному Планах рахунків, під час зіставленні мають такі значення: повністю ідентичними є 14 синтетичних рахунків у назві та кодів, 19 – мають однакову назву, тобто 41% від загальної кількості рахунків державного плану мають однакові об'єкти обліку. Щодо Плану рахунків банку, то спостерігається лише 19% збігання з назвою об'єктів державного та лише 6% – базового плану рахунків. Все вищезазначене дає нам надію на те, що можна знайти консенсус та розробити дійсно

Таблиця 2

Забалансові рахунки Планів рахунків

	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3]	План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [6]	Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [7]
Клас 0. Забалансові рахунки	01 Орендовані необоротні активи	01 Орендовані основні засоби та нематеріальні активи	01 Орендовані основні засоби та нематеріальні активи
	02 Активи на відповідному зберіганні	02 Активи на відповідному зберіганні	02 Активи на відповідному зберіганні
	03 Контрактні зобов'язання	03 Бюджетні зобов'язання	03 Бюджетні зобов'язання
	04 Непередбачені активи і зобов'язання	04 Непередбачені активи	04 Непередбачені активи
	05 Гарантії та забезпечення надані	05 Непередбачені зобов'язання, гарантії та забезпечення надані	05 Непередбачені зобов'язання, гарантії та забезпечення надані
	06 Гарантії та забезпечення отримані	06 Гарантії та забезпечення отримані	06 Гарантії та забезпечення отримані
	07 Списані активи	07 Списані активи	07 Списані активи
	08 Бланки суворого обліку	08 Бланки документів суворої звітності	08 Бланки документів суворої звітності
	09 Амортизація	09 Передані активи відповідно до законодавства	09 Передані активи відповідно до законодавства

один «єдиний» План рахунків бухгалтерського обліку із синтетичними рахунками першого порядку. Проте, на наш погляд, спочатку треба шукати можливості об'єднання «базового» та «державного» Планів та за основу взяти «базовий», керуючись тим, що він «обслуговує» більше користувачів, ніж «державний», і в них багато спільного. Перспективи подальшого дослідження автор бачить у вивченні зарубіжного досвіду щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку (зокрема, досвіду Німеччини, Америки, Японії, Китаю).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. – № 996-XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій від 30.11.99 р. – № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва від 19.04.2001 – № 186: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
4. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ від 26.06.2013 р. № 611: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13/>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 р. – № 1219: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
6. План рахунків бухгалтерського обліку банків України від 17.06.2004 р.- № 280: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>
7. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
8. План рахунків бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / [Верига Ю.А., Зима Г. І., Кулявець Н. О]. К.: – Центр учбової літератури, 2010. – 176 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1904032353>
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України від 17.06.2004 р. – № 280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0919-04>

СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

УДК 311.313

Макаренко А.С.
*аспірант кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

THE STATISTICAL ESTIMATION USE AND REPRODUCTION OF FOREST RESOURCES IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена статистичній оцінці стану та тенденцій використання і відтворення лісових ресурсів регіону. Проведено аналіз стану лісокористування в малолісному регіоні на базі Кіровоградського обласного управління лісового і мисливського господарства. Систематизовано статистичні показники природничої, економічної, соціальної сфер, а також проведено з використанням кореляційно-регресійного аналізу дослідження їх взаємозв'язку і взаємовпливу. Оцінено використання лісових ресурсів регіону в розрізі лісовідновлення, площі рубок, площі лісозахисних робіт, загибелі лісових насаджень, включаючи наслідки пожеж, заготівлі недревних ресурсів, фінансування лісовідновлення.

Ключові слова: лісові ресурси, лісокористування, лісозаготівля, лісовідтворення, статистична оцінка, кореляційно-регресивний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена статистической оценке состояния и тенденций использования и восстановления лесных ресурсов региона. Проведен анализ состояния лесопользования в малолесистом регионе на базе Кировоградского областного управления лесного и охотничьего хозяйства. Систематизированы статистические показатели природной, экономической, социальной сфер, а также проведено с использованием корреляционно-регрессионного анализа исследование их взаимосвязи и взаимовлияния. Оценено использование лесных ресурсов региона в разрезе лесовосстановления, площади рубок, площади лесозащитных работ, гибели лесных насаждений, включая последствия пожаров, заготовки недревесных ресурсов, финансирование лесовосстановления.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесопользование, лесозаготовка, лесовосстановление, статистическая оценка, корреляционно-регрессионный анализ.

ANNOTATION

The article reveals the issue of statistical estimation of the situation and trends of use and reproduction of the regional forest resources. The analysis of the forest management in a small-scale region was conducted based on the Kirovohrad Regional Department of Forestry and Hunting Economy. Statistical indexes of natural, economic, social spheres are systematized and conducted using correlation-regression analysis of their interconnection and mutual influence. The use of forest resources of the region in the context of reforestation, cutting area, forest protection area, loss of forest plantations including the consequences of fires, harvesting of non-wood resources, financing of reforestation has been estimated. The peculiarities of the activity include the fact that due to low forestry, high productivity of forests and valuable wood mainly hard-rocked species, primarily oak, the activity is aimed at logging, forest reproduction is slow, and in recent year's plantings

suffer from an increase in the area of pests. This point to the inefficient use of forests and forest resources.

Keywords: forest resources, forest management, reforestation, statistical estimation, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. Ліси України характеризуються значними регіональними відмінностями, що зумовлено природними (клімат, ґрунти, рельєф, породний склад лісів), історичними та соціально-економічними чинниками (рівень промислового розвитку, урбанізація, щільність сільського населення тощо). Відповідно, обсяги продукції лісового господарства, а отже, й економічне і екологічне значення лісів суттєво відрізняються по регіонах. Більшою мірою такий розподіл зумовлений природними причинами. Оскільки ліси України нерівномірно розташовуються по території, відносяться до різних природних зон і мають низький середній рівень лісистості території, то слід зауважити, що аналіз усереднених показників по країні не дає змогу отримати результати, придатні для розробки і впровадження системи дійових управлінських рішень. Тому важливим для статистичного дослідження є вибір об'єктом певного регіону з однієї природної зони. Таким об'єктом є Кіровоградське обласне управління лісового і мисливського господарства (далі – КОУЛМГ) як типова територія лісостепової зони, розташованої в центрі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика статистичної оцінки в лісовому господарстві стає досить популярною останніми роками через незадовільні тенденції в екології та розробку заходів сталого користування лісами. Розглядом цього питання в лісовій галузі України займаються такі дослідники, як, зокрема, В. Гоцуляк, К. Кудряшова, О. Олійничук, Т. Пономаренко, О. Шавурська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В розрізі регіонів та обласних управлінь лісових та мисливських господарств спостерігається дефіцит базових науко-

вих напрацювань, присвячених проблематиці цього питання, що і визначає актуальність авторського дослідження.

Мета статті полягає в аналізі та статистичному оцінюванні стану користування та відновлення лісових ресурсів регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кіровоградська область належить до малолісних регіонів України. Загальна площа лісового фонду на 1 січня 2017 року становить 189,1 тис. га, зокрема вкритих лісовою рослинністю 166,8 тис. га. Площа земель для лісогосподарського призначення державних лісогосподарських підприємств становить 126,4 тис. га (67%). Загальний запас деревини за 2016 рік становить 20 140 тис. м³, запас деревини у розрахунку на один гектар земель лісогосподарського призначення становить 105 м³, а запас деревини у розрахунку на одну особу – 18,5 м³ [1].

Загальна площа лісового фонду має тенденцію до збільшення, і нині вона становить 7,7% (на початку століття вона складала 5,4%) до загальної площі області, зокрема лісистість складає 6,8%. Науково обґрунтованим рівнем лісистості області є 11-12% у лісостеповій зоні. Лише за такого рівня, згідно з теоретичними обґрунтуваннями, ліси області найбільш позитивно впливатимуть на клімат, стан ґрунтів та водних ресурсів, зменшуватимуть наслідки водної ерозії, забезпечать одержання більшої кількості деревини.

Ліси області за своїм значенням відносяться до першої групи і виконують переважно природоохоронні функції. Експлуатаційні ліси складають третину усієї площі лісів (близько 45,5 тис. га) і знаходяться тільки на території державних лісогосподарських підприємств.

Організацію території лісового фонду та склад лісонасаджень на 1 січня 2017 року наведено в табл. 1.

Кіровоградське обласне управління має особливість структури лісу, яка складається з майже 80% твердолистяних насаджень (дуб, ясен, клен тощо), близько 10% хвойних насаджень та незначну частку м'якколистяних

та інших деревних насаджень. Середній вік насаджень становить 58 років. Середньовікові деревостани займають 54,5% загальної площі лісів, молодняки – 26,7%, стиглі та перестиглі – 12,1%, пристигаючі – 6,7%. Такий віковий розподіл є наслідком інтенсивних рубок у післявоєнні роки, створення значних площ нових лісових насаджень на землях меліоративного фонду та непридатних до сільськогосподарського користування землях.

Розподіл лісів за віковими групами не є стабільним, і в окремо взяті періоди він має тенденцію до постійної зміни як вікових груп, так і за запасами деревини на гектарі площі, що теж пояснюється вищевказаними аспектами. До цінних у промисловому відношенні наявних деревостоїв відносять дуб звичайний, ясен звичайний, а в окремих регіонах – сосну звичайну і сосну кримську. Насадження акації білої ціняться як медонос, і завдяки їй добре розвинута допоміжна галузь лісового господарства – бджільництво.

Серед супутніх порід можна зустріти насадження групи лісової, абрикосів, вишні звичайної степової та магалебської, горіхів грецького та чорного, горобини звичайної. Серед чагарникових порід багато насаджень терену і глоду, бруслини бородавчастої, жимолості, свидини, бузини, шипшини, кизилу, смородини, гордовини, клену татарського та інших рослин.

Найважливішими завданнями лісогосподарського виробництва є відтворення лісу і підвищення його продуктивності на всіх етапах росту і розвитку. Відтворення включає такі види діяльності, як збирання та заготівля насіння, вирощування садивного матеріалу, штучне відновлення лісу, сприяння природному лісовідновленню і лісорозведенню, реконструкція лісових насаджень. Лісові культури створюються шляхом лісовідновлення та лісорозведення. Лісовідновлення охоплює вирощування лісу на територіях, що раніше були залісені. Включає такі методи створення, як попередній, супутній, наступний і реконструктивний. Лісорозведення – це процес створення нового покоління лісу на угіддях, де ліс раніше не зростав,

Таблиця 1

Організація території лісового фонду та склад лісонасаджень КОУЛМГ

Підприємство	Загальна площа земель, га	Кількість лісництв	Середній вік насаджень, років	Розподіл насаджень по головних лісоутворюючих породах, %				
				дуб	ясен	сосна	акація	інші
ДП «Голованівський ЛГ»	17 656	4	55	92	7	-	-	1
ДП «Долинський ЛГ»	10 679	4	46	30	30	5	30	5
ДП «Компаніївський ЛГ»	8 230	3	47	64	7	17	10	2
ДП «Олександрівський ЛГ»	17 541	5	72	65	1	24	2	8
ДП «Оникіївський ЛГ»	15 699	4	56	28	60	2	-	10
ДП «Онуфріївський ЛГ»	12 740	3	57	29	18	22	5	26
ДП «Світловодський ЛГ»	17 851	4	45	43	11	17	23	6
ДП «Чорноліський ЛГ»	18 353	4	75	96	3	-	0,5	0,5
ДСДЛЦ «Веселі Боковеньки»	539	0	66	66	1	0,5	1	31,5
Разом по управлінню	119 288	31	58	65	16	10	8	1

Джерело: дані КОУЛМГ

тобто на землях, непридатних для сільськогосподарського використання (яри, балки, крутосхили, піски).

Динаміка створення лісових культур за період із 1985 по 2016 роки по Кіровоградському обласному управлінню лісового і мисливського господарства характеризується даними, наведеними на рис. 1.

За період 1985-2016 років лісовідтворення відбувалось дуже нестабільно, у період з 1990 по 2000 роки ліси відтворювалися стабільно, з 2001 року відбувався поступовий ріст цього показника, а в 2009 році він мав найбільше значення – 2 744 га за рік, але вже з наступного 2010 року через нестатки фінансування та обмеженість власних коштів лісгосподарські підприємства не мали змоги проводити лісокультурні роботи на рівні, тому показник стрімко почав спадати. І за наступні 5 років з 2011 (1 878 га) по 2015 (818 га) роки відбувається очікуваний стрімкий спад обсягів лісовідновлення та лісорозведення. Це пояснюється зменшенням державного фінансування, яке з кожним роком знижувалося, а з 2015 року майже відсутнє. Але у 2016 році ситуація дещо поліпшилася, а показник склав 938 га.

Під час створення захисних насаджень на деградованих землях змінюються підходи, а саме замість розпорошених незначних посадок по площі створюються великі лісові масиви площею 100 і більше гектарів або групами зближених лісових урочищ.

На заміну вирубанам стиглим деревостанам у 2000 році переведено у вкриті лісовою рослинністю землі 532 га, у 2005 році – 274 га, а за останні 5 років – 5 470 га лісових культур, створених у попередні роки. Більш детальний порічний розподіл можна відобразити так: у 2011 році – 996 га, 2012 році – 968 га, у 2013 році – 1 151 га, у 2014 році – 877 га, у 2015 році – 1 478 га. Це означає, що ліс розвивається і постійно омолоджується. Природне поновлення лісу за цей же період спостерігається на 274 га площі.

КОУЛМГ звітувала, що у 2016 році на Кіровоградщині створено 807,2 га лісів: на зрубках – 470,2 га, захисних насаджень – 337 га. Проведено доглядів за лісовими культурами всього на площі 8 090,9 га, з них за культурами на зрубках – 4 046,2 га, за захисними насадженнями – 4 044,7 га. Доповнено культур на площі 1 012 га, з них культур на зрубках – 554,1 га, захисних насаджень – 457,9 га. Лісгоспами проводиться підготовка ґрунту під культури наступного року. Під культури на зрубках підготовлено 99,5 га, під захисні насадження – 52 га. Загальна площа посівів у розсадниках та контрольованому середовищі нині становить 8,7 га. Для забезпечення потреби наступних років у садивному матеріалі заготовлено 43,2 т лісового насіння, його асортимент налічує 30 видів. Зокрема, заготовлено жолудів дуба усіх порід понад 42,3 т, з них дуба звичайного – близько 39 т, дуба червоного – понад 3 тонн [5].

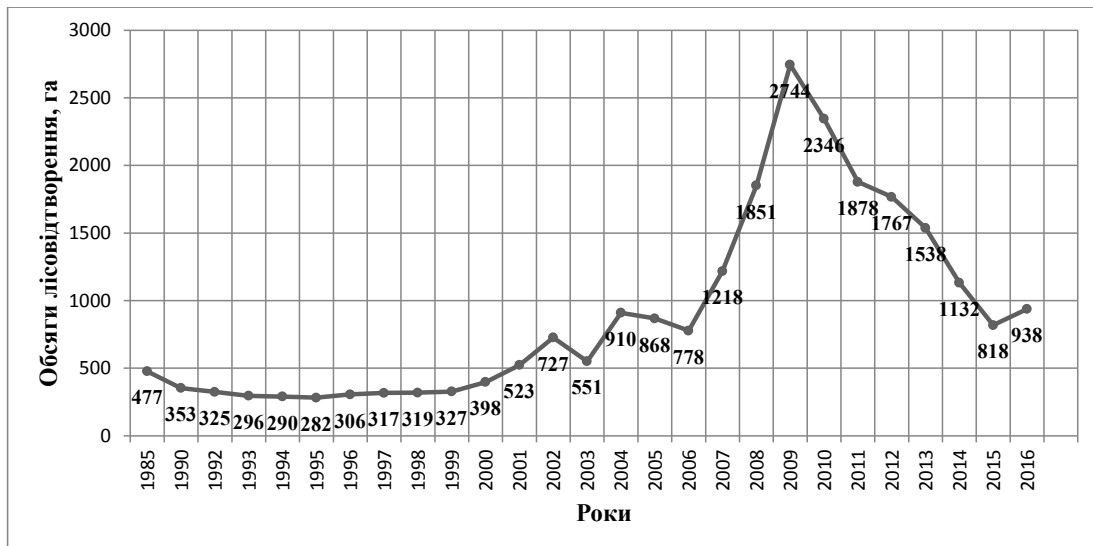


Рис. 1. Динаміка обсягів лісовідновлення та лісорозведення КОУЛМГ

Джерело: [1; 2; 3; 4]

Таблиця 2

Розрахункові лісосічні данні по КОУЛМГ

	Роки							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Розрахункова лісосіка, м ³	42 613	39 620	39 170	39 170	39 170	X	42 980	42 980
Освоєно розрахункової лісосіки, м ³	42 613	39 607	38 705	38 716	39 377	X	42 138	41 952
Фактично заготовлено деревини, м ³	42 613	40 022	39 416	38 897	39 576	X	42 138	1 028

Джерело: [1]

Ліси не лише входять до цілісної екологічної системи, яка сприяє збільшенню природно-ресурсного потенціалу біосфери та стабілізує її належне функціонування, але й є об'єктами господарської діяльності як важливі чинники забезпечення життєдіяльності суспільства. Заготівля деревини в лісі здійснюється відповідно до головного, додаткового головного, проміжного та інших видів користування. Оптимальні середньорічні розміри заготівлі деревини (користувань деревиною) держлісгоспом і лісництвами визначаються лісовпорядниками на період 5-10 років, це і є розрахункова лісосіка. Вона встановлюється для України, області та кожного підприємства загалом. При цьому дотримується принцип безперервного і невиснажливого лісокористування.

Розміри розрахункової лісосіки, обсяги освоєння та кількість фактично заготовленої деревини по КОУЛМГ за період з 2009-2016 роки наведені в табл. 2.

З табл. 2 видно, що 2009 та 2010 роки мають різний розрахунок лісосік, крім того, розрахункова лісосіка взагалі була більшою, ніж за період 2011-2013 років. Із цього періоду видно, що розмір фактично освоєної лісосіки по рокам дещо відрізняється від розрахункової. Так, в 2011 та 2012 роках факт був меншим за план, а в 2013 році освоєно більше, ніж планувалося. Дані за 2015 та 2016 роки вказують на те, що розрахункова лісосіка є однаковою, але у 2015 році фактично заготовлено деревини 98%, а у 2016 році – лише 2,4%.

На думку професора С. Цурика, в певні коротші проміжки часу за певної зміни умов можливі, а інколи навіть бажані для господарства відхилення від середньорічної розрахункової лісосіки як у бік збільшення, так і в бік зменшення. Такі відхилення передбачаються перспективним і річним плануванням у лісовому господарстві, органи якого встановлюють розмір щорічного відпуску лісу, що називають «лісосічний фонд» [6, с. 303].

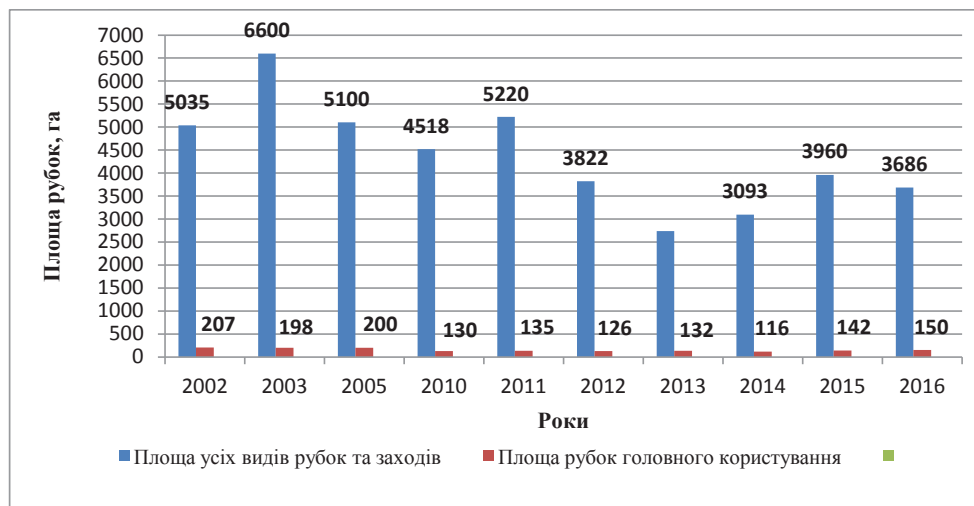


Рис. 2. Динаміка видів всіх площ рубок та рубок головного користування КОУЛМГ

Джерело: [1; 3]



Рис. 3. Площа рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства (га), зокрема площа рубок догляду (освітлення, прочищення, проріджування, прохідна рубка) по КОУЛМГ

Джерело: [1; 3]

Головною метою ведення лісового господарства є отримання деревини. Тому усі рубки та заходи для цілей статистичного обліку поділяються на такі види:

- рубки головного користування (площа, га) (рис. 2);
- рубки, пов'язані з веденням лісового господарства (площа, га), зокрема рубки догляду (освітлення, прочищення, проріджування, прохідна рубка) (площа, га) (рис. 3).

Загальна площа усіх видів рубок та заходів мала нерівномірний характер. Найбільша площа всіх видів рубок була у 2003 році. З 2011 по 2013 роки відбувався стрімкий спад рубок від 5 220 га до 2 735 га через зменшення рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства, зокрема рубок догляду. З 2014 року спостерігається тенденція до зростання загальної площі рубок. Слід відзначити, що обсяг рубок головного користування за період 2002-2016 років має відносно однаковий рівень, найбільше значення було зафіксовано у 2002 та 2005 роках – це 207 га та 200 га, найменша площа рубок відбулася у 2014 році.

Динаміка площ рубок формування і оздоровлення за період 1985-2016 років має хвилюватий характер, відсутність даних за 1991-1994, 2004, 2006-2009 роки не змінить тенденції. Важливість цього виду рубок полягає в тому що, вони фактично формують високопродуктивні деревостани лісів, необхідний породний склад, підвищують їх якість, сприяють збільшенню щорічного приросту деревної маси та очищують ліс від захаращеності. Найбільше заходів було проведено у 2001 та 2003 роках, найменший догляд був здійснений у 2013-2016 роках, це пов'язано із значним зменшенням фінансування. Як наслідок, спостерігається збільшення загибелі лісових насаджень. У 2016 році відзначається значне зростання площ всихання соснових насаджень на 3 400 га, а дубових насаджень – на 40 003 га.

Відповідно, метою цих рубок є заготівля деревини, яка класифікується згідно з видом

рубки. Крім того, до наслідків рубок відносяться залишки деревини (м³) на лісосіках та залишки неочищених площ (га).

Динаміка заготівлі ліквідної деревини характеризується тенденцією (рис. 4).

Аналізуючи динаміку заготівлі ліквідної деревини за період вибіркового 1997-2016 років, слід сказати, що стрімкий ріст заготівлі почався з 2000 року, а з 2005 по 2016 роки спостерігається стабільний показник заготівлі ділової деревини, в 2015 році він склав 224,9 тис. м³ і є найбільшим за досліджуваний період.

Слід зауважити, що на лісосіках залишки деревини у 2011 році склали 10,15 тис. м³, у 2012 році – 13,3 тис. м³, 2013 році – 9,68 тис. м³, у 2014 році – 3,916 тис. м³, у 2015 році – 6,8 тис. м³.

Самовільні рубки завдають непоправної шкоди лісовим масивам. Особливо вони мають місце у насадженнях, віддалених від лісництв і держлісгоспів. Динаміку незаконних рубок наведено в табл. 3.

Найбільше випадків порушення лісового законодавства зареєстровано у 2003 та 2012 роках, але за обсягом втрат деревини та заподіяної фінансової шкоди більше ніж на 2 млн. грн. найбільше значення зафіксовано у 2009 році.

Таблиця 3
Порушення лісового законодавства КОУЛМГ

Роки	Кількість незаконних вирубувань, одиниць	Обсяги знищеної / пошкодженої деревини, куб. м	Заподіяна шкода, грн.
2003	147	406,6	211 400
2009	36	672,4	2 175 434
2010	30	78	165 333
2011	68	285	1 242 230
2012	114	212	659 106
2013	48	67	288 398
2014	40	325	1 411 322
2015	73	276	839 533

Джерело: [4]



Рис. 4. Заготівля ліквідної деревини

Джерело: [1; 4]

У періоди свого розвитку ліс, як і пожегозахисні лісосмуги, потребує певної уваги і турботи людини. І тут важлива не лише охорона від потрав худобою чи самовільних рубок та інших лісопорушень, але й лісозахисні роботи. Тому що дуб досягне своєї стиглості у 100-120 років, тобто коли його доглядатимуть щонайменше три покоління лісівників, сосна – раніше, а саме у віці 70-80 років. Без ефективної боротьби з осередками шкідників та хворобами лісу якісної деревини не одержати, а то й взагалі можна втратити молоді культури. Динаміка лісозахисних робіт мала тенденцію, наведену на рис. 5.

Аналізуючи динаміку лісозахисних робіт, можна сказати, що площа осередків шкідників та хвороб лісу з 2011 року невпинно зростає, при цьому показник зменшення площі осередків в результаті проведення заходів та під впливом природних факторів залишається за вибіркою 20 років майже незмінним. Роботи щодо захисту лісу від шкідників та хвороб біологічними препаратами проводилися у 2000 році на 3,6 тис. га та хімічними препаратами на 0,9 тис. га. З 2005 року хімічні препарати не використовувалися, а захист біологічними препаратами характеризується такою динамікою: в 2005 році – 6,9 тис. га, 2010 році – 6,5 тис. га, 2012 році – 6,4 тис. га, 2013-2015 роках – 6,5 тис. га щорічно.

Динаміка загибелі лісових культур, насаджень та незімкнених лісових культур наведена в табл. 4.

З даних табл. 4 видно, що загибель насаджень зростає. Найбільше загиблих насаджень було у 2011 та 2014 роках, у 2015 році бачимо зменшення показника, але порівняно з 2000 роком він збільшився у 4,5 рази. У розрізі причин можна відзначити, що найбільше гине лісу від хвороби, динаміка якої в 2011 і 2014 роках мала найбільші значення, а з 2015 року почала зменшуватися. Несприятливі погодні

умови найбільше нанесли збитків у 2005 році, а в 2010 та 2011 роках були майже відсутні. Дані 2016 року показують найменшу кількість загиблих насаджень і відсутність загибелі від пожеж.

Таблиця 4

Динаміка загибелі лісових насаджень

Причина Роки	Всього, га	Хвороба лісу, га	Несприятливі погодні умови, га	Лісові пожежі, га
2000	98	-	27	71
2005	342	-	332	10
2010	376	360	-	16
2011	515	500	2	13
2012	437	402	28	7
2013	489	460	25	4
2014	537	497	36	4
2015	436	378	20	1
2016	52	28	23	-

Джерело: [1; 3]

Щодо лісових пожеж, то бачимо позитивне скорочення площ, пройдених пожежами, з 2010 року, а у 2016 році вони були відсутні. Найбільше знищено лісу було у 1992, 2000 та 2003 роках (рис. 6).

Державні підприємства та лісові господарства КОУЛМГ займаються заготівлею другорядних лісових матеріалів та продукцією побічного лісового користування: новорічних ялинок, горіхів, сіна (табл. 5). Слід відзначити, що заготівлею новорічних ялинок займаються всі лісгоспи, а горіхи та сіно заготовляють лише ДП «Голованівський ЛГ» та ДП «Долинський ЛГ» (разом з дендрологічним селекційно-дослідним лісовим центром «Веселі Боковеньки»).

У 2015 році у володінні лісгосподарських підприємств області перебували 393 га сільськогосподарських угідь, зокрема 295 га ріллі.



Рис. 5. Лісозахисні роботи КОУЛМГ

Джерело: [4; 5]

Зерновими були засіяні 58 га, валовий збір зерна склав майже 2 328 ц із середньою врожайністю 40,1 ц/га, зокрема пшениця озима становила 58 га, 2 328 ц.

Соняшник вирощувався на площі 93,3 га, валовий збір склав 93,2 ц із середньою врожайністю 1,0 ц/га; кукурудза на зерно – на площі 10 га, валовий збір склав 398 ц із середньою врожайністю 39,8 ц/га.

Від 4 наявних пасік лісгоспів з 86 бджолиними сім'ями отримано 11,53 ц товарного меду із 11,53 кг на 1 бджолосім'ю [5].

Щодо показника обсягів продукції, робіт та послуг, то бачимо динаміку на рис. 7.

Аналізуючи обсяги продукції, робіт та послуг, можна сказати, що ріст показника спостерігається з 2009 по 2011 роки, потім за 3-річний період спостерігається стабільна динаміка, а у 2015 році бачимо різке зростання обсягів продукції, робіт та послуг. Це пояснюється економічною ситуацією та зростанням цін на ринку. При цьому обсяги продукції лісозаготівлі склали у 2005 році 78,9% від загального обсягу продукції, робіт та послуг, у 2009 році 72%, у 2010 році 75,5%, у 2011 році 76,3%, у 2012 році 88,5%, у 2013 році 89,6%, у 2014 році 92,4%, а в 2015 93,1%. Так, збільшувався обсяг саме заготівлі лісопродукції від загального обсягу продукції та здійснених робіт, послуг. Це показує те, що діяльність

лісгосподарських підприємств КОУЛМГ спрямована тільки на користування лісовим ресурсом – деревиною.

Виробництво продукції, робіт та послуг лісового господарства за видами ліквідної деревини наведено в табл. 6.

Аналіз даних табл. 6 показує, що загальна кількість заготовленої деревини лісоматеріалів круглих у 2005 році була меншою, ніж у 2010, але потім відбувся спад, і тільки у 2015 році показник заготівлі лісоматеріалів круглих зріс. Деревина для виробництва лісоматеріалів і заготовок заготовлялася у зростаючих об'ємах за період 2005, 2010-2015 років, а у розрізі порід дерев можна сказати, що найбільше деревини з дубу, з великим розривом йде заготівля ясеневих та хвойних порід. Деревина для виробництва клеєної фанери і шпону з дубових порід заготовлялася стабільними обсягами, а деревина для виготовлення струганого шпону мала незначну тенденцію до зростання. Деревина для будівництва мала найбільші показники у 2010 та 2012 роках, але потім пішла тенденція до значного зменшення показника. Обсяг деревини для виробництва целюлози і деревної маси (баланси) був найбільшим у 2010 році, з 2011 по 2013 роки показник був стабільно невеликим, а з 2014 року почалося зростання. Дров'яна деревина для технологічних потреб у 2010 році порівняно з 2005 роком зросла майже

Таблиця 5

Заготівля продукції побічного лісокористування КОУЛМГ

Продукція \ Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Новорічні ялинки, тис. шт.	27,8	37,0	31,3	25,0	22,7	19,0	22,4	40,5
Горіхи, т	1,7	3,0	5,0	7,0	4,0	-	0,3	-
Сіно, т	2,2	4,0	3	4,0	4,0	3,4	4,2	-

Джерело: [5]

Таблиця 6

Виробництво продукції, робіт та послуг лісового господарства

Виробництво \ Роки	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяги продукції, робіт та послуг без ПДВ, млн. грн.	22,3	46,4	72,5	67,9	68,4	79,2	121,7
зокрема обсяги продукції лісозаготівель	17,6	35,0	55,3	60,1	61,3	72,9	113,2
Заготівля ліквідної деревини, тис. м ³	213,8	182,8	205,9	201,4	189,0	196,1	217,5
зокрема рубки головного користування	34,6	40,0	39,4	38,9	39,6	35,0	42,1
із загальної кількості заготовленої деревини лісоматеріали круглі, тис. м ³	47,0	54,7	46,7	51,1	51,0	54,3	56,2
зокрема для виробництва лісоматеріалів і заготовок	40,3	39,5	40,9	43,6	45,3	47,2	49,5
з них: хвойні; дубові; ясеневі	X	3,2; 26,2; 6,9	2,6; 26,7; 8,3	3,0; 27,5; 9,6	2,7; 29,8; 9,4	2,6; 31,6; 9,3	2,5; 33,1; 10,5
для виробництва клеєної фанери і шпону	0,2	0,3	0,2	0,171	0,234	0,3	0,3
з них: дубові; ясеневі	X	0,3; -	0,2; -	0,171; -	0,24; -	0,3; -	0,21; 0,04
для виготовлення струганого шпону	2,1	0,3	0,2	0,171	0,24	0,3	0,3
для будівництва	X	6,2	3,8	6,1	4,5	2,7	1,8
для виробництва целюлози і деревної маси (баланси)	4,1	8,7	1,8	1,31	0,96	3,5	3,9
дров'яна деревина для технологічних потреб, тис. м ³	70,1	100,1	134,8	132,3	123,2	129,4	147,7
дрова для опалення, тис. м ³	89,9	27,0	23,6	17,5	14,5	12,4	13,6

Джерело: [5]

на третину, а в 2015 році становила об'єм, більший удвічі. Протилежну тенденцію має заготівля дров для опалення, так, в 2015 році впала у 6,6 разів порівняно з 2005 роком. Це можна пояснити тим, що державою впроваджувалися технології опалення осель електроенергією.

Статистичне дослідження вимагає поглибленого аналізу лісокористування, тому важливим є застосування економіко-математичних методів. Таким методом вибрано кореляційно-регресійний аналіз. Його застосування є дієвим способом управління формуванням аналізованих показників у зв'язку з тим, що за його допомогою можна оцінити тісноту зв'язку між результативною ознакою та факторами, що на них впливають, встановити адекватну залежність між ними на основі розрахованого рівняння регресії, виявити резерви оптимізації значень факторних показників та спрогнозувати значення із заданою вірогідністю. Тому побудуємо економетричну модель у розрізі восьми лісгоспів КОУЛМГ за період

2010-2014 років. За результативний показник (Y) приймемо обсяг продукції, робіт, послуг (млн. грн.). А факторними ознаками є такі: X1 – площа усіх видів рубок, га; X2 – обсяг заготівлі ліквідної деревини від усіх видів рубок, тис. м³; X3 – відтворення лісів, га.

За результатами розрахунків визначено, що коефіцієнт множинної детермінації становить 0,79, отже, результативний показник залежить від трьох факторних ознак на 79%. Коефіцієнт множинної кореляції 0,86 свідчить про сильний (тісний) зв'язок між показниками. Рівняння регресії має такий вид:

$$Y = 1,6386 - 0,0021X1 + 0,3667X2 - 0,0097X3. \quad (1)$$

Ступінь залежності результативного показника обсягу продукції від фактора – площі всіх рубок – має обернену залежність: збільшення обсягів продукції на 0,2 млн. грн. приводить до зменшення площі усіх видів рубок на 0,0021 га.



Рис. 6. Динаміка загибелі лісу від лісових пожеж по КОУЛМГ

Джерело: [2; 3; 4]



Рис. 7. Динаміка обсягів продукції, робіт, послуг, зокрема. продукції лісозаготівель по КОУЛМГ

Джерело: [3; 4]

Цей факт є нелогічним та потребує подальшого дослідження. При цьому результативний показник від заготівлі ліквідної деревини має пряму залежність та зростає на 0,4 тис. м³. А відтворення, навпаки, зменшується. Це можна пояснити тим, що лісовідтворення відбувається за рахунок фінансування державною програмою «Ліси Кіровоградщини», при цьому лісгоспи не вкладають кошти у відтворення ресурсу.

У зв'язку з тим, що попередня регресійна модель показала нелогічну залежність обсягу продукції від площі усіх видів рубок, важливим є введення показника виходу продукції з 1 га, який розраховується діленням заготівлі ліквідної деревини від усіх рубок на площу усіх рубок. Побудова кореляційно-регресійної моделі показала, що коефіцієнт кореляції склав 41%. Рівняння регресії таке:

$$Y = 0,0018X + 0,0464. \quad (2)$$

Тобто збільшення обсягу продукції на 1 тис. м³ приводить до зростання вартості виходу продукції з 1 га на 1,8 млн. гривень.

Слід підсумувати, що економетрична модель – це опис кількісних взаємозв'язків та взаємозалежностей економічних систем або процесів в математичній формі, а в цьому дослідженні показано, що для підвищення достовірності результатів необхідно розширювати коло показників і поліпшувати якість інформації. Тільки за таких умов оцінка буде адекватною, а прогнозні параметри стануть більш надійними.

Розглядаючи соціально-економічну сферу, можна сказати що у 2015 році число штатних працівників складало 852 особи, а у 2016 році – 865 осіб. Фонд оплати праці у 2016 році склав 99 953,9 тис. грн., зокрема з бюджету – 11 77,8 тис. грн. Щодо середньомісячної заробітної плати, то у 2015 році вона була 5 262 гривні, а у 2016 році – 9 630 гривень, тобто зросла за рік у 1,8 рази. Це пояснюється підвищенням мінімальної заробітної плати в державі взагалі та збільшенням обсягу реалізованої продукції з 153 982,9 тис. грн. у 2015 році до 213 399,2 тис. грн. у 2016 році. А також зростанням реалізованої продукції на 1 штатного працівника: у 2015 році – 180,7 тис. грн., у 2016 році – 246,7 тис. грн., тобто у 1,4 рази [7].

Щодо витрат на ведення лісового господарства, то вони покриваються з таких джерел, як державний бюджет, власні кошти підприємства та залучені кошти. Із державного бюджету фінансуються перш за все витрати на лісокультурну компанію, заходи з охорони та захисту лісу, проведення освітлень та прочищень. Всі інші роботи (заходи) фінансуються за рахунок інших джерел, насамперед внутрішніх фінансових ресурсів підприємства, тобто власних коштів. До власних коштів відносяться суми виручки від реалізації на сторону та своїм госпрозрахунковим виробництвом ліквідної деревини від всіх рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства, насіння та посадкового матеріалу.

Якщо під час розрахунків виникає дефіцит коштів, а кон'юнктура ринку не дає можливості підвищити рівень рентабельності підприємства, планують додаткове залучення коштів. До них головним чином відносяться банківські кредити, позики інших підприємств та іноземні інвестиції.

Під час планування надходження власних коштів (виручки) лісгосподарські підприємства застосовують метод ціноутворення «затрати плюс прибуток», який полягає у додаванні до собівартості певного відсотка рентабельності. Надлишок власних коштів доцільно спрямувати на оновлення матеріально-технічної бази та ремонт виробничих приміщень, а також на дослідження і освоєння інших ринків лісоматеріалів або для виплати премій персоналу для кращого їх стимулювання до продуктивної праці.

Всього у 2016 році спрямовано на ведення господарства 121 610,4 тис. грн., з них власні кошти складають 119 960,6 тис. грн., з місцевого бюджету – 793,3 тис. грн., з інших джерел – 856,5 тис. грн. Фінансування на 1 гектар з державного бюджету становило 736,3 грн. у 2015 році, 41 73,2 гривень у 2016 році. А за рахунок власних коштів у 2015 році здійснилося фінансування у 5 348,5 грн., у 2016 році – 7 915 грн. Реалізація у 2015 році була 153,15 тис. грн., у 2016 році склала 212,27 тис. грн. На 1 га загальної площі земель, які перебувають у постійному користуванні, реалізація у 2015 році була 1 568,2 грн., а у 2016 році – 2 114,9 гривень. Середня рентабельність усієї діяльності по КООУЛМГ склала 4,2%, а рентабельність реалізованої лісопродукції – 11,2% [7].

Висновки. Статистична оцінка діяльності Кіровоградського обласного управління лісового і мисливського господарства показала, що стан лісокористування має свої особливості. Йому притаманна односпрямованість діяльності через низьку лісистість, високу продуктивність лісів і цінну деревину переважно твердолистяних порід (передусім, дуба). Проте витрати на ведення лісового господарства високі через дрібноконтурність лісів, їх розкиданість та значні витрати створення і вирощування дубових насаджень. Більшість населення орієнтована на сільське господарство, тому тут розташована значна частка приватних сільськогосподарських земель України, придатних для отримання високих врожаїв. Переважними функціями лісів є захисні та рекреаційні, тому лісгоспи повинні вишукувати додаткові можливості для отримання власних коштів з метою виплати всіх податкових та соціальних зобов'язань через практичну відсутність державного фінансування з 2015 року.

Регіон складається з двох природних зон, а саме Лісостепу та Степу. В регіоні знаходяться 8 лісових господарств та дендрологічний селекційно-дослідний лісовий центр «Веселі Боківеньки». Особливість КООУЛМГ полягає в тому, що переважають твердолистяні породи (дуб, ясен), які складають майже 80%, хвойні наса-

дження (приблизно 10%) та інші (10%). Велика територія належить сільськогосподарським угіддям. Діяльність характеризується негативною тенденцією зменшення рубок з метою формування та оздоровлення лісів та догляду, а також збільшенням площі шкідників. При цьому заготівля ліквідної деревини зростає, як і площі рубок. Лісовідтворення має хвилеподібну тенденцію, але останніми роками воно зменшується. Це пояснюється зменшенням державного фінансування. Підприємства заготовляють новорічні ялинки, сіно та горіхи. В лісових господарствах регіону спостерігається сплеск фітозахворювань та загибелі лісових насаджень. Так, у 2016 році показник був найвищий по країні. Незважаючи на малу лісистість управління, більшість підприємств має частку лісозаготівель до 90% від всього обсягу діяльності. Це вказує на лісозаготівельну спрямованість діяльності, тому потрібно більше займатися лісовідтворенням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Екологічний паспорт Кіровоградської області за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekolog.kr-admin.gov.ua/diialnist/stan-dovkillia-kirovohradskoi-oblasti/ekolohichni-pasport-oblasti>
2. Ковальчук М. Степ і ліс. Минуле і сучасне лісівників Кіровоградщини / М. Ковальчук, В. Журавський. – Кіровоград: ВАТ «Кіровоградське видавництво», 2004. – 288 с.
3. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2015 рік / за ред. Л. Дівель. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 499 с.
4. Лісогосподарська діяльність: статистичний бюлетень / за ред. Н. Чернігова. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2016.
5. Побічне користування // Кіровоградське обласне управління лісового і мисливського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lis-kr.gov.ua/inf/pobichne-koristuvannya>
6. Сенько Є. Організація, планування та управління на підприємствах лісового і садово-паркового господарства / Є. Сенько. – К.: Знання, 2012. – 487 с.
7. Фінансово-економічні показники // Кіровоградське обласне управління лісового і мисливського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lis-kr.gov.ua/inf/finansovo-ekonomichni-pokazniki>
8. Доугерті К. Введення в економетрику / К. Доугерті. – М.: Юрайт-Іздат, 2007. – 416 с.
9. Тарасова В. Екологічна статистика / В. Тарасова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

СЕКЦІЯ 11

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004:339

Баран Р.Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМАХ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

INNOVATION IN E-COMMERCE SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто напрями використання інновацій в системах електронної комерції. Проаналізовано тенденції сприйнятливості компаній до інновацій в різних країнах світу. Визначено, що для електронної комерції характерними є різні напрями інновацій, однак домінуючими є технічні інновації. Запропоновано класифікацію інновацій в системах електронної комерції. Визначено основні рішення в сфері технічних, програмних інновацій та бізнес-інновацій.

Ключові слова: інновації, електронна комерція, бізнес, інформаційно-комп'ютерні технології, інформатизація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены направления использования инноваций в системах электронной коммерции. Проанализированы тенденции восприимчивости компаний к инновациям в разных странах мира. Определено, что для электронной коммерции характерными являются разные направления инноваций, однако доминирующими являются технические инновации. Предложена классификация инноваций в системах электронной коммерции. Определены основные решения в области технических, программных инноваций и бизнес-инноваций.

Ключевые слова: инновации, электронная коммерция, бизнес, информационно-компьютерные технологии, информатизация.

ANNOTATION

The article focuses on the trends of innovating in e-commerce systems. It analyses the tendencies of companies' readiness to innovate in different countries around the globe. The article determines that different trends of innovation are characteristic of e-commerce; however its distinctive feature is the predominance of technological innovation. The research offers a classification of innovations in e-commerce systems. The article defines the key solutions in the field of technological and software innovations, as well as business innovations.

Keywords: innovation, e-commerce, business, IT and computer technologies, informatization.

Постановка проблеми. Економічні процеси, які відбуваються як в глобальному масштабі, так і на регіональному рівні, характеризуються зростанням інтенсивності використання різноманітних інформаційних технологій, які вже давно перестали бути данню моді чи навіть просто обов'язковим атрибутом та інструментом ведення бізнесу. Інформаційні технології змінили весь економічний уклад на сучасному етапі розвитку людства. Це зумовило стрім-

кий розвиток систем електронної комерції, які викликали трансформацію світової економіки та стали домінуючими моделями ведення бізнесу, далеко вийшовши за вузькі рамки купівлі-продажу через Інтернет.

Зростання темпів використання систем електронної комерції в бізнес-процесах, зумовило необхідність активізації застосування і різноманітних інновацій, причому не тільки технологічних, що природно для даної сфери діяльності, але й продуктивних та організаційних. З'являються нові бізнес-моделі, використовуються нові маркетингові інструменти, які часом повністю змінюють увесь бізнес-ландшафт. Водночас варто відзначити, що межі між різними типами інновацій провести досить складно.

Високі темпи інформатизації бізнесу зумовлюють необхідність розуміння підприємцями стратегічних можливостей, які дають нові технології загалом і системи електронної комерції зокрема. Однак слід враховувати, що будь-які інновації є досить витратними, а очікувані позитивні ефекти слід зіставляти з необхідними для їх отримання інвестиціями. Таким чином, можна зробити висновок, що тема інновацій, їх видів в системах електронної комерції є гострою і актуальною сьогодні. Слід відзначити безумовну необхідність впровадження інновацій у сфері електронної комерції та дослідження їх як суттєвого чинника підвищення надійності ведення бізнесу та його конкурентоспроможності. Компаніям варто обирати ті з інновацій, які вестимуть до зростання їх конкурентоспроможності та зростання якості обслуговування клієнтів, а у підсумку до отримання додаткових економічних вигод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування систем електронної комерції в своїх дослідженнях приділяли значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Балабанов, Д. Белл, М. Кастельс, К. Келлі, Ф. Махлуп, М. Макарова, М. Маклюен,

Н. Меджибовська, В. Плєскач, Р. Райх, І. Свидрук, Е. Тоффлер, Ф. Уєбстер. Однак стрімкий розвиток нових технологій у всіх сферах бізнесу, а особливо електронного, є можливим тільки на основі впровадження інновацій в різних галузях людської діяльності. Тому ці проблеми потребують постійного дослідження та вивчення, зокрема вивчення технологічних інновацій та новітніх форм ведення бізнесу в системах електронної комерції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак варто відзначити, що більшість авторів, за замовчуванням вважаючи сферу електронної комерції інноваційною, не приділяють належної уваги питанням розгляду інновацій різних типів, а тому окремі питання реалізації ефективної інноваційної політики компаній, які задіяні в сфері електронної комерції, розглянуті недостатньо.

Загалом небагато науковців виділяють питання інновацій у сфері електронного бізнесу як наукову проблему, серед них варто відзначити О. Бурого, К. Дзюбіну, Г. Копець, Г. Рачинську, І. Самородову, О. Тяна. Більшість публікацій, присвячених цій проблемі, або має публіцистичний характер, або описує

загальні питання інноваційності електронного бізнесу. Окремі автори розглядають напрями інноваційного розвитку підприємств через призму застосування інформаційних технологій загалом та впровадження систем електронної комерції у власну діяльність зокрема.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій використання інновацій в системах електронної комерції, новітніх інструментів ведення бізнесу та їх систематизації для вдосконалення інноваційної політики підприємств сфери електронного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток електронного бізнесу на сучасному етапі обумовлений результатами революційних процесів у сфері інформатизації в останні десятиліття, які особливо активізувалися нині. Більшість процесів створення та розподілу суспільних благ супроводжується використанням різноманітних інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ), ринок яких суттєво зростає протягом тривалого періоду. Однак останні чотири роки характеризуються високою динамікою цих процесів, особливо це стосується розвинених країн. Щорічні дослідження, які проводяться «WORLD ECONOMIC FORUM»

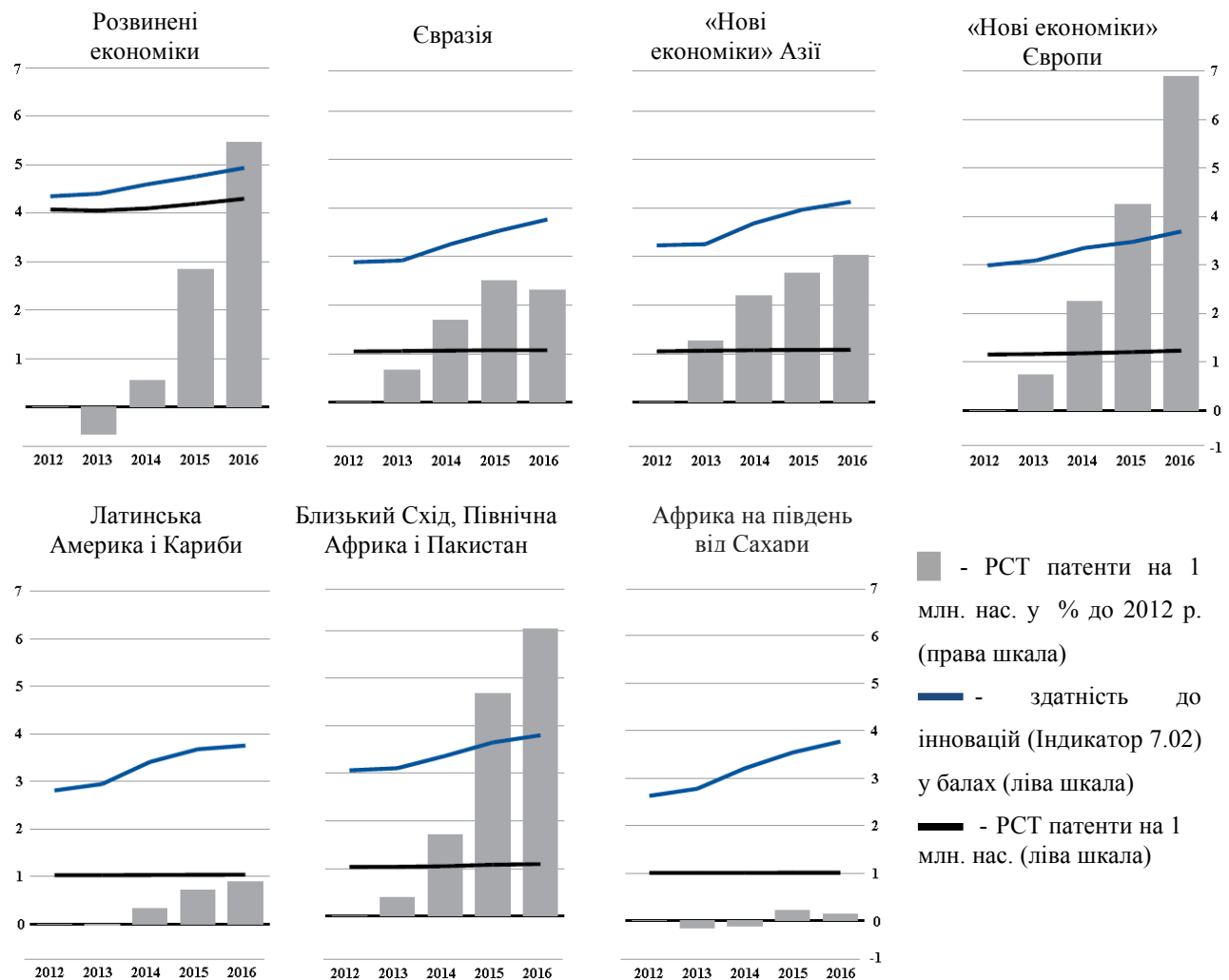


Рис. 1. Тенденції сприйнятливості фірм до інновацій 2012-2016 років [13]

з 2001 року, дають змогу визначити рівень розвитку ІКТ у світі та його вплив на різні економічні та соціальні процеси. Ці дослідження передбачають розрахунок індексу мережевої готовності «Networked Readiness Index» («NRI») країн світу за 53 індикаторами, які згруповані у три основні групи [13]:

- 1) наявність в конкретній країні умов для розвитку ІКТ;
- 2) готовність мешканців, бізнесу та державних органів країни до використання ІКТ;
- 3) рівень використання ІКТ в громадському, комерційному та державному секторах.

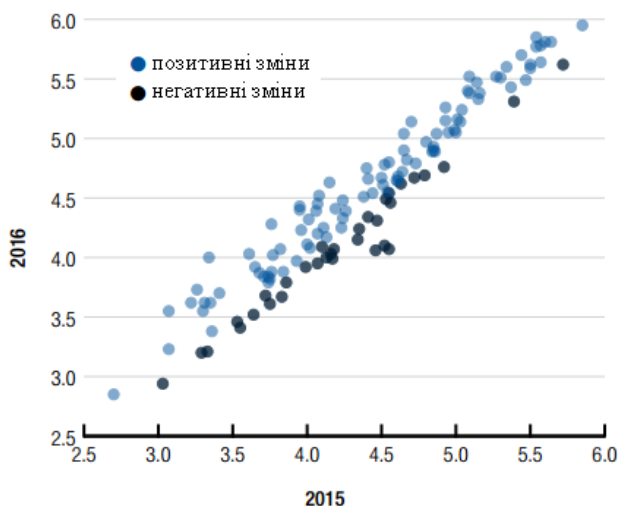


Рис. 2. Оцінка впливу ІКТ на інноваційні бізнес-моделі країн світу (2015 рік порівняно з 2016 роком) [13]

Дані досліджень за останні кілька років показують, що здатність до інновацій підприємств в країнах світу постійно зростає (рис. 1). Класичним індикатором інноваційності певної країни чи регіону була видана кількість патентів РСТ, тобто визнаних на міжнародному рівні відповідно до Договору про патентну кооперацію «Patent Cooperation Treaty» («РСТ») [12]. Як видно з даних рис. 1, зростання кількості

виданих патентів присутнє в усіх регіонах світу, окрім більшої частини Африки. Особливо помітним є зростання в розвинених економіках світу та нових європейських ринках, що формуються та розвиваються. Розвинені країни світу лідирують і за показником здатності до інновацій (близько 5%), за яким значне зростання характерне для усіх регіонів та економік світу (в середньому 4%).

Такі процеси в сфері ІКТ, без сумніву, мають визначальний вплив на розвиток та використання технічних інновацій в економічній сфері. Перший розділ останнього щорічного звіту («The Global Information Technology Report 2016» [13]) так і називається: «Innovating in the Digital Economy», тобто «Інноваційні процеси в цифровій економіці». В ньому відзначається, що кількість патентів стає тільки частиною інновацій, а вже викристалізувався інший тип інновацій, який більшою мірою ґрунтується на цифрових технологіях і на нових бізнес-моделях.

Ширший вимір інноваційних результатів для країн світу на основі оцінки індексу мережевої готовності NRI, який охоплює як патенти, так і проведене на основі опитувань фахівців з майже 100 країн світу визначення впливу досягнень ІКТ на інноваційні організаційні та бізнес-моделі, показує позитивні зміни у 2016 році порівняно з 2015 роком стосовно очікуваного впливу ІКТ на інноваційні бізнес-моделі. Як ми бачимо з рис. 2, збільшена здатність ІКТ створювати та розвивати нові бізнес-моделі є помітною для усіх аналізованих країн, тобто їх готовність реагувати на показник ІКТ у 2016 році є вищою, ніж у 2015 році. Таким чином, інноваційні бізнес-моделі на основі ІКТ розглядаються як важливе джерело впливу цифрових інновацій.

Це зумовлює ситуацію, що на сучасному етапі для електронного бізнесу загалом та електронної комерції зокрема характерними є не тільки технічна інноваційність, але й використання різних новітніх форм та моделей функціонування підприємств в цифровому форматі.

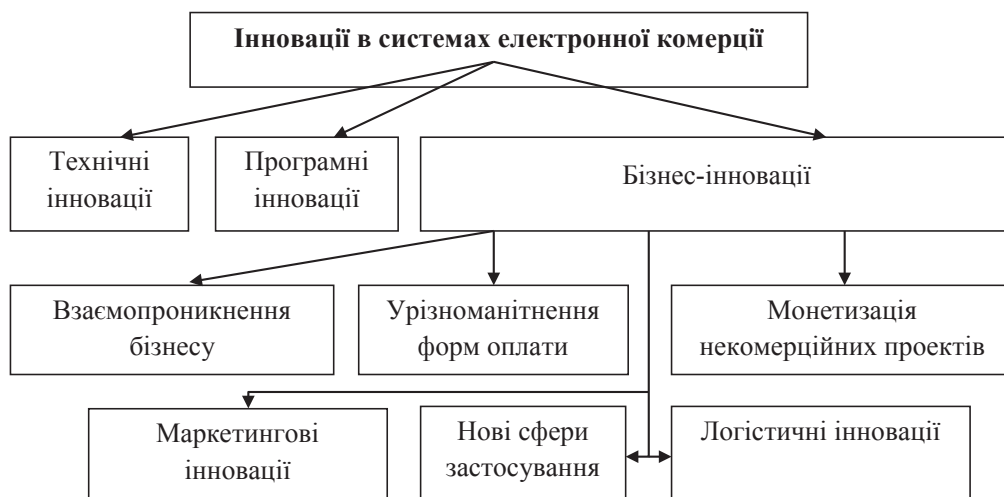


Рис. 3. Інновації в системах електронної комерції

Основними передумовами вибору споживачами використання систем електронної комерції є ціна, зручність та швидкість здійснення угоди та доставки продукції. Водночас постійно зростає і кількість споживачів, які бажають отримувати більше від систем електронної комерції, наприклад, унікальні товари, яких вони не знайдуть у великих роздрібних мережах [7]. Інновації повинні забезпечувати можливість миттєвого отримання доступу та задоволення потреб і у підсумку більш швидке вирішення запитів споживачів.

Інновації стосуються і засобів комунікації зі споживачами. Ще порівняно недавно соціальні мережі розглядалися як щось просто цікаве, інструмент для спілкування та розваг, далі їх почали сприймати як інноваційну форму ведення спочатку електронного бізнесу, а потім і звичайного, а сьогодні це необхідний атрибут та канал комунікації не тільки бізнес-структур як онлайн, так і офлайн, але й державних чи громадських (неприбуткових) організацій.

Таким чином, на нашу думку, доцільно систематизувати різноманітні інновації в системах електронної комерції. Ми пропонуємо таку їх класифікацію (рис. 3).

Слід відзначити, що ця класифікація не є вичерпною, оскільки навіть в її межах багато інноваційних рішень знаходяться на стику двох чи більше виділених напрямів. Відбувається їх конвергенція, стираються межі між різними пристроями та сферами їх застосування, хоча в традиційній економіці сфери виробництва та послуг можна було легко визначити та диференціювати [3, с. 17]. Яскравим прикладом цього є процеси конвергенції телебачення та соціальних мереж.

Технічні інновації є домінуючими завдяки масовому використанню різноманітних нових пристроїв (насамперед, мобільних).

Мобільні пристрої різного класу уже стали основною платформою для цифрового контенту та комунікацій, і нині те ж саме відбувається в роздрібній торгівлі. Це забезпечується значним зростанням обсягів продажів смартфо-

нів, які склали 1,6 млрд. одиниць у 2016 році, а до 2020 року, згідно з прогнозами, сягнуть 2,05 млрд. одиниць (рис. 4).

Як видно з рис. 4, загальне зростання продажів телефонів не є настільки вражаючим, як зростання продажів смартфонів, які просто витісняють усі інші телефонні пристрої з ринку.

Широке впровадження смартфонів великої потужності з великими екранами стимулює їх використання в сфері електронної комерції як одного з основних її інструментів. Загалом можемо говорити про розвиток уже мобільної комерції, адже смартфон перетворюється на платформу, яка дає змогу підтримувати клієнта під час купівлі товарів від їх пошуку до порівнянь, рекомендацій, платежів, і, зрештою, доставки. Це змушує продавців оптимізувати сайти власних електронних крамниць для сучасних мобільних пристроїв. Мобільні платформи в окремих випадках передбачають також зниження цін під час замовлення зі смартфонів. Таким чином, технічні інновації зумовлюють потребу в програмних та бізнес-інноваціях, серед яких варто окремо виділяти мобільну рекламу та інші маркетингові інновації. У 2015 році «Google» запустив алгоритм «mobile friendly» [9], який понижуює «немобільні» сайти у видачі результатів (програмна інновація), експерти охрестили його «мобайл-геддон». Його використання зумовило принципові зміни для маркетингу підприємств сфери електронної комерції в напрямі просування сайтів та мобільної реклами і є зайвим підтвердженням того, наскільки складно визначити межі між технічними, програмними та бізнес-інноваціями, конвергенція яких підтверджує поступове стирання меж між ними.

Серед інших технічних пристроїв варто виділити різноманітні моделі смарт-годинників, які дають змогу не тільки проводити платежі, але й загалом надавати послуги онлайн-банкінгу. Для проведення платежів за допомогою безконтактного високочастотного NFC-з'єднання використовуються також різні інші пристрої аж до таких екзотичних, як каблучки з діаман-



Рис. 4. Обсяги продажів телефонів у світі (2013-2020 роки) [7]

тами, однак, і інші засоби зв'язку також розвиваються і вдосконалюються. Так, «Samsung» паралельно із NFC-з'єднанням малого радіусу дії в «Samsung Pay» дає можливість магнітного з'єднання, як під час розрахунку картою з магнітною стрічкою. Індійський стартап «Ultrasash» та найпопулярніший в цій країні мобільний електронний гаманець «Paytm» дають можливість проведення мобільних розрахунків за допомогою ультразвуку [5].

Різноманітні технологічні рішення для проведення платежів в подальшому інтегруватимуть також в комп'ютерні системи автомобілів і даватимуть змогу реалізації здійснення усіх послуг (вибору, оплати тощо), окрім фізичних, з панелі управління автомобілем. Додаткові можливості відкриваються під час використання засобів геолокації, яка переважно реалізується на програмному рівні, наприклад, технологія Bluetooth-маяків [7] як апаратних пристроїв, які передають свій ідентифікатор в довколишні портативні електронні пристрої, в даному випадку компоненти АЗС. Ця технологія також дає можливість працювати з клієнтом, навіть якщо він вийшов з офлайн-магазину чи навіть в нього не заходив, однак затримувався біля вітрини протягом певного часу чи повертався і затримувався біля того ж об'єкта інтересу протягом певного часу.

Активно розширюються можливості і сенсорних екранів та пристроїв, які їх використовують. Вже звичними стали проведення платежів за їх допомогою, надання рекламних послуг, однак реальною перспективою є їх встановлення в людних місцях, а також проведення за їх допомогою усієї процедури покупки товарів.

Різноманітні технічні інновації з урахуванням специфіки аналізованої сфери зумовлюють потребу та, відповідно, активні пошуки рішень у сфері програмних інновацій. Особливо це стосується технічних інновацій в сегменті мобільних пристроїв, зокрема, вже згаданих мобільних версій інтернет-крамниць. Однак це також зумовлює і інші програмні інновації, серед яких слід назвати програмну геолокацію (радіомаяк), що діятиме через встановлення додатку і під час знаходження на певній відстані від офлайн-крамниці дасть змогу робити прямі пропозиції потенційному покупцю на мобільні пристрої. Іншими напрямками програмних інновацій, який суміщений з технічними, є динамічне підлаштування відео під габарити екрану та активне використання месенджерів різного класу у мобільних і звичайних версіях електронних крамниць, які в 4-8 разів збільшують продажі з сайту [10].

Найширшою за кількістю інновацій є сфера бізнес-інновацій. Під взаємопроникненням бізнесу ми розумітимемо вихід на ринки електронного бізнесу представників інших напрямів бізнесу, що також є підтвердженням процесів конвергенції в цій сфері.

Значна частина таких інновацій пов'язана зі наданням послуг інтернет-банкінгу. Так,

одна з найбільших телекомунікаційних компаній Європи «Orange» планує створити власний онлайн-банк. Схожі плани є і у провідної китайської пошукової системи «Baidu». Водночас у банківській системі відбуваються схожі процеси у зворотному напрямі, а саме банки виходять на ринок продажу товарів, наприклад, найбільш інноваційний вітчизняний банк «Приватбанк» запусив електронний торговельний мол «Приватмаркет». Компанія «Amazon», не створюючи власного онлайн-банкінгу, запустила програму споживчого кредитування, щоправда, нині тільки для її британських клієнтів. Іншим напрямом просування «Amazon» на офлайн-ринки є створення власної системи доставки товарів. Китайський маркетплейс «Alibaba» також працює в цьому напрямі. Окрім того, цей маркетплейс став одним з основних акціонерів мережі супермаркетів «Lianhua» [8]. З іншого боку, більшість провідних супермаркетів, як світових, так і вітчизняних («Ашан», «Фокстрот», «Комфі» тощо), уже присутні на електронному ринку і змушена коригувати власну цінову політику як онлайн, так і офлайн, виходячи з конкурентної ситуації на електронному ринку товарів та послуг.

Таким чином, ми бачимо, що взаємопроникнення бізнесу у сфері електронної комерції має різноспрямований характер: електронні компанії приходять на нові офлайн-ринки, і навпаки, офлайн-компанії переходять у середовище електронного бізнесу.

Наступним напрямом бізнес-інновацій є інновації у сфері урізноманітнення форм оплати. До вже звичних форм оплати за допомогою електронних грошей додаються різноманітні криптовалюти (Bitcoin, eCoin тощо) чи навіть екзотичні – екологічні гроші за ходьбу [6]. Нами також вже відзначалися різноманітні технічні інновації, які забезпечують безконтактні платежі, таким чином, підтверджуємо, що багато з інновацій тісно переплітаються з іншими їх видами.

В напрямі монетизації моделей, що раніше не були бізнесовими, тобто некомерційними, проектами варто відзначити:

- вільний доступ до частини інформації, а решта платна;
- показ реклами незареєстрованим користувачам соціальних медіа («Twitter», «Instagram»);
- відеохостинги («YouTube»);
- перетворення месенджерів на платформи для електронної комерції («Viber»).

Основною причиною цього є низька прибутковість чи збитковість згаданих раніше некомерційних проектів. Так, «Twitter» в 2014 році отримав \$578 млн. збитку [14]. Методи монетизації можуть бути різними, найпростішим з них є вже згадане розміщення реклами з наданням рекламодавцям інструментів контролю за кількістю переглянутих рекламних модулів.

Іншим напрямом монетизації некомерційних моделей є присутність в них потужного гравця

на ринку електронних платежів. «PayPal» планує впроваджувати кнопку «купити» не тільки в інтерфейс інтернет-магазину [12], але й в електронні листи, соціальні мережі, блоги тощо.

В бізнес-інноваціях окремо, на нашу думку слід виділити логістичні інновації, які часто пересікатимуться з технічними, програмними чи іншими видами бізнес-інновацій. Вже згадувана нами компанія «Amazon» планує створити глобальну службу доставки з активним використанням дронів. Логістична сфера стає основним полем, на якому активізується конкурентна боротьба за клієнта, а час доставки буде мінімізуватися до одного дня. Водночас основними проблемами за таких способів доставки будуть системи охорони та безпеки вантажів. Автоматизація (технічні інновації) безпосередньо змінює не тільки системи доставки, але й складську роботу, яка реалізовуватиметься, зокрема, за допомогою робототехніки. Інший напрям використання робототехніки – це доставка їжі та пакунків на невеликі відстані.

Проблеми глобальної доставки товарів зачіпають також і Україну. З огляду на транспортні, митні та часові проблеми, які виникають з доставкою товарів з інших країн, одна з провідних вітчизняних служб доставки «Нова Пошта» запустила сервіс викупу та доставки товарів з США. Нині найбільш популярною в Україні бізнес-моделлю доставки є самовивіз замовлень, сформованих через Інтернет (бізнес-модель «click & collect»).

Під новими сферами застосування ми розуміємо інновації різних типів, але переважно технічних, які використовуються в нових сферах, а не початково використовуваних, наприклад, некомерційних, нині проектах. Найбільше таких проектів стосуються новацій в транспортній сфері, переважно щодо оплати проїзду у транспорті з використанням контактних та безконтактних платежів. Однак в інших сферах, освіті, спорті, медицині, побуті (Інтернет речей – IoT) технічні та програмні інновації також знаходять своє застосування і є прообразами майбутнього використання з комерційною метою онлайн.

Іншими напрямками бізнес-інновацій є різноманітні маркетингові інновації, вивчення яких може бути предметом розгляду окремого дослідження. Серед них слід назвати насамперед інновації в соціальних мережах, аналітику поведінки споживача в режимі реального часу, інновації в напрямі підвищення персоналізації обслуговування, використання Інтернет-банкінгу як нового каналу продажу, відеомаркетинг.

Більшість зі згаданих напрямів маркетингових інновацій нами уже згадувалися на стику з іншими видами інновацій, окремо слід згадати про аналітику поведінки споживача в режимі реального часу. Цей інноваційний програмний інструмент використовується для моніторингу поведінки споживача в режимі реального часу, а не постфактум, як це є нині, і є необхідним для

того, щоб не втратити клієнта в певний момент часу, коли він, можливо, втрачає інтерес до покупки. Тобто важливою буде не тільки здатність спостерігати за потенційними споживачами, використовуючи різні пристрої та точки доступу, але й з'ясування того, як максимально ефективно виміряти, які з них будуть найбільш ефективними під час здійснення продажів.

Серед напрямів персоналізації варто виділити можливість створення разом з клієнтом нових товарів, особливо в сегментах аксесуарів, одягу, взуття, меблів тощо.

Загалом позитивно оцінюючи впровадження інновацій в системах електронного бізнесу та електронної комерції, слід відзначити і певні проблеми, які виникають при цьому. Основною з них є розширення можливостей для різноманітних шахрайств. Також можливості використання інновацій можуть знижуватися через те, що більшість платоспроможних клієнтів не завжди володіє достатнім рівнем технічної грамотності. Однак ці проблеми не знижують цінності інновацій для систем електронного бізнесу.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав, що для електронного бізнесу та електронної комерції характерними є різні напрями інновацій, однак домінуючими є технічні інновації. Це дало змогу запропонувати класифікацію інновацій в системах електронної комерції та визначити основні рішення у сфері технічних, програмних інновацій та бізнес-інновацій. Враховуючи високий динамізм аналізованої сфери, потрібно відзначити, що запропоновані підходи до класифікації інновацій у системах електронної комерції потребують продовження досліджень та виділення й аналізу нових напрямів інновацій, зокрема продуктових, які досліджені недостатньо. Також серед перспективних напрямів досліджень варто відзначити і загострення конкуренції між основними мобільними платформами «Android» та «Apple iOS» на ринку електронної комерції, що, без сумніву, стимулюватиме розвиток різноманітних інноваційних рішень (насамперед, у сфері мобільних платежів). Окремого дослідження потребує також широкий спектр маркетингових інновацій в системах електронної комерції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурый А. Инновационные процессы электронного бизнеса / А. Бурый // Транспортное дело России. – 2011. – № 10. – С. 140-142.
2. Інноваційний розвиток у сфері електронного бізнесу / [Г. Копець, Г. Рачинська, К. Дзюбіна] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2016. – № 847. – С. 107-113.
3. Поппель Г. Информационная технология – миллионные прибыли / Г. Поппель, Б. Голдстайн. – М.: Экономика, 1990. – 238 с.
4. Самородова И. Инновационные технологии в электронном бизнесе как фактор повышения надежности и конкурентоспособности банка с позиций стейкхолдерской теории

- фирмы / И. Самородова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8 (ч. 5) – С. 1139-1148.
5. Ультразвук – новый тренд в платежах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psm7.com/news/ultrazvuk-povyj-trend-v-platezhax.html>
 6. Фитнес-приложение Bitwalking начисляет деньги пользователям за ходьбу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itc.ua/news/fitnes-prilozhenie-bitwalking-nachislyayet-dengi-polzovatelyam-za-hodbu>
 7. 6 Innovations that Have Changed E-commerce in 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inc.com/sujan-patel/6-innovations-that-have-changed-e-commerce-in-2016.html>
 8. Alibaba Acquires 18% Stake in Lianhua Supermarkets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/news/alibaba-acquires-18-stake-lianhua-supermarkets/?lgl=rira-baseline-vertical>
 9. Google: Mobile Friendly Update [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://searchengineland.com/library/google/google-mobile-friendly-update>
 10. How Live Chat on Your Website Can Maximize Conversions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.kissmetrics.com/how-live-chat-can-maximize-conversions>
 11. Patent Cooperation Treaty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Patent_Cooperation_Treaty
 12. PayPal adds buy buttons [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfcworld.com/2016/02/15/342274/paypal-adds-buy-buttons>
 13. The Global Information Technology Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/public/resources/documents/GITR2016.pdf>
 14. Twitter в 2014 році отримав \$578 млн. збитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news-/344114/twitter-v-2014-rotsi-otrymav-578-mln-zbytku>

УДК 658.7

Куруджи Ю.В.

*ассистент кафедры менеджмента, маркетинга и логистики
Одесского национального морского университета*

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНОВ ЗАКУПКИ И ДОСТАВКИ ТОВАРА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ ПРИ СЛУЧАЙНОМ СПРОСЕ

OPTIMIZATION OF PURCHASE AND TRANSPORTATION PLANS IN LOGISTIC CHAIN UNDER RANDOM DEMAND

АННОТАЦИЯ

В статье предложена модель оптимизации планов закупки товара оптовой фирмой и доставки его в пункты розничной торговли. Модель описывает координацию участников логистической сети с целью достижения суммарной максимальной прибыли. Для совместного планирования действий обеих уровней используется модификация классической динамической модели оптимального управления запасами Вагнера-Уайтина. Спрос в пунктах назначения предполагается случайным с заданными распределениями вероятностей. Модель является динамической и позволяет определять оптимальную политику предприятий по доставке товара на некотором заданном горизонте планирования.

Ключевые слова: логистическая сеть, совместная оптимизация планов закупки и доставки, стохастическая оптимизация, случайный спрос, максимум прибыли.

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано модель оптимізації планів закупівлі товару оптовою фірмою і доставки його в пункти роздрібної торгівлі. Модель описує координацію учасників логістичної мережі з метою досягнення сумарного максимального прибутку. Для спільного планування дій обох рівнів використовується модифікація класичної динамічної моделі оптимального управління запасами Вагнера-Уайтіна. Попит в пунктах призначення передбачається випадковим із заданими розподілами ймовірностей. Модель є динамічною і дає змогу визначити оптимальну політику підприємств з доставки товару на деякому заданому горизонті планування.

Ключові слова: логістична мережа, спільна оптимізація планів закупівлі та доставки, стохастична оптимізація, випадковий попит, максимум прибутку.

ANNOTATION

In the article an optimization model for joint planning of purchase and transportation plans is built and analyzed in the logistics chain. The model describes the coordination among wholesale company and retail outlets with the aim to maximize the total profit. An offer model is realization of classical dynamic model of optimal Wagner-Whitin inventory control. The random fluctuation of demand at destinations was taken into account. The proposed stochastic optimization model is dynamic and optimizes the operation of the logistics chain over some known planning horizon.

Keywords: logistics chain, joint optimization of purchase and transportation plans, stochastic optimization, random demand, maximum profit.

Постановка проблемы. Для достижения стабильной конкурентной позиции на рынке предприятиям необходимо координировать свои действия с другими участниками логистических сетей, а именно с производителями продукции, логистическими посредниками, конечными потребителями. Для организации взаимодействия между звеньями в цепях поставок в настоящее время широко используются методы теории управления запасами и теории

оптимизации, которые являются одними из самых распространенных и хорошо изученных областей исследования операций [1].

Проблема управления запасами актуальна для всех звеньев цепи поставок. Оптимизация запасов важна как для производственных предприятий, так и для оптовых фирм и пунктов розничной торговли. Эффективное управление запасами позволяет удовлетворять ожидания потребителей, создавая такие запасы комплектующих и продукции, которые максимизируют чистую прибыль.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме проектирования и оптимального управления цепями поставок посвящено значительное количество работ. Моделированием различных логистических систем занимались такие ученые, как Ж. Брамель, Д. Симчи-Леви, Т. Хут, Д. Мэтфилд, Г.Л. Бродецкий, В.И. Сергеев, Н.И. Чухрай, Е.В. Крикавский [1-5]. Значительный вклад в исследование этой проблемы при использовании экономико-математического моделирования внесли М.Я. Постан, И.В. Морозова, С.Н. Дашковский [6-10]. Оптимизационные модели, разработанные в исследованиях [6-7, 11], предполагают, что спрос на продукцию является известной и постоянной величиной, или описывают взаимодействие различных элементов цепи поставок без учета изменения параметров во времени, то есть являются статическими. Однако на практике такие случаи встречаются довольно редко, чаще всего спрос носит неопределенный характер, что значительно усложняет его оценку. Неопределенность спроса заменяют на некоторую вероятностную оценку, задаваемую, например, плотностью распределения [8-10, 12]. Часть цитированных выше работ [8-10] описывает динамические модели, позволяющие определять оптимальную политику предприятий по производству и доставке товара на некотором заданном промежутке времени.

Логистический подход к управлению цепями поставок предполагает объединение отдельных звеньев в единую систему управления и создание единого центра принятия решений [13]. Это приводит к постановке новых задач и необходимости разработки моделей оптимизации, представляющих собой синтез задач транспортного типа и задач управления запасами.

Цель статьи заключается в построении и анализе динамической двухуровневой модели оптимизации плана закупки фирмой-оптовиком товара и его распределения между пунктами розничной торговли. Для такого совместного планирования действий обоих уровней можно воспользоваться одной из модификаций классической динамической модели Вагнера-Уайтина оптимального управления запасами [1]. Указанная модификация касается учета двух следующих моментов, существенных с точки зрения логистических приложений:

1) учета, кроме закупки товара фирмой-оптовиком у поставщиков в каждый период заданного горизонта планирования, доставки товара в пункты конечного потребления (или розничной торговли);

2) учета случайных колебаний спроса в пунктах розничной торговли на горизонте планирования.

Изложение основного материала исследования. Сформулируем динамическую модель оптимизации закупки и доставки товара со склада фирмы-оптовика в пункты розничной торговли.

Пусть оптовая фирма в периоде t планирует закупить у поставщиков товар в количестве x_t каждый ($t = 1, 2, \dots, T$). Товар хранится на складе вместимостью E . В этом же периоде товар должен быть доставлен в пункты розничной торговли D_1, D_2, \dots, D_N в количествах y_{nt} , $n = 1, 2, \dots, N$. Предположим, что спрос на товар в периоде t в пункте D_n равен d_{nt} , причем величины d_{nt} образуют последовательность независимых в совокупности случайных величин с функциями распределения $B_n(x) = P\{d_{nt} \leq x\}$, $t = 1, 2, \dots, T$. Также будем считать, что вместимости складов в пунктах розничной торговли D_n достаточно велики. Схема распределения товара в периоде t представлена на рис. 1.

Введем следующие обозначения:

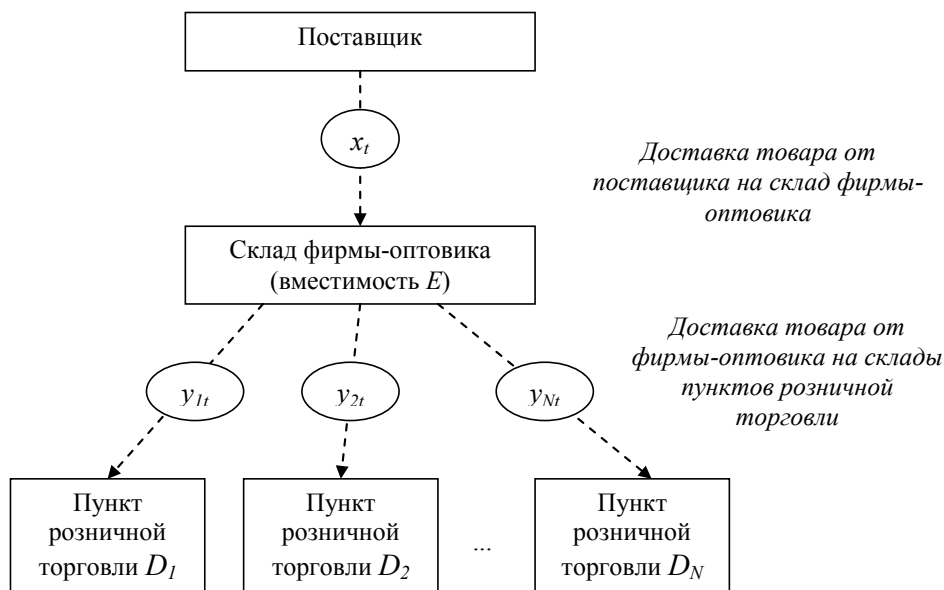


Рис. 1. Распределение товара в периоде t

c_t – закупочная цена товара в периоде t , включающая в себя расходы на доставку товара на склад оптовой фирмы от поставщиков;

r_{nt} – стоимость транспортировки единицы товара в пункт розничной торговли D_n в периоде t ;

s_t – стоимость хранения единицы товара на складе фирмы в периоде t ;

s_{nt} – стоимость хранения единицы товара на складе пункта D_n в периоде t ;

p_{nt} – закупочная цена товара в пункте D_n в периоде t ;

q – начальный уровень запаса товара на складе фирмы-оптовика;

q_n – начальный уровень запаса товара на складе пункта розничной торговли D_n .

Определим уровень запаса товара на складе оптовой фирмы в периоде $t (I_t)$. Очевидно, что для каждого из периодов справедливы следующие уравнения баланса запасов:

$$I_0 = q \text{ для } t = 0 \text{ (начальный уровень запаса);}$$

$$I_1 = I_0 + x_1 - \sum_{n=1}^N y_{n1} = q + x_1 - \sum_{n=1}^N y_{n1} \text{ (для 1-го периода);}$$

$$I_2 = I_1 + x_2 - \sum_{n=1}^N y_{n2} = q + x_1 + x_2 - \sum_{n=1}^N y_{n1} - \sum_{n=1}^N y_{n2} \text{ (для 2-го периода);}$$

$$I_T = I_{T-1} + x_m - \sum_{n=1}^N y_{nT} = q + \sum_{t=1}^T x_t - \sum_{t=1}^T \sum_{n=1}^N y_{nt} \text{ (для периода } T).$$

Таким образом, в периоде t уровень запасов на складе фирмы-оптовика составит:

$$I_t = q + \sum_{j=1}^t x_j - \sum_{j=1}^t \sum_{n=1}^N y_{nj}. \quad (1)$$

Хотя за первые j периодов фирма может закупить любое количество товаров, все же она не может хранить на складе больше, чем позволяет свободная емкость, то есть должно соблю-

даться условие $I_t \leq E$. Это условие с учетом (1) примет такой вид:

$$\sum_{j=1}^i x_j - \sum_{j=1}^i \sum_{n=1}^N y_{nj} \leq E - q, \quad t = 1, 2, \dots, T. \quad (2)$$

Продажа товаров в пункты розничной торговли должна производиться за счет запасов, имеющихся в наличии на складе к началу каждого периода, поэтому сбыт товара каждого вида в первых j периодах не может превышать величины $q + \sum_{j=1}^i x_j$, то есть:

$$-\sum_{j=1}^{t-1} x_j + \sum_{j=1}^t \sum_{n=1}^N y_{nj} \leq q, \quad t = 1, 2, \dots, T. \quad (3)$$

Найдем уровень запаса товаров на складе пункта D_n в конце каждого периода $t(I_{nt})$:

$I_{n0} = q_n$ – начальный уровень запаса товара в пункте D_n ;

$I_{n1} = q_n + y_{n1} - d_{n1}$ – запас товара в пункте D_n в конце 1-го периода;

$I_{n2} = q_n + y_{n1} + y_{n2} - d_{n1} - d_{n2}$ – запас товара в пункте D_n в конце 2-го периода;

$I_{nT} = q_n + \sum_{t=1}^T y_{nt} - \sum_{t=1}^T d_{nt}$ – запас товара в пункте D_n в конце периода T .

С учетом вышеизложенного получим:

$$I_{nt} = q_n + \sum_{j=1}^t y_{nj} - \sum_{j=1}^t d_{nj}, \quad t = 1, 2, \dots, T, \quad n = 1, 2, \dots, N. \quad (4)$$

Спрос на товар в пунктах розничной торговли D_1, D_2, \dots, D_N будет удовлетворен товаром, который имеется на их складах при выполнении условия $d_{nt} \leq I_{n,t-1}$. Учитывая (4), получим условия:

$$q_n + \sum_{j=1}^{t-1} y_{nj} \geq \sum_{j=1}^t d_{nj},$$

$$t = 1, 2, \dots, T, \quad n = 1, 2, \dots, N,$$

которые должны выполняться с высокой степенью вероятности. Математически этот факт записывается следующим образом:

$$\mathbf{P} \left\{ \sum_{j=1}^t d_{nj} \leq q_n + \sum_{j=1}^{t-1} y_{nj} \right\} \geq 1 - \varepsilon,$$

$$t = 1, 2, \dots, T, \quad n = 1, 2, \dots, N,$$

где ε – заданная малая вероятность. Эти условия могут быть переписаны в виде:

$$B_n^{(t)} \left(q_n + \sum_{j=1}^{t-1} y_{nj} \right) \geq 1 - \varepsilon, \quad t = 1, 2, \dots, T, \quad n = 1, 2, \dots, N. \quad (5)$$

Здесь $B_n^{(t)}(x)$ – t -кратная свертка функций распределения $B_n(x)$ с собой.

Если условие $d_{nt} \leq I_{n,t-1}$ не выполняется, то спрос на товар в пункте D_n в периоде t превышает уровень запаса на складе, то есть $d_{nt} > I_{n,t-1}$. В таком случае логистическая система будет нести убытки, вызванные дефицитом товара в пунктах розничной торговли. Размер этих убытков составит:

$p_{nt}(d_{nt} - I_{n,t-1})\mathbf{I}(d_{nt} > I_{n,t-1})$, где $\mathbf{I}(A)$ – индикатор события A .

В том случае, когда в периоде t на складе пункта D_n запас товара ненулевой, то есть выполняется условие $I_{nt} > 0$, необходимо учитывать расходы на хранение товара, которые будут равны значению $s_{nt}I_{nt}\mathbf{I}(I_{nt} > 0)$.

Составим выражение для определения суммарной прибыли описанной логистической системы на горизонте планирования T :

$$P = \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T (p_{nt} - r_{nt}) y_{nt} - \sum_{t=1}^T c_{mt} x_{mt} - \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T s_{nt} \left(q_n + \sum_{j=1}^t x_j - \sum_{j=1}^t \sum_{n=1}^N y_{nj} \right) - \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T s_{nt} \left(q_n + \sum_{j=1}^t y_{nj} - \sum_{j=1}^t d_{nj} \right) \mathbf{I}(I_{nt} > 0) - \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T p_{nt} \left(\sum_{j=1}^t d_{nj} - q_n - \sum_{j=1}^{t-1} y_{nj} \right) \mathbf{I}(d_{nt} > I_{n,t-1}) \rightarrow \max \quad (6).$$

Задача стохастической оптимизации может быть сформулирована следующим образом: найти план закупки $\{x_t\}$ и доставки товара в пункты розничной торговли $\{y_{nt}\}$, который доставляет максимальное значение математическому ожиданию функции (6) и удовлетворяет условиям (3)-(5), а также условиям неотрицательности таких параметров управления: $x_t, y_{nt} \geq 0, \forall n, t$.

Для описания спроса в моделях управления запасами наиболее разумным, по мнению многих исследователей, является гамма-распределение, частным случаем которого является распределение Эрланга. Поэтому рассмотрим случай, когда величины спроса d_{nt} распределены по закону Эрланга k -го порядка, то есть функции распределения $B_n(x) = 1 - e^{-\lambda_n x} \sum_{i=0}^{k-1} \frac{(\lambda_n x)^i}{i!}$, а среднее значение случайной величины, распределенной по этому закону, равно k/λ_n . Тогда t -кратная свертка функций распределения примет такой вид:

$$B_n^{(t)}(x) = 1 - e^{-\lambda_n x} \sum_{i=0}^{kt-1} \frac{(\lambda_n x)^i}{i!}.$$

Дадим численную иллюстрацию построенной модели оптимизации для случая $T = 3, N = 2$. Проведем вычисления для четырех вариантов, соответствующих различным значениям параметра k в распределении Эрланга. Примем значение $\varepsilon = 0,9$. Параметры $\lambda_n^{(k)}$ подберем таким образом, чтобы среднее ожидаемое значение объемов спроса для различных вариантов расчетов было одинаковым (для $k = 1: \lambda_1^{(1)} = 0,02, \lambda_2^{(1)} = 0,025$; для $k = 2: \lambda_1^{(2)} = 0,04, \lambda_2^{(2)} = 0,05$; для $k = 3: \lambda_1^{(3)} = 0,06, \lambda_2^{(3)} = 0,075$; для $k = 4: \lambda_1^{(4)} = 0,08, \lambda_2^{(4)} = 0,1$). Необходимые для расчетов значения представлены в табл. 1.

Табл. 2 содержит значения параметров управления, а именно объемов закупки $\{x_t\}$ и продажи $\{y_{nt}\}$. В табл. 3 представлена струк-

тура общих затрат и приведены значения целевой функции для четырех вариантов расчетов. Расчеты выполнены с помощью пакета программ Excel.

Таблица 1
Исходные данные для расчета

Условные обозначения	Значения параметров	Условные обозначения	Значения параметров
c_1	5,3	s_{11}	0,1
c_2	6,0	s_{21}	0,1
c_3	6,2	s_{12}	0,2
r_{11}	1,8	s_{22}	0,2
r_{21}	1,6	s_{13}	0,3
r_{12}	2,2	s_{23}	0,3
r_{22}	2,0	p_{11}	5,5
r_{13}	2,0	p_{21}	5,7
r_{23}	2,0	p_{12}	8,9
s_1	0,1	p_{22}	9,5
s_2	0,1	p_{13}	10,0
s_3	0,2	p_{23}	10,0
E	150	q_1	134
q	100	q_2	118

Таблица 2
Результаты расчета параметров управления

Условные обозначения	Варианты			
	k=1	k=2	k=3	k=4
x_1	148,07	98,64	76,24	63,14
x_2	150,00	150,00	150,00	150,00
x_3	0	0	0	0
y_{11}	60,49	33,02	20,58	13,14
y_{21}	37,59	15,62	5,66	0
y_{12}	71,63	64,85	62,00	60,34
y_{22}	78,37	85,15	88,00	89,66
y_{13}	74,31	74,43	77,00	25,61
y_{23}	75,69	75,57	73,00	124,39

Таблица 3
Структура затрат и значение общей прибыли

Показатели	Варианты			
	k=1	k=2	k=3	k=4
Затраты на закупку товара	1 684,80	1 422,77	1 304,07	1 234,62
Затраты на хранение	234,04	204,38	190,94	183,08
Затраты на транспортировку	783,34	697,39	658,50	635,71
Доход от продажи	3 428,98	3 156,71	3 033,25	2 961,05
Прибыль	726,77	832,17	879,74	907,63

Полученные результаты показывают, что с увеличением параметра k суммарная прибыль логистической системы возрастает. При этом если спрос распределен экспоненциально ($k = 1$), то прибыль от продажи 398,07 ед. товара составит 726,77 ден. ед. В случае, когда объемы

спроса имеют распределение Эрланга порядка $k > 1$, меньшему количеству реализованного товара (348,64 ед. для $k = 2$, 326,24 ед. для $k = 3$, 313,14 ед. для $k = 4$) соответствуют большие значения прибыли: 832,17 ден. ед. для случая $k = 2$, 879,74 ден. ед. для $k = 3$ и 907,63 ден. ед. для $k = 4$. Таким образом, более точный прогноз спроса на товар позволяет участникам логистической сети увеличить общую прибыль за счет сокращения запасов закупаемого для реализации товара, ведь уменьшаются затраты на хранение, транспортировку и закупку.

Выводы. Разработанная стохастическая оптимизационная модель позволяет определять оптимальную политику по закупке фирмой-оптовиком товара и его распределению между пунктами розничной торговли на некотором горизонте планирования с максимальным значением суммарной прибыли.

Произведенные расчеты показывают, что неточно спрогнозированный спрос является причиной повышения расходов на хранение излишков, транспортировку, потерь из-за нехватки товара, что влечет за собой уменьшение прибыли. Для увеличения объема продаж и повышения эффективности работы логистических сетей требуется точный прогноз ожидаемого спроса по всей цепочке поставок.

В дальнейшем представляют интерес разработка методов оценки рыночного риска при планировании работы приведенной логистической сети, позволяющих количественно оценить экономическую целесообразность страхования риска неудовлетворения спроса на товар в пунктах розничной торговли и риска превышения количества доставленной продукции над спросом, а также изучение многоменклатурных динамических моделей со случайным спросом в пунктах назначения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Bramel J. The Logic of Logistics: Theory, Algorithms, and Applications for Logistics Management / J. Bramel, D. Simchi-Levi. – NY; Berlin; Heidelberg: Springer, 1997. – 281 p.
2. Huth T. Integration of routing and resource allocation in dynamic logistic networks / T. Huth, D.C. Mattfeld // Haasis H.-D. Dynamics in Logistics / H.-D. Haasis // Proceedings of first international conference. – Berlin: Springer, 2007. – P. 85-94.
3. Brandimarte P. Introduction to distribution logistics / P. Brandimarte, G. Zoretti. – NY: Wiley, 2007. – 581 p.
4. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических процессов. Оптимальные решения в условиях риска / Г.Л. Бродецкий. – М.: ВЕРШИНА, 2006. – 376 с.
5. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: [учебник] / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
6. Постан М.Я. Модель оптимального планирования производства и доставки продукции предприятия по распределительным каналам / М.Я. Постан, Д.А. Малиновский // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць. – Вип. 15. – О.: Вид-во ОНМУ, 2009. – С. 19-28.

7. Постан М.Я. Применение линейного программирования для оптимизации плана выпуска и доставки продукции в цепи поставок / М.Я. Постан, Ю.В. Куруджи // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 2/2 (16). – С. 42-47.
8. Dynamic optimization model for planning of integrated logistical system functioning / [I.V. Morozova, M.Ya. Postan, S.N. Dashkovskiy] // Proc. of 3d Intl. Conf. «Dynamics in Logistics» LDIC'2012. – Berlin, 2013. – P. 291-300.
9. Постан М.Я. Динамическая модель оптимального управления запасами товаров и их доставкой в деятельности логистической фирмы / М.Я. Постан // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – № 2. – С. 54-58.
10. Dynamic Model for Optimization of Production and Finished Products Delivery Plans in Supply Chain / [M.Ya. Postan, N.I. Chuhraj, Yu.V. Kurudzhij] // Logistyka. – 2014. – № 4. – P. 2345-2352.
11. Куруджи Ю.В. Об одной статической модели оптимизации плана выпуска и доставки продукции в цепи поставок / Ю.В. Куруджи // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. – Вип. 2 (43). – О.: ОНМУ, 2013. – С. 150-163.
12. Куруджи Ю.В. Разработка модели оптимизации плана выпуска и доставки продукции с учетом факторов неопределенности / Ю.В. Куруджи // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2015. – № 4 (3). – С. 12-15.
13. Гаджинский А.М. Логистика: [учебник] / А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 484 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Коваленко М.А., Швороб Г.М., Житченко Г.О.

НОВІ УЯВЛЕННЯ ПРО КАПІТАЛ І МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ

ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....3

Харченко Т.О.

ФОРМУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «АГРОІННОВАЦІЯ»

У КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....9

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Katarína NovorkováINTEGRATION TENDENCIES OF ICELAND INTO THE EU
UNTIL THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE IMPACT
OF ITS ECONOMIC SITUATION ON THE EU MEMBERSHIP.....15**Антоненко К.В., Мухамедова Д.Р.**СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ
У СУЧАСНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ПРАКТИЦІ В УКРАЇНІ.....20**Богацька Н.М.**АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ.....24**Бортнікова М.Г.**АНАЛІЗУВАННЯ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНСАЛТИНГОВИХ ПРОЕКТІВ
НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА СВІТОВОМУ РИНКАХ.....28**Жнакіна Е.Г.**

ВПЛИВ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....33

Лігузова В.О., Баклаженко Ю.В., Гиря Р.М.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ.....36

Пашенко О.В.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЙ КРАЇН

В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ.....42

П'ятковська О.Р.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ:

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД.....48

Сотченко Є.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА НИМИ

У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....54

Стаканов Р.Д.

ЕВОЛЮЦІЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ.....60

Яценко О.М.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН.....65

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бидик А.Г.

ОСОБЛИВІ ВИДИ МИТА

ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ НЕОПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ ПОЛІТИКИ.....73

Власова К.В.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ

СТРУКТУР В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....79

Григорак М.Ю.

СТРАТЕГІЯ МАКРОСЕКМЕНТУВАННЯ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....83

Длугопольська Т.І.

СТАНДАРТИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

ЩОДО СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: ЗАРУБІЖНІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....90

Кравчук Н.І., Кільницька О.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ.....	95
Кундицький О.О. ДО ПИТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СТРАХУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	100
Матвійчук І.О. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	104
Мороз О.В., Карачина Н.П., Вакар Т.В. ПОТЕНЦІАЛ ФАКТОРІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА БРЕНДИНГУ ДЛЯ НЕЕФЕКТИВНО ФУНКЦІОНУЮЧИХ ЕКОНОМІК.....	108
Нікітенко Д.В. ІНВЕСТИЦІЙНА СПРИЯТЛИВІСТЬ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ЯК ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	114
Павлюк С.І. ОЦІНКА ЗАЙНЯТОСТІ ТА МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	121
Петренко Н.О. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ОЦІНКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	124
Проценко В.М. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИЗМІ.....	129
Сатир Л.М. ДО ПИТАННЯ ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЕКСПЛІКАЦІЇ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ В СОЦІАЛІЗОВАНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	133
Сенишин О.С. АНАЛІЗ ВИТРАТНИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ.....	138
Соковніна Д.М. ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	146
Тищенко О.П. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРЕФЕРЕНЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	152
Шкарупа О.В. ПРОГНОЗУВАННЯ АДЕКВАТНОСТІ ПРОЦЕСУ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ¹	159
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Балковська В.В. ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЯК БАЗИС ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	164
Берест М.М., Дудка М.О. ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ АПК.....	171
Бондар Т.Л. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	179
Буняк Н.М. САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МИСТЕЦТВО САМОРОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ.....	185
Волошина О.А., Чаюн Н.С. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	189
Дзуліт З.П., Педос В.О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	196
Дейнега О.В. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАДОВОЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ РИНКОВО ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	201

Жегус О.В. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	207
Іваночко Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	214
Івашина Л.Л., Бишовець Л.Г., Гаврилюк С.П. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	219
Касьянова Н.В., Дубель І.А. УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ.....	225
Кахович Ю.О., Рудняєва К.О., Тарасенко А.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	230
Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	234
Кондратюк О.І. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	239
Крюкова І.О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВАРТОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	245
Легоміна С.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	250
Майборода О.Є., Косарева І.П., Лесняк А.О. ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	256
Михальчук Л.В., Лінник А.О. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	261
Навольська Н.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	266
Островська Г.Й. СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ.....	272
Петришин Л.П. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	277
Pudycheva H.O. ENERGY CONTROLLING: THE ESSENCE AND MAIN INSTRUMENTS.....	282
Радченко Н.В., Риженко Н.С. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	287
Реслер М.В., Зозуляк М.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	292
Сіпайло Л.Г., Сіпайло Н.А. ДІЯЛЬНІСТЬ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	296
Стец І.І. АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	300
Харчук Т.В. КЛЮЧОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	306
Хохлов М.П., Великий Ю.М., Люшненко І.С. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ.....	313
Чичуліна К.В., Ульченко А.М. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	317

Chukhrayeva N.N. MODERN APPROACHES IN ANTI-CRISIS MANAGING THE NATIONAL INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	322
---	-----

Чухрай Н.І., Новаківський І.І., Бохонко І.В. МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ КРАЩОГО ПРОЕКТУ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ ТА УНИКНЕННЯ ВТРАТ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	326
---	-----

Ярмолюк Д.І. ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ: ЗНИЖЕННЯ НЕДОЛІКІВ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРЕВАГ.....	331
---	-----

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антохов А.А. ПРИНЦИПИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	335
--	-----

Козирєва О.В., Євтушенко А.В. МОДЕЛІ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ НЕРІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	341
--	-----

Коренюк П.І., Губарєв І.В., Губарєва О.С. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО СПОРТИВНОГО ПРОДУКТУ ЯК ЧИННИК КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ.....	347
--	-----

Лук'яник М.М., Якубовська Н.В. ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	352
---	-----

Полякова Ю.В. ЕКОНОМЕТРИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ.....	356
--	-----

Прямухіна Н.В., Гріднев М.А. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	361
---	-----

Сороківська О.А., Котовська І.В., Луциків І.В. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ ВЕТЕРАНІВ АТО: ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ.....	366
---	-----

Турський І.В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ.....	373
---	-----

Ящишина І.В. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	379
---	-----

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИПНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Andryeyeva N.M., Karpenko G.Y. BENCHMARKING AS A PREVENTIVE TOOL FOR DEFINING RISKS AND STRATEGIC MANAGEMENT OF NATURE MANAGEMENT IN THE LOWER DANUBE REGION.....	385
---	-----

Кубатко О.В. ПРИЧИНИ ТА ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ФЛУКТУАЦІЙ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ ¹	390
--	-----

Плетос С.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРИМІСЬКИХ ЗОН МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ.....	396
---	-----

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гарник О.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ.....	402
---	-----

Дідківська О.Г. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ВОЛОДІННЯ ПРОФЕСІЙНИМИ КОМПЕТЕНЦІЯМИ.....	410
Кучер М.М. ПОГЛЯД СИНЕРГЕТИКИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДЕТЕРМІНАЦІЮ ЗЛОЧИННОСТІ.....	419
Стожок Л.Г. СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	426
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Аврамчук Л.А., Гриценко І.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	432
Алескерова Ю.В. КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	436
Биховченко В.П., Марченко К.Л. ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	439
Бугель Ю.В. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	443
Грушева А.А., Сидоренко О.М. УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	448
Дроботя Я.А. ОСОБЛИВОСТІ ПАРАДИГМИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТНК.....	454
Круп'як І.Й. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	458
Куліш Г.П., Кот М.А. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ.....	463
Матросова Л.М. ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	468
Побоча К.П., Федорова І.О. ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	474
Рушишин Н.М., Галько Н.В. ПРАВИЛА «ТОНКОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ»: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	478
Свистун Л.А., Мороховець І.О. ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАГРОЗ ЇЇ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ.....	483
Січко С.М. САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	490
Тарасевич Н.В., Нікітюк К.І., Баранецька Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ У СУЧАСНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	497
Федина В.В. ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ У СФЕРІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	501
Чернявська Л.В. ІНСТИТУЦІЙНА ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	505
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бурденко І.М., Таранченко А.Д. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ.....	509
Гільорме Т.В., Данилова В.Є. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	515

Гуменна-Дерій М.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В БУДІВНИЦТВІ.....	520
Данчевська І.Р., Ковалюк О.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	526
Єремян О.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	531
Кравченко О.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК.....	538
Крупка Я.Д., Порохнавець Я.А. КАПІТАЛІЗАЦІЯ ВИТРАТ В ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИДОБУВАННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	544
Назарова І.Я. МЕТОДИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ.....	550
Потриваєва Н.В., Христенко О.О., Гавалешко К.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	556
Рябенко Л.М. ОЦІНКА ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	562
Скрипник М.І., Григоревська О.О., Вигівська І.М. ФОРМАТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ І ФОРМУВАННЯ.....	568
Стельмах Н.Є. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ.....	574
Степова Т.Г. ПЛАН РАХУНКІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	580
СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА	
Макаренко А.С. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ.....	586
СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Баран Р.Я. ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМАХ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.....	596
Куруджи Ю.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛАНОВ ЗАКУПКИ І ДОСТАВКИ ТОВАРА В ЛОГІСТИЧЕСКОЇ СЕТИ ПРИ СЛУЧАЙНОМ СПРОСЕ.....	603

Електронне наукове фахове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 18

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85