

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 11

Мукачево
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № №1 від 30.08.2017 р.)**

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

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.45

Теоретичні та практичні аспекти стійкості промисловості до шоків

Лебедева Л.В.

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

Досліджено основні чинники, що впливають на забезпечення стійкості економіки до шоків. Проаналізовано фактори стійкості промисловості України до шоків та вказано галузі з найнижчим на найвищим її рівнями. Розроблено рекомендації заходів державної політики щодо мінімізації впливу шоків на промисловий розвиток.

Ключові слова: економічний шок, стійкість економіки, стійкість промисловості, промисловість.

Лебедева Л.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ К ШОКАМ

Исследованы основные факторы, что влияют на обеспечение устойчивости экономики к шокам. Проанализированы факторы устойчивости промышленности Украины к шокам и указаны отрасли с низким и высоким ее уровнями. Разработаны рекомендации мер государственной политики по минимизации влияния шок на промышленное развитие.

Ключевые слова: экономический шок, устойчивость экономики, устойчивость промышленности, промышленность.

Lebedeva L.V. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF INDUSTRY'S RESILIENCE TO SHOCKS

The main factors that influence resilience of an economy to shocks have been investigated. Resilience factors of the Ukrainian industry to shocks have been analyzed and sub sectors of industry with a low and high level of resilience have been indicated. Recommendations of the state policy to minimize the influence of shocks on industrial development have been developed.

Keywords: economic shock, economic resilience, industry resilience, industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Напрямок цього дослідження є особливо актуальним після світової економічної кризи 2008-2009 рр., яка, за визнанням багатьох, була однією з найсерйозніших за минуле століття та зараз в умовах загальної нестабільної ситуації, яка слалася в Україні, ставить під загрозу стійкість, конкурентоспроможність економіки та довгострокове зростання. Розуміння того, які галузі промисловості найбільш уразливі до шоків, допоможе вдосконалити програми державної підтримки та зменшити негативні наслідки шоків, а також зрозуміти, які з них потребують більшого втручання та, відповідно, більшої користі від запровадження регулюючих дій держави для забезпечення загальної стійкості економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стійкості економіки до шоків впливів цікавить багатьох зарубіжних уче-

них. Зокрема, Європейська Комісія плідно досліджує наслідки шоків, особливості пристосування до них як окремих країн ЄС, так і галузей економіки [1; 2]. Способи виміру стійкості економіки країни до шоків досліджували Д. Греноіль, М. Рато, В. Роджер, О. Бланкард, Дж. Волферс, Р. Дюваль, Л. Вогель, Дж. Пелкманс та ін. [3-5]. Важливість взаємодії інституцій та шоків у поясненні процесу пристосування до шоків змін досліджували О. Бланкард, Дж. Волферс [6]: шоки спричиняють негативні економічні зміни, проте різниця в інституціях пояснює, чому ці зміни варіюються між країнами. Більш продуктивна економіка здатна краще витримувати вплив негативних шоків. Фірми, що працюють на ринках із більшою конкуренцією, більше схильні запроваджувати ефективні способи виробництва, що спонукає розвиток та більшу зайнятість [7]. В Україні проблемі стійкості

економіки до шоків та економічної безпеки держави присвячено публікації вчених Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України А. Бойко, Т. Тищук [8-10] та ін. Проте питанню стійкості окремих галузей економіки, зокрема промисловості, присвячено мало уваги, саме це й зумовило необхідність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення чинників, що впливають на стійкість економіки та промисловості зокрема, та виокремлення галузей промисловості України, що є найбільш та найменш стійкими до шоківих впливів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «економічна стійкість» визначають «як комплексну властивість складної, відкритої, динамічної економічної системи, що розвивається, залишатися відносно незмінною (зберігати свої життєво важливі структурні та функціональні якості) впродовж певного інтервалу часу під дією зовнішніх і внутрішніх шоківих впливів, а також реагувати на них та пристосовуватися до нових обставин» [9, с. 13-14]. Більшість словників визначає стійкість із погляду здатності швидко відновлюватися після впливу несприятливого інциденту. Це визначення походить від латинського *resilire* – «перескочити назад». В економічній літературі цей термін використовувався щонайменше в трьох значеннях, що належать до здатності (а) швидко відновлюватися після шоку; (б) протистояти шоку; (в) взагалі уникнути шоку.

Стійкість промисловості до шоків, у нашому розумінні, це – здатність промислового сектора економіки реагувати та адаптуватися як до зовнішніх, так і до внутрішніх подразників, зберігаючи стабільні темпи економічного зростання. Це той «захисний бар'єр» у промисловому секторі, що дає змогу йому функціонувати стабільно, вчасно адаптуючись до змін навколишнього середовища.

Макроекономічна стійкість до шоків вивчається в літературі трьома способами. Перший – через стандартний аналіз ділових циклів, розділяючи економічні дані на загальнотрендові та циклічні компоненти та асоціюючи циклічні компоненти з тимчасовими відхиленнями від тренду через наявність макроекономічних шоків. Другий – через варіативну методологію, аналізуючи реакцію макроекономічних змінних на непередбачувані шоківі впливи. Та, врешті-решт, у літературі використовується динамічне стохастичне загальне моделювання рівноваги, де

структурна модель економіки, параметри якої вивіряються чи розраховуються, використовуються для визначення впливу шоків на економіку [1; 3].

За першим способом коливання бізнес-циклу в різних країнах зазвичай розкладаються на загальні компоненти (які фіксують синхронізовану частину реакції на шоки по країнах) і специфічні (*idiosyncratic*) компоненти (які фіксують несинхронізовану частину реакції). Специфічні реакції можуть існувати з двох причин: тому що є шоки, характерні для країни або ринку, або тому, що різні країни або ринки мають різну стійкість до загальних потрясінь. У цілому спостереження за специфічними коливаннями бізнес-циклу спонукало дослідників спробувати оцінити реакцію макроекономічних показників у відповідь на економічні шоки з погляду стійкості, з якою економіка «чинить опір» впливу загальних потрясінь. Однак для оцінки економічних показників таким чином необхідні точні визначення того, що означає «стійкість» і які саме шоки необхідно досліджувати.

Р. Дюваль [4] адаптує методологію О. Бланкарда та Дж. Вольфа [6] для вивчення впливу структурних змін на стійкість країн до шоків. Він визначає стійкість як здатність країн підтримувати випуск близький до потенційного після шоківих впливів. Вимірює ж стійкість двома способами: аналізуючи, наскільки сильним є вплив глобальних шоків на спад національного виробництва (ефект посилення – *amplification effect*) і наскільки швидко цей спад усувається після шоків (ефект стійкості – *persistence effect*). Зміни параметрів, що пов'язані зі зниженням виробництва, вимірюють ефект стійкості, а ті, що пов'язані з шоками – ефект посилення.

Різниця між ефектами посилення і стійкістю шоків є суттєвою, тому що інститути, які допомагають послабити вплив шоків, можуть зробити їх і більш стійкими. Жорстке регулювання зайнятості, наприклад, може стримати фірми звільняти працівників, сприяючи стабілізації зайнятості та рівня споживання в короткостроковій перспективі. Проте це ж державне втручання може привести до збільшення витрат підприємств і більш тривалого відновлення в кінцевому підсумку, затримуючи відновлення випуску в потенційному значенні. Р. Дюваль проаналізував, як інститути впливають на ефекти посилення та стійкості наслідків шоків, вимірюючи ці параметри через інституціональні зміни товарного ринку та ринку праці. У набір інституціональних

змінних він включив: (I) зміну допомоги по безробіттю; (II) жорсткість законодавства про захист зайнятості; (III) жорсткість регулювання товарного ринку в семи невиробничих галузях; (IV) виплати під час звільнення; і (V) ступінь централізації встановлення розміру заробітної плати. Змінні (II), (III) і (V) виявилися найбільш важливими в поясненні відмінностей в ефектах посилення і стійкості шоків. Для того щоб мати можливість урахувати інші фактори, що можуть вплинути на стійкість, було включено як регресори частку іпотечного боргу домогосподарств до ВВП, частку банківських кредитів до ринкової вартості акцій (відмінності у грошово-кредитній політиці) і частку від загального обсягу податкових надходжень до ВВП (відмінності в розмірі автоматичних стабілізаторів). У цілому результати вказують на те, що жорсткі правила державного регулювання ринку праці пом'якшують короткострокову дію шоків, але роблять їх більш стійкими.

Існує багато досліджень присвячених виокремленню чинників, що впливають на стійкість як економіки у цілому, так і окремих її галузей. Виділимо чинники, що впливають на загальну стійкість економіки до шоків. Дж. Пелкманс та ін. [5] визначають, які сектори економіки найменш стійкі до шоків і, отже, більше потребують структурних реформ. Учені використовували для аналізу як загальні, так і галузеві показники інфляції та загального випуску після шоків по країнах. У результаті їх дослідження виявилось, що «сільське господарство і добувна промисловість» є найбільш стійкими секторами, тоді як «торгівля» і «бізнес-послуги» є найменш стійкими, хоча є відмінності в ранжуванні секторів залежно від того, чи враховуються шоки попиту або пропозиції.

Реформи, які лібералізують товарні ринки, підвищують економічну стійкість щонайменше двома шляхами, запропонованими С. Анном [11]: шляхом ефективності розподілу та шляхом ефективності виробництва. Лібералізація товарних ринків може підвищити ефективність розподілу ресурсів, полегшивши вхід на ринок, а також за рахунок підвищення конкурентоспроможності ринку, що забезпечує більш швидкий перерозподіл ресурсів як усередині галузі, так і між галузями.

Міжнародні дослідження показують, що *фінансовий розвиток і відкритість економіки мають велику кореляцією з шоками. Це відповідає висновкам міжнародної літератури з ділового циклу, згідно з якою цикли більшою*

мірою пов'язані між країнами та регіонами, що більше відкриті для торгівлі та/або інтегровані у фінансову систему [12]. Як операції по поточних рахунках товарів та послуг, так і операції з фінансовими рахунками в активах можуть слугувати каналами для передачі шоків. Більша відкритість та фінансова інтеграція викликають більше загальних шоків та, як правило, слугують появі «глобального бізнес-циклу».

Фундаментальна мікроекономічна теорія пов'язує зміни в попиті зі змінами доходів через еластичність попиту (витрат) для різних товарів. Під час економічних спадів, коли люди бачать, що їх особисті доходи падають, відносний попит на товари та послуги змінюється відповідно до еластичності попиту на продукцію. Результати досліджень вказують на те, що *сектор споживчих товарів є більш стійким, аніж сектор інвестицій або проміжних товарів* [2].

Також на реакцію до шоків та адаптацію до них безпосередньо впливає *державна допомога*. Часто буває, що уряди країн підтримують ті галузі економіки, які принесуть їм більше «політичних дивідендів» під час наступних виборів, що забезпечують більшу зайнятість, а не ті, що менш стійкі та потребують допомоги. Дійсно, можна було б очікувати, що більш висока допомога буде означати більш швидке економічне відновлення. Однак ситуація може змінитися на протилежну, якщо уряд підтримує галузь виключно з політичних причин або якщо ступінь допомоги незначна порівняно до впливу шоків на галузь.

Іншим популярним побічним ефектом у мікроекономічній теорії, що стимулюється державною допомогою, є проблема морального ризику. Галузі, які користуються підвищеною державною допомогою, схильні втілювати більш ризиковані проекти, будучи більш упевненими в тому, що уряд буде фінансувати їх у разі надзвичайної ситуації. Такі проекти, швидше за все, приведуть до більш глибокого скорочення обсягу виробництва і більш повільного відновлення під час криз.

Рівень заборгованості також важливий для пояснення різниці між країнами у стійкості до шоків. Зокрема, країни з більш високим рівнем заборгованості менш стійкі до потрясінь, вірогідно, тому що у них мало можливостей для проведення дискреційної податкової політики.

Отже, як ми визначили, на стійкість до шоків впливають багато факторів, а саме: лібералізація товарних ринків через підвищення ефективності виробництва та розподілу

ресурсів в економіці; фінансовий розвиток країни та відкритість економіки до міжнародної торгівлі; державна підтримка окремих галузей економіки, рівень державного боргу. Тепер визначимо, які потрясіння впливають на галузеву стійкість, тобто здатність окремої галузі протистояти шокам.

Існують значні відмінності у здатності галузей промисловості пристосовуватися до шоків. Наприклад, за сучасними дослідженнями Єврокомісії [2] хімічна, гірничодобувна і легка промисловість у ЄС більш стійкі до шоків впливів, ніж виробництво автотранспортних засобів. Для цілей державної політики також важливо виділити галузі, які мають меншу стійкість, але водночас більшу вагу в загальному обсязі виробництва. У дослідженні виокремлюють п'ять галузей із найменшої стійкістю в ЄС: автомобільна промисловість, машинобудування, виробництво металевих виробів, основних металів та електрообладнання. Німеччина, Італія, Франція, Великобританія та Іспанія є провідними виробниками у цих галузях і, відповідно, найменш стійкими до шоків.

У період 2005-2015 рр. Україна проходила через дві кризи: світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр. та локальну кризу, що почалася наприкінці 2013 р. Логічно для аналізу динаміки випуску промислової продукції розділити період 2005-2015 рр. на два етапи: світової та локальної кризи, а відповідно, глобальних та локальних шоків, що вплинули на промисловий розвиток країни.

Для аналізу використаємо дані щодо випуску промислової продукції та динаміки цін у промисловому секторі. Як видно з табл. 1, у період світової фінансової кризи промисловість України переживала доволі значний спад – 21,9% у 2009 р. порівняно з попереднім роком: спад у 26,5% у переробній промисловості та 10,6% – у добувній. При цьому найбільшого спаду зазнали такі галузі: машинобудування (44,9%), у т. ч. виробництво автотранспортних засобів та інших транспортних засобів (57,9%); металургійне виробництво, оброблення металу (26,7%); легка промисловість (25,8%); виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність (24,6%); виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої та мінеральної продукції (23,7%); виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (23%); виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів (22,7%). Найбільш стійкими виявилися: виробництво харчових продуктів,

напоїв і тютюнових виробів (6%); виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (3,4%).

Станом на 2015 р. за умов локальної кризи промислове виробництво зменшилося порівняно з 2014 р. на 13%, добувна промисловість – на 14,2%, переробна – на 12,6%. Найбільший спад спостерігається у добувній промисловості, а саме у добуванні кам'яного та бурого вугілля, що зменшилося на 38% [13, с. 265], що пов'язано з воєнним конфліктом на Донбасі. Галузі, що зазнали найбільшого спаду: машинобудування (14%), у т. ч. виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (28,7%); виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (19,1%); виробництво автотранспортних засобів та інших транспортних засобів (15%); виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (15,2%). Зазнали найменшого спаду: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (10,7%); легка промисловість (8%); виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів (7,6%); виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (7,2%).

Динаміка інфляційного зростання цін може бути прослідкована, використовуючи індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності (табл. 2). За періоди криз зростання цін піддалися галузі однаково, лише за локальної кризи більш суттєве зростання цін спостерігалось у: харчовій промисловості (42,5%); виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічній діяльності (49,1%); хімічній та нафтохімічній промисловості (49,2%); машинобудуванні (38,3%).

Дивлячись на галузеву структуру промислового виробництва в Україні (табл. 3), можна відзначити, що найбільшу частку у виробництві вже на протязі більше ніж 15-ти років займають: виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (24,5%); харчова промисловість (22%), металургія та оброблення металу (15,9%), добувна промисловість (10,9%).

Як показав проведений аналіз, найбільш стійкими галузями виявилися: харчова промисловість, виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів. Проте слід відзначити різке зростання цін у харчовій промисловості – на 42,5%, що деякою мірою й забезпечує дану стійкість. Найменш стійкими галузями промисловості економіки України є: машинобудування, у т. ч. виробництво автотранспортних засобів та інших транспортних засобів; металургійне виробництво, оброблення металу; виробництво хімічних речо-

вин і хімічної продукції, що цілком корелюється із загальноєвропейськими тенденціями. Окремо потрібно виділити спад у видобуванні

кам'яного та бурого вугілля, що зменшилося на 38% під час локальної кризи. Отже, зважаючи на вагу виділених галузей та їх низьку

Таблиця 1

**Індекси промислової продукції за видами діяльності, % до попереднього року
[14, с. 104; 13, с. 265]**

Галузь	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	99,5	95,7	89,9	87,0
Добувна промисловість	104,4	105,8	102,6	95,7	89,4	103,7	107,2	101,9	100,6	86,3	85,8
Переробна промисловість	103,0	106,3	109,9	94,0	73,5	113,9	108,2	96,3	92,9	90,7	87,4
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	113,7	110,0	107,5	97,9	94,0	103,2	99,4	101,6	94,9	102,5	89,3
Легка промисловість	100,3	98,1	97,4	89,4	74,2	108,9	107,7	94,5	94,2	98,6	92,0
Виготовлення виробів із деревини, вир-во паперу та поліграф. дія-ть	119,5	113,9	112,4	97,6	75,4	109,6	109,7	98,2	102,5	96,0	88,9
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	86,6	87,9	102,1	86,6	96,6	99,8	91,5	73,6	89,2	78,7	80,9
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	109,8	103,2	108,4	91,4	77,0	122,5	114,4	107,3	83,1	85,8	84,8
Виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів	107,0	100,9	106,8	89,2	77,3	126,6	118,4	108,2	111,8	101,9	92,4
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметал. та мінерал. продукції	117,6	111,1	114,5	99,1	76,3	110,1	100,6	103,4	97,6	91,2	92,8
Металургійне виробництво, оброблення металу	98,5	108,9	107,0	87,7	73,3	112,2	108,9	94,8	94,4	85,3	83,0
Машинобудування	107,1	111,8	119,0	100,3	55,1	136,1	117,2	94,0	86,8	79,4	85,9
У т. ч. виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	90,8	110,7	129,1	93,2	71,8	124,2	114,7	88,4	86,4	77,9	71,3
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	112,2	102,9	103,0	98,2	62,4	121,1	112,5	90,0	95,0	88,7	87,5
Виробництво автотранспортних засобів та інших транспорт. засобів	112,4	119,1	130,0	105,7	42,1	161,9	122,6	100,1	79,6	64,3	85,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	102,9	106,7	102,3	98,2	88,9	109,7	103,6	102,0	98,6	93,4	88,0

стійкість, державним органам потрібно звернути особливу увагу до проблем їх підтримки та регулювання.

Висновки з цього дослідження. Стійкість промисловості до шоків, у нашому розумінні, це – здатність промислового сектора еконо-

Таблиця 2

**Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності,
% до попереднього року [14, с. 74; 13, с. 240]**

Галузь	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	120,9	119,0	103,7	99,9	117,1	136,0
Добувна промисловість	140,2	111,2	126,5	148,5	94,1	141,1	133,4	99,3	97,3	113,7	134,8
Обробна промисловість	114,9	107,7	116,4	134,9	106,7	118,8	116,3	101,2	99,2	118,2	136,7
Харчова промисловість	109,3	105,8	114,0	127,5	115,9	118,0	115,6	104,7	104,0	115,6	142,5
Текстильна промисловість та пошиття одягу	106,0	103,7	106,8	113,0	117,8	110,2	113,9	103,5	101,4	112,5	133,2
Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	114,8	108,8	110,5	115,0	109,2	105,3	113,6	105,3	101,5	117,3	149,1
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	124,9	107,1	113,7	154,2	87,8	142,1	124,5	96,0	93,3	128,4	130,8
Хімічна та нафтохімічна промисловість	112,5	111,2	113,7	135,7	113,5	111,9	121,3	106,0	98,7	126,0	149,2
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	111,8	112,7	115,0	143,6	113,2	107,7	126,1	131,5	105,8	119,0	133,0
Виробництво гумових та пластмасових виробів	115,3	106,7	110,3	115,1	115,2	108,0	113,1	102,2	102,2	112,3	137,5
Металургія та оброблення металу	118,3	108,6	124,5	147,7	93,1	125,8	119,1	96,4	95,0	126,3	135,3
Машинобудування	110,1	104,3	109,9	120,0	111,3	110,7	110,7	102,4	102,2	112,5	138,3
У т. ч. виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	110,8	108,6	108,3	111,2	114,5	109,7	106,6	101,4	102,2	112,5	138,3
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	114,4	106,3	110,0	115,5	114,7	106,9	106,7	104,6	101,5	108,4	127,0
Виробництво автотранспортних засобів та інших транспорт. засобів	106,4	99,8	110,7	127,5	107,5	113,3	115,8	101,9	95,8	105,0	113,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	110,0	120,0	130,5	131,3	111,5	118,7	118,0	114,2	102,3	115,9	134,4

Таблиця 3

Виробництво продукції, робіт, послуг, % [15]

Промисловість	2000	2010	2015
Добувна промисловість	12.0	10.0	10.9
Обробна промисловість	72.8	67.2	64.6
Харчова промисловість та переробка с/г продуктів	17.7	18.1	22.4
Легка промисловість	1.7	0.8	1.0
Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	3.3	2.6	3.3
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	3.7	7.0	3.4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6.7	4.0	5.2
Металургія та оброблення металу	23.0	18.8	15.9
Машинобудування	11.3	9.3	6.5
Інше виробництво	5.5	6.6	6.9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	15.2	22.8	24.5

міки реагувати та адаптуватися як до зовнішніх, так і до внутрішніх подразників, зберігаючи стабільні темпи економічного зростання. На стійкість до шоків впливає багато факторів, а саме: лібералізація товарних ринків через підвищення ефективності виробництва та розподілу ресурсів в економіці; фінансовий розвиток країни та відкритість економіки до міжнародної торгівлі (залежність від імпорту); рівень державного боргу. На галузеву стійкість, тобто здатність окремої галузі протистояти шокам, впливають також еластичність попиту для різних категорій товарів, державна підтримка окремих галузей економіки. Міжнародні дослідження вказують на те, що сектор споживчих товарів є більш стійким, ніж сектор інвестицій або проміжних товарів.

Загалом статистичний аналіз реакції промисловості України на шоківі впливи, а саме на світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр. та сучасну кризу кінця 2013 р., вказує на співпадіння рівня стійкості по галузях економіки України та ЄС. Найменш стійкими галузями промисловості економіки України є: машинобудування, у т. ч. виробництво авто-транспортних засобів та інших транспортних

засобів; металургійне виробництво, оброблення металу; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції. Найбільш стійкими галузями є: харчова промисловість, виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів.

Еластичність попиту за доходом може пояснити деякі з вимірних відмінностей у стійкості, все ж внутрішня фінансова політика грає значну роль в ослабленні впливу шоків, особливо в періоди сильних спадів. Це означає, що на додаток до проведення реформ із лібералізації ринків розробники політики можуть проводити політику регулювання попиту, зосереджену, зокрема, на виокремлених галузях із низькою стійкістю саме в періоди серйозних економічних потрясінь. Ця допомога не повинна бути прямою, а, наприклад, існувати у вигляді субсидій на покупку транспортних засобів для домашніх господарств та підприємств або для інвестицій у модернізацію основних фондів, що компенсує різке падіння попиту. Також добре продумана фіскальна політика може максимізувати вплив на зростання випуску і водночас мінімізувати витрати підприємств найменш стійких галузей промисловості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. European Commission, 2006, «The EU Economy 2006 Review – Adjustment Dynamics in the Euro Area: Experiences and Challenges», European Economy No. 6, November.
2. European Commission, 2012, «Measuring the macroeconomic resilience of industrial sectors in the EU and assessing the role of product market regulations», European Economy, Occasional Papers 112, July.
3. Grenouilleau D., Ratto M. and Roeger W., 2007, «Adjustment to shocks: a comparison between the Euro Area and the US using estimated DSGE models», Paper prepared for the OECD Workshop «Structural reforms and economic resilience: evidence and policy implications», held in Paris on 14th June 2007.
4. Duval R., Elmeskov J. and Vogel L., 2007, Structural policies and economic resilience to shocks, OECD Economics Department Working Papers ECO/WKP (2007) 27.

5. Pelkmans J., Acedo L. and Maravalle A., 2008, «How product market reforms lubricate shock adjustment in the euro area», European Economy Economic Papers no. 341, October.
6. Blanchard O. and Wolfers J., 2000, «The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence», The Economic Journal, Vol. 110, No. 462.
7. Griffith R., Harrison R. and Simpson H., 2010, Product Market Reform and Innovation in the EU. Scandinavian Journal of Economics, 112: 389-415.
8. Сундук А.М. Управління розвитком національної економіки в умовах глобальних викликів і загроз: [монографія] / А.М. Сундук; НАН України, ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – Київ: Логос, 2012. – 302 с.
9. Бойко А.В. Концептуалізація стійкості національної економіки / А.В. Бойко // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2014. – № 1(93). – С. 5-19.
10. Тищук Т.А. Пріоритети забезпечення зовнішньої стійкості економіки України / Т.А. Тищук // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1(26). С. 52-60.
11. Ahn S., 2002, Competition, innovation and productivity growth: A review of theory and evidence», OECD Economics Department Working Papers, N 317.
12. Artis M.J. and Okubo T., 2009, «Globalization and business cycle transmission», North American Journal of Economics and Finance, Vol. 20. – P. 91-99.
13. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – Київ, 2016. – 575 с.
14. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – Київ, 2013. – 551 с.
15. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 331.5

Природа стійкості соціальної сфери в умовах шоків впливів

Штундер І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
та конкурентної політики

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті мова йде про виявлення теоретичних основ стійкості соціальної сфери в умовах постійних економічних шоків. Обґрунтовано фактори, що впливають на процеси забезпечення стійкості соціальної сфери. Здійснено систематизацію ключових показників та виявлено перспективні напрями формування стійкості соціальної сфери в умовах невизначеності.

Ключові слова: стійкість соціальної сфери, економічні шоки, фактори стійкості соціальної сфери, індикатори стійкості, безробіття, зайнятість.

Штундер И.А. ПРИРОДА УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ШОКОВЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

В статье идет речь о выявлении теоретических аспектов устойчивости социальной сферы в условиях постоянных экономических шоков. Обоснованы факторы, влияющие на процессы обеспечения устойчивости социальной сферы. Осуществлена систематизация показателей и указаны направления формирования устойчивости социальной сферы в условиях неопределенности.

Ключевые слова: устойчивость социальной сферы, экономические шоки, факторы устойчивости социальной сферы, индикаторы устойчивости, безработица, занятость.

Shtunder I.O. THE NATURE OF SOCIAL SPHERE RESILIENCE TO SHOCKS

Identification of the theoretical foundations of the social sphere resilience to constant economic shocks has been revealed in the article. The author justifies the factors that influence the processes of ensuring the social sphere resilience. Systematization of indicators has been carried out and directions of formation of resilient social sphere in conditions of uncertainty have been specified.

Keywords: resilience of the social sphere, economic shocks, social resilience factors, resilience indicators, unemployment, employment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нестабільність у соціальній сфері негативно впливає на рівень добробуту суспільства, ступінь його соціальної захищеності, на процеси, що відбуваються на ринку праці, на сферу зайнятості населення, породжують настрої соціального утримання, деградацію трудового потенціалу. Разом із тим є загроза соціально-економічній стабільності у цілому. Актуальність досліджуваної проблеми викликана ще й тим, що соціальна сфера є досить специфічною порівняно з іншими, оскільки в її межах функціонує людський капітал, виклики формування якого зводять нанівець перехід до інноваційного розвитку, сучасних науково-технічних зрушень. Соціальна сфера є однією з найбільш уразливих в умовах системних шоків впливів, оскільки суспільству необхідний час для адаптації до них. Саме цим пояснюється необхідність дослідження стану

забезпечення стійкості соціальної сфери для напрацювання превентивних заходів та недопущення її дестабілізації, що може справити руйнівний вплив на інші сфери життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами, пов'язаними зі стабільністю соціальної сфери, займаються такі відомі дослідники, як А.В. Бойко, І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, О.Ф. Новікова, О.М. Палій, А.О. Приятельчук, В.А. Скуратівський, В.П. Трощинський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте зазначені дослідники здебільшого присвячують увагу загальнотеоретичним питанням соціальної сфери, соціальній політиці держави, проблемам формування соціальної безпеки в умовах економічної нестабільності. Невирішеними ж залишаються питання умов забезпечення стійкості соціальної сфери, її індикаторів,

факторів, що на неї впливають, а також заходів держави щодо посилення стійкості соціальної сфери.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями статті є обґрунтування природи стійкості соціальної сфери в умовах економічних потрясінь; систематизація показників стійкості соціальної сфери; виявлення напрямів формування стійкості соціальної сфери в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Накопичені роками негативні тенденції та проблеми в соціальній сфері створюють неабиякі загрози національній стабільності та подальшому розвитку суспільства у цілому, тому актуальним є дослідження стану забезпечення соціальної стійкості в Україні для розроблення попереджувальних заходів та недопущення загроз, які можуть дестабілізувати соціальну та інші сфери.

Чинниками, що зумовлюють процес забезпечення соціальної стійкості, є стан соціальних відносин у країні, соціальний захист громадян, їх пенсійне забезпечення. Особливо загострюються ці проблеми в умовах перманентних шоків впливів, коли необхідно постійно адаптуватися до нових викликів. Під економічним шоком розуміємо потрясіння, що має вплив на всю сферу господарської діяльності, ознаками якого є раптова зміна умов господарювання, стрибки в динаміці економічних показників, дестабілізація розвитку певного економічного об'єкта або економічної системи у цілому [1, с. 60].

Стійкість соціальної сфери якраз і передбачає її здатність швидко адаптуватися, нівелювати шоківні стани, знаходити такі компенсаційні механізми, щоб економічні суб'єкти відчували їх вплив найменшою мірою, тому одним із пріоритетних напрямів соціальної політики є спрямованість заходів на формування стійкості соціальної сфери. Дослідження показують, що поняття стійкості соціальної сфери у спеціальній науковій літературі обґрунтовується як: стан гарантованості правової та інституційної захищеності життєво важливих соціальних інтересів людини, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз [3, с. 17]; стан і характеристика міри досягнення оптимального рівня безпеки функціонування, відтворення і розвитку соціальної системи, яке забезпечується сукупністю здійснюваних державою і суспільством політичних, правових, економічних, ідеологічних, організаційних і соціально-психологічних заходів, які дають змогу

зберегти наявні в суспільстві конституційний устрій, соціальну стабільність, не допускаючи їх послаблення; характеристика ступеня соціальної стабільності суспільства; стан суспільства, за якого забезпечується нормальне його відтворення як демографічної популяції, як нації, як народу [4, с. 24].

Стійкість соціальної сфери як сукупність демографічних, економічних, соціальних, політичних та культурних аспектів, на думку А. Приятельчука, являє собою соціальну сталість, яка виступає як мета або стан соціальної стабільності. Стійкість соціальної сфери пов'язана зі здатністю до суспільної інтеграції та адаптації до умов, що постійно змінюються, тому передумовою забезпечення соціальної стійкості є наявність так званих запобіжних заходів, основним завданням яких є унеможливлення виходу основних елементів соціальної сфери за критично допустимі межі [5, с. 137].

На нашу думку, стійкість соціальної сфери – це стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкості до впливу чинників, які підвищують соціальні ризики. Поняття стійкості соціальної сфери є полікритеріарним і включає економічні, політичні, соціальні та духовні аспекти, відображає все те, що впливає на середовище існування людини, на якість життя та робить суспільство стабільним та здатним до розвитку.

Основні засади державної політики, спрямованої на забезпечення стійкості у соціальній сфері, визначено в Законі України «Про основи національної безпеки України»: створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення зростання рівня життя і добробуту населення.

Ознаками порушення стійкості соціальної сфери є: неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян; подолання бідності населення; ефективна зайнятість працездатного населення; недієва система охорони здоров'я і соціального захисту населення; зростання наркотичної залежності, алкоголізму; демографічна криза; зменшення можливостей здобуття якісної освіти; моральна та духовна деградація суспільства.

З погляду структури та ефективності функціонування стійкість соціальної сфери передбачає наявність суб'єктів, об'єктів, принципів, механізмів та інструментів державної політики забезпечення соціальної стійкості (рис. 1).

Пріоритетами держави в процесі формування стійкості соціальної сфери мають бути не мінімальні, а оптимальні соціальні стандарти життя, які забезпечуватимуть різним категоріям населення рівні соціальні можливості, перспективи горизонтальної та вертикальної мобільності й умови для саморозвитку особистості в суспільстві [6, с. 487].

Стійкість соціальної сфери забезпечується в процесі трансформації суспільних відносин. Основними індикаторами соціальної сфери, через які виявляється рівень забезпечення її стійкості, зокрема, є загальний добробут, рівень доходів населення, оплата праці, стан здоров'я, ситуація із зайнятістю, демографічна ситуація в країні, рівень диференціації в суспільстві, соціальний захист, пенсійне забезпечення. Стійкість соціальної сфери залежить від соціально-економічного розви-

тку країни, наявності людських, матеріальних та природних ресурсів. Стан соціальної стійкості в Україні характеризується низьким рівнем та якістю життя громадян, несформованістю середнього класу, значною часткою незаможного населення, демографічними проблемами, невисокими порівняно з європейськими країнами показниками середньої тривалості життя, значним старінням населення (табл. 1). Ситуація на вітчизняному ринку праці характеризується зростанням застійного безробіття, низькою ефективністю праці та недостатнім рівнем її оплати, зuboжінням значної частини працюючого населення, відсутністю умов збереження і розвитку інтелектуального потенціалу, погіршенням стану здоров'я працівників, низькою вартістю робочої сили. Соціальні деформації, а саме стрімке соціальне розшарування, зuboжіння

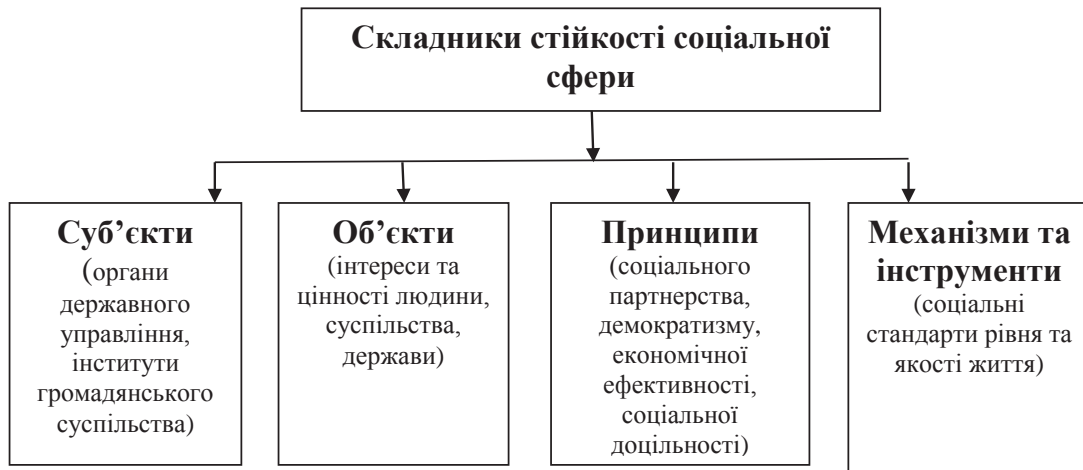


Рис. 1. Елементи стійкості соціальної сфери



Рис. 2. Чинники, що гальмують процеси формування стійкості соціальної сфери

значних прошарків населення, руйнування трудового потенціалу суспільства, створюють загрози формуванню стійкості соціальної сфери в Україні [7, с. 13]. Чинники, що гальмують процеси формування стійкості соціальної сфери, представлено на рис. 2.

Виходячи із цього, все, що знижує якість життя, завдає шкоди конкретній людині, суспільству в цілому, є факторами, які загрожують соціальній безпеці. Існує чітка залежність між показником соціальної стабільності суспільства та рівнем стійкості соціальної сфери. Порушення соціальної стабільності не сприяє формуванню соціальної стійкості.

В основу формування стійкості соціальної сфери, на нашу думку, має бути покладено: виявлення та усунення причин, що призводять до різкого розшарування суспільства; впровадження заходів із протидії кризовим демографічним процесам; створення ефективною системи соціального захисту, охорони та відновлення фізичного і духовного здоров'я людини; стимулювання розвитку та забезпечення всебічного захисту освітнього і культурного потенціалу країни.

Пріоритетними завданнями забезпечення стійкості соціальної сфери мають стати виявлення ризиків та загроз соціальній сфері, пошук резервів підвищення соціальної стійкості та прискорення соціально-економічного розвитку держави, розроблення механізмів, засобів і методів, за допомогою яких можна впливати на ті чинники, які порушують соціальну стійкість. Підвищенню ефективності процесу забезпечення стійкості соціальної сфери сприятиме модернізація усієї системи суспільних відносин, які б адекватно відповідали новим потребам суспільства та можливостям їх реалізації. Вважаємо за необхідне розробити цілу концепцію забезпечення стій-

кості соціальної сфери на стратегічному, тактичному рівнях і заходів, адекватних викликам сучасного суспільства. Оскільки безпосередній вплив на забезпечення стійкості соціальної сфери, формування добробуту людей справляють економічні відносини, насамперед відносини власності, то забезпеченню стійкості соціальної сфери сприятимуть створення умов для економічної свободи, можливість вільного вибору сфери господарської діяльності, розвиток підприємництва, економічна стабілізація, реформування відносин власності, лібералізація господарських зв'язків, що впливатиме на соціальний розвиток суспільства та забезпечить стійкість соціальної сфери у цілому.

Важливим у питаннях формування стійкості соціальної сфери є формування соціальних цінностей в економічній сфері, що ґрунтуються на свободі економічної діяльності, незалежності суб'єктів господарського життя, які сприяють соціальному розвитку, новій якості соціальних відносин, значно підвищують соціальний статус людини. Зниження рівня тінізації економіки, обмеження корумпованості та економічної злочинності сприятимуть посиленню економічних факторів соціального розвитку країни та забезпеченню стійкості соціальної сфери у цілому.

Суттєва роль у системі державної політики формування стійкості соціальної сфери відводиться процесам розвитку середнього класу як вагомому чиннику соціально-економічної стабільності суспільства на основі динамічних процесів соціальної мобільності. Формування соціальної структури суспільства, нової системи соціально-класових відносин, середнього класу в Україні значною мірою зумовлене зрілістю відносин власності як глибинного чинника розвитку економіки країни.

Таблиця 1

Індикатори стійкості соціальної сфери

№ п/п	Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Середня тривалість життя в Україні, років	67,72	67,96	70,44	71,38	71,30
2.	Середня тривалість життя у Польщі, років	73,6	74,8	76,2	77,4	77,5
3.	Середня тривалість життя у Франції, років	80,3	81,7	83,3	84,0	84,1
4.	Середня тривалість життя у Данії, років	76,9	78,3	79,3	80,8	80,9
5.	Демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне (15-70 років) (на 1000 осіб)	203	230	223	225	231

Джерело: розроблено автором на основі Статистичного щорічника України та Євростату за різні роки

Забезпечення стійкості соціальної сфери неможливе без розвитку соціально-трудова відносин. Мова йде про ефективне використання трудового потенціалу, забезпечення ефективної зайнятості, скорочення прихованого безробіття, створення нових та ефективно використаних робочих місць, розширення заходів активної політики зайнятості, розвиток підприємництва, здійснення політики підтримки самостійної зайнятості населення, підвищення його територіальної мобільності для перерозподілу робочої сили між регіонами. Все це сприятиме оптимізації доходів населення і формуванню середнього класу. Шляхом забезпечення стійкості соціальної сфери має стати трансформація політики доходів, яка забезпечуватиме підвищення рівня життя населення, стимулювання економічної активності, скорочення патерналістських настроїв у суспільстві, сприятиме формуванню необхідних надходжень до фондів соціального страхування та бюджетів усіх рівнів. Ґрунтова реформа системи оплати праці на основі формування обґрунтованих міжпосадових та міжкваліфікаційних співвідношень сприятиме посиленню стійкості соціальної сфери. Реформи в системі оплати праці варто спрямовувати на наближення рівня галузевої та кваліфікаційної структур оплати праці до реальних вартості та стану робочої сили, формування дієвого та гнучкого ринку праці, підвищення мобільності робочої сили. Розвиток самозайнятості, зайнятості у сфері малого бізнесу, зміни в системі оплати праці сприятимуть подоланню бідності населення, формуванню середнього класу, створенню умов для скорочення обсягів безповоротних зовнішніх трудових міграцій.

Шляхом забезпечення стійкості соціальної сфери, створення умов для реалізації соціального потенціалу людини є розвиток відносин соціального партнерства. Його мета – збалансування інтересів різних прошарків населення; утвердження соціальної злагоди, громадянського миру та спокою, врегулювання виробничих конфліктів, удоско-

налення взаємодії між державою, найманими працівниками та роботодавцями.

Особливими пріоритетами державної політики щодо забезпечення стійкості соціальної сфери є вдосконалення системи соціального захисту. Важливими є вдосконалення державних механізмів системи соціального захисту населення, підвищення добробуту громадян, боротьба з бідністю засобами ефективного та адресного соціального захисту, гарантування гідної оплати праці та справедливого пенсійного забезпечення, підтримка непрацездатних та вразливих верств населення.

Забезпечення стійкості соціальної сфери також неможливе без формування і стабільного функціонування системи пенсійного забезпечення. Зважаючи на песимістичні демографічні прогнози, низький середній рівень пенсійного забезпечення, поширення неформальної економіки та тіньової зайнятості, важливо реформувати систему пенсійного забезпечення. З-поміж пріоритетних заходів слід виділити: забезпечення єдиного і справедливого порядку призначення пенсій для всього населення; ліквідацію необґрунтованої диференціації пенсій за розміром; прискорення запровадження накопичувальної загальнообов'язкової пенсійної системи, що стимулюватиме подовження тривалості трудового стажу, сприятиме детінізації зайнятості та оплати праці, сплаті внесків на пенсійне страхування.

Висновки з цього дослідження. Аналіз природи стійкості соціальної сфери дає змогу обґрунтувати можливості її забезпечення в аспекті економічних, соціальних, трудових відносин, демографічних процесів, соціального захисту населення та пенсійного забезпечення. Формування стійкості соціальної сфери потребує розроблення та вдосконалення нормативної бази, системи оцінки ступеня стійкості соціальної сфери. Індикатором стійкості соціальної сфери є відсутність соціальних руйнувань, деструктивних проявів у соціальній сфері, які потребують для свого відновлення часу та значних зусиль усього суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку / О.Г. Білоцерківець, Т.В. Булай, Н.Ю. Гончар [та ін.]; за ред. І.В. Крючкової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування. – К., 2010. – 480 с.
2. Бойко А.В. Концептуалізація стійкості національної економіки / А.В. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1(93). – С. 5-19.
3. Скуратівський В.А. Соціальна політика: [навч. посіб.] / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – К.: УАДУ, 2003. – 365 с.

4. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

5. Приятельчук А.О. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин / А.О. Приятельчук, О.М. Іщенко // Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – 2010. – № 19. – С. 135-140.

6. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України: Постанова Верховної Ради України від 16 січня 1997 р. № 3/97 // Відомості Верховної Ради. – 1997. – № 10, Ст. 85; 2001. – № 9. – Ст. 38.

7. Державна політика в соціогуманітарній сфері: [підручник] / В.А. Скуратівський, В.П. Трощинський, П.К. Ситник [та ін.]; за заг. ред. В.А. Скуратівського, В.П. Трощинського. – К.: НАДУ, 2010. – 284 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.767

Використання роботів-консультантів для управління фінансовими активами на фондовому ринку

Кухтин О.Б.здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

У статті визначено специфіку використання роботів-консультантів для управління фінансовими активами на фондовому ринку. Описано етапи роботи роботизованих фінансових радників із потенційними інвесторами. Наведено розміри активів, які перебувають в управлінні провідних роботів-консультантів. Відзначено причини зростання популярності управління інвестиціями за допомогою роботів-консультантів. Визначено переваги від використання роботизованих фінансових радників та проблеми, які можуть виникнути у роботі з ними. Акцентовано увагу на перспективі зростання індустрії робото-консультування у зв'язку з високою зацікавленістю банків і фінансових установ до технологій штучного інтелекту.

Ключові слова: робот-консультант, інформаційні технології, техніко-технологічних інновації, фондовий ринок, управління інвестиційним портфелем.

Кухтын О.Б. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОБОТОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В статье определена специфика использования роботов-консультантов для управления финансовыми активами на фондовом рынке. Описаны этапы работы роботизированных финансовых советников с потенциальными инвесторами. Приведены размеры активов, находящихся в управлении ведущих роботов-консультантов. Отмечены причины роста популярности управления инвестициями с помощью роботов-консультантов. Определены преимущества от использования роботизированных финансовых советников и проблемы, которые могут возникнуть при работе с ними. Акцентировано внимание на перспективе роста индустрии робото-консультирования в связи с высокой заинтересованностью банков и финансовых учреждений в технологиях искусственного интеллекта.

Ключевые слова: робот-консультант, информационные технологии, технико-технологические инновации, фондовый рынок, управление инвестиционным портфелем.

Kukhtyn O.B. USING OF ROBO-ADVISORS FOR FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT IN THE STOCK MARKET

The specifics of the using of robo-advisors for managing financial assets in the stock market are defined in the article. The stages of work of robo-advisors with potential investors are described. The sizes of the assets, which are in the management of leading robo-advisors are given. The reasons of growth of popularity of investment management with the help of robo-advisors are noted. The advantages of using robo-advisors and the problems that may arise when working with them are given. The attention is focused on the prospect of growth of the industry of robo-advising in connection with the high interest of banks and financial institutions in the technologies of artificial intelligence.

Keywords: robo-advisors, information technologies, technical and technological innovations, stock market, investment portfolio management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками фондові ринки зазнали суттєвої трансформації під впливом інформаційних та техніко-технологічних інновацій. Ключову роль на них стали відігравати не люди, а комп'ютерні технології.

У розвинутих країнах інвестування вільних коштів у цінні папери стало звичним для зна-

чної частини населення. Оскільки фінансові установи одні з перших упроваджують найпередовіші та високовартісні технології, виникла потреба у створенні зручного і недорого інструменту управління фінансовими активами на фондовому ринку для непрофесійних інвесторів. Таким інструментом сьогодні є роботи-консультанти.

Роботи-консультанти здатні обробляти великі обсяги інформації за мінімальний період часу, не допускати помилок, які притаманні людям через певні психологічні фактори, формувати інвестиційні портфелі клієнтам за невисокі комісійні виплати. Заміна людей-консультантів на роботів, які здійснюють інвестиції, діючи за зареєстрованими алгоритмами, може зробити інвестиції доступнішими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність роботів-консультантів на фондовому ринку перебуває в центрі уваги таких зарубіжних учених, як: М. Феін [1], Р. Сайроні, М.К. Філіпс [2], М. Кайлік, М. Долата, Г. Швабе [3], М. Тертілт, П. Сколз [4], Т. Бейкер, Б. Делаерт [5]. Водночас у вітчизняній літературі діяльність роботизованих фінансових радників майже не досліджувалася.

З огляду на стрімкий розвиток різних галузей техніки та інформатики, що безпосередньо впливають на світовий фондовий ринок, необхідними є постійний аналіз діяльності систем комп'ютерного інвестиційного консультування та подальші дослідження з цієї проблематики, виходячи зі швидкого розвитку галузі робото-консультування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні особливостей і перспективи використання роботів-консультантів для управління фінансовими активами на фондовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток інформаційних технологій, засобів комунікації і зв'язку зумовив суттєві зміни на фондовому ринку. Як зазначає директор-розпорядник МВФ Крістін Лагард [6], робото-консультування є одним із видів інновацій у сфері фінансових технологій. Управління інвестиціями, засноване на базі повністю автоматизованих платформ, є значним проривом у розвитку індустрії. Це дає змогу надавати послуги індивідуального управління, які раніше були доступні тільки забезпеченим клієнтам, масовій аудиторії з мінімальними витратами.

Роботи-консультанти являють собою фінансовий сервіс з управління добробутом, що надає в режимі онлайн автоматично згенеровані інвестиційні рішення, сформовані на основі алгоритмічної обробки інформації. Вони відрізняються від роботів для високочастотної алгоритмічної торгівлі, які вимагають професійного налаштування користувачем під конкретні фінансові інструменти. Роботи-консультанти розраховані на персональне застосування непрофесійними користувачами

і представлені програмами з доступом через комп'ютер або мобільний пристрій чи гібридними рішеннями, які поєднують цифрові технології із залученням людини для фінансового планування та консультування клієнта [7].

Перші роботи-консультанти з'явилися у 2008 році в США, а потім використання автоматизованих платформ для формування інвестиційного портфеля стало популярним у Європі, Канаді, Австралії та навіть в Індії, і з кожним роком їх число і сума активів під їх управлінням швидко зростає.

Роботи-консультанти розраховані насамперед на приватних інвесторів, які роблять вклади на тривалий термін. Суть функціонування роботів-консультантів полягає в тому, щоб допомогти клієнтам, насамперед роздрібним інвесторам, сформувати свій індивідуальний інвестиційний портфель для кожної конкретної ситуації або кілька варіантів такого портфеля на вибір з невеликими відхиленнями за ризиком. Вони дають змогу правильно врахувати ключові критерії фінансових інструментів, закласти в модель інвестиційного портфеля передбачуваний рівень інфляції та інші параметри.

Обов'язки робота-консультанта, як правило, складаються з декількох етапів. На першому етапі він оцінює інформацію про споживача послуг для визначення схильності до ризику й аналізу цілей інвестування. Сюди належить аналіз віку інвестора, потреб клієнта, запланованого обсягу інвестицій і ризик-профіль інвестора (його схильність або несхильність до ризику).

На практиці клієнт інвестиційної компанії власноруч заповнює електронну анкету, яка містить великий блок питань щодо його накопичень і власності, рівня доходу і знань в галузі фінансового ринку, наявності страхових продуктів і відношення до страхування, наявності утриманців і регулярних великих витрат, а також низку питань щодо сприйнятливості клієнта до ризику.

Робот-консультант проводить аналіз зібраних даних, і клієнт отримує інформацію про те, чи підходить йому за рівнем ризику модель інвестиційної стратегії та інвестиційного портфеля, в деталях описуючи, яким чином і чому його кошти повинні бути інвестовані в ті чи інші фінансові інструменти [7].

На другому етапі здійснюється дистанційне відкриття інвестиційного рахунку та поповнення його.

На третьому етапі на основі обробки даних про клієнта і доступної інформації з фондо-

вого ринку робот-консультант пропонує способи формування оптимального інвестиційного портфеля. Зазвичай він формується з біржових інвестиційних фондів (ETF), які дають змогу забезпечити належний рівень диверсифікації вкладень і оптимальне співвідношення ризик/доходність, а алгоритм автоматично складає і підтримує оптимальне поєднання часток активів у портфелі.

На четвертому етапі здійснюється подальше управління (перебалансування) інвестиційного портфеля клієнта.

Таким чином, робот-консультант фактично виконує функції портфельного керуючого. Але водночас процес інвестиційного консультування роботом-консультантом базується на математичних алгоритмах, які не потребують втручання консультанта-людини. Використовується повністю автоматичний процес як для визначення початкового розподілу активів інвестора, так і для подальшого управління інвестиційним портфелем клієнта.

Розміри активів, які перебувають в управлінні компаній, що надають послуги робо-консультування, станом на початок 2017 року наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розміри активів, які знаходяться в управлінні компаній, які надають послуги робо-консультування

Назва компаній, які надають послуги робо-консультування	Країна	Розмір активів, млн. дол. США
The Vanguard Group	США	47 000
Charles Schwab Corporation	США	10 200
Betterment	США	7360
Wealthfront	США	5010
Personal Capital	США	3600
FutureAdvisor	США	808
Nutmeg	Велико-британія	751
AssetBuilder	США	671
Wealthsimple	Канада	574
Financial Guard	США	454
Scalable Capital	Німеччина	125

Джерело: [8]

Найбільшої популярності роботи-консультанти зараз набули в США. Одна з провідних компаній Нью-Йорка – Betterment – має понад 150 тис. клієнтів. Вона обіцяє їм не тільки вкладення коштів відповідно до їх особис-

тих завдань і побажань, але і ставить цілком певну кількісну мету: домогтися результатів, які будуть на 4,3% вищими, ніж у типового інвестора, який самостійно займається своїми вкладеннями [9].

Зростання популярності роботів-консультантів зумовлене такими причинами, як [10]:

- значно нижчі розміри комісії порівняно з традиційним ринком, що робить послуги доступними для споживачів масового ринку;

- створення додаткових переваг, пов'язаних із легкістю доступу до послуг (будь-яке місце, будь-який час, необхідна тільки наявність точки виходу в Інтернет);

- розширення аналітичних можливостей роботів-консультантів. Тобто такі системи можуть забезпечувати високу персоналізацію та облік специфічних вимог клієнтів протягом довгого часу;

- зниження бар'єру входу на ринок для нових фірм, які економлять на дорогих консультантах, що збільшує конкуренцію на ринку, підвищує якість послуг і знижує їх вартість для споживача;

- включення можливостей роботів-консультантів у гібридні рішення, що створює додаткову цінність пропонованих послуг.

Роботи-консультанти, на відміну від інвестиційного консультанта, можуть одночасно обслуговувати сотні клієнтів. На відміну від людини, якій властиво помилятися, робо-консультант використовує оптимальні для клієнта інвестиційні продукти, працює строго в інтересах клієнта і за чітким алгоритмом.

На світовому ринку роботизовані фінансові радники стягують комісію у розмірі від 0,59% до 1,18% від активів, що перебувають у їх управлінні, тоді як послуги традиційних фахівців із фінансового планування є суттєво дорожчими та доступні лише невеликій частині населення розвинених країн [11]. Так, компанія Wealthfront взагалі не стягує плати з клієнтів, якщо вони інвестують суму до 10 тисяч доларів США. Низькі розцінки зумовлені невеликими витратами на персонал і приміщення, а також інвестиційними уподобаннями [12].

Основні проблеми, пов'язані з використанням роботів-консультантів, зумовлені такими їх особливостями, як вразливість до хакерських атак, які можуть використовувати ці сервіси для організації інсайдерської торгівлі і технічних збоїв та застосування загальних алгоритмів формування стратегій для широких груп користувачів. Тому дуже важливим є те, щоб алгоритми в системі комп'ютерного інвестиційного консультування були акценто-

вані не тільки на максимальній ефективності управління коштами клієнта, а й на розумінні справжніх прагнень останнього.

Найближчими роками індустрія робото-консультування буде зростати прискореними темпами. Цьому сприяє і високий інтерес банків та фінансових установ до технологій штучного інтелекту, і низька вартість роботів-консультантів для брокерів і постачальників фінансових послуг [13].

Більшість експертів у цій сфері вважають, що найбільш перспективною виглядає комбінована схема використання роботів-консультантів – це команда інвестиційних консультантів, підсилена роботизованими фінансовими радниками.

Міжнародний фінансовий консультант Ісаак Беккер вважає, що в перспективі роботи-консультанти будуть обслуговувати не тільки дрібних клієнтів, а й клієнтів із великими сумами вкладень [12]. Розвиток технологій штучного інтелекту і методів обробки даних приведе до поширення більш складних систем робото-консультування для прийняття різних фінансових рішень і їх виконання залежно від побажань користувача. За прогнозами аналітиків, до 2020 року близько 5% усіх інвестицій буде здійснюватися роботами-

консультантами, розмір активів під їх управлінням буде становити близько 2,2 трлн доларів [14].

Висновки з цього дослідження. Одним із видів інновацій у сфері фінансових технологій стало робото-консультування. Роботи-консультанти – це фінансовий сервіс, розрахований на персональне застосування непрофесійними користувачами. Вони фактично виконують функції портфельного керуючого, працюючи строго в інтересах клієнта. Сьогодні це дуже зручний, вигідний і недорогий інструмент управління фінансовими активами на фондовому ринку. Програмні платформи і дистанційне обслуговування здешевлюють процеси і, відповідно, дають змогу запропонувати послуги управління капіталом людям, які раніше не розглядалися як клієнти.

Сфера робото-консультування набирає все більшої популярності. Розміри активів, які перебувають в управлінні роботизованих фінансових радників, щороку зростають у рази. У перспективі роботи-консультанти будуть обслуговувати не тільки роздрібних, а й великих клієнтів. Найбільш перспективною є комбінована схема поєднання професійної команди інвестиційних консультантів та роботизованих фінансових радників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Fain M. Robo-advisors: a closer look. – Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2658701
2. Phillips M. K. Leaning into the Turn. Asset managers are racing to find a new business model. – Available at: <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/cfm.v27.n2.13>
3. Kilic M., Dolata M., Schwabe G. Why do you ask all those questions? Supporting client profiling in financial service encounters. – Available at: <http://scholarspace.manoa.hawaii.edu/handle/10125/41734>
4. Tertilt M., Scholz P. To Advise, or Not to Advise – How Robo-Advisors Evaluate the Risk Preferences of Private Investors. – Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2913178
5. Baker T., Dellaert B. Regulating Robo Advisors: Old Policy Goals, New Challenges – Available at: <http://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=pennwhartonppi>
6. Lagarde C. Fintech – A Brave New World for the Financial Sector? – Available at: <https://blogs.imf.org/2017/03/21/fintech-a-brave-new-world-for-the-financial-sector>
7. Финансовые робо-эдвайзеры. Автоматизированные онлайн-сервисы для формирования портфеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/forum/?PAGE_NAME=read&FID=21&TID=314658
8. America Is The Realm Of The Robo-Advisor. – Available at: <https://www.statista.com/chart/8127/america-is-the-realm-of-the-robo-advisor/>
9. Роботы-консультанты в мире инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infinplan.ru/Robo-advisors-v-mire-investicij>
10. Робо-эдвайзер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fomag.ru/custom-links/?id=10804>
11. Average Financial Advisor Fees & Costs | 2017 Report | Understanding Advisory & Investment Management Fees. – Available at: <http://www.advisoryhq.com/articles/financial-advisor-fees-wealth-managers-lanners-and-fee-only-advisors/>
12. Восстание машин: могут ли робо-эдвайзеры сделать инвестиции доступнее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/money/26/08/2016/57bea9a794757a8ee74ed>

13. Могут ли робо-эдвайзеры заменить управляющих [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/29/57beaeae9a794757a8ee74ed>

14. Новые финансовые технологии. Роботы-консультанты управляют благосостоянием / Глобальные технологические тренды. – 2016. – № 11 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/trendletter/news/197551098.html>

Офшорні схеми в європейському оподаткуванні

Максименко А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Досліджено методи податкового планування з використанням офшорних механізмів. Конкретизовано напрями податкового планування Ірландії. Детально проаналізовано податкову стратегію, відому як «подвійний ірландський із голландським сандвіч», та ідентифіковано неоднозначні наслідки її застосування. На реальних прикладах дано оцінку ефектам, що виникають від застосування податкових преференцій в контексті податкового планування.

Ключові слова: податкове навантаження, податкова політика, податкове регулювання, офшорні схеми, офшорні механізми.

Максименко А.В. ОФШОРНЫЕ СХЕМЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Исследованы методы налогового планирования с использованием оффшорных механизмов. Конкретизованы направления налогового планирования Ирландии. Детально проанализирована налоговая стратегия, известная как «двойной ирландский и голландский сэндвич» и идентифицированы неоднозначные последствия ее применения. На реальных примерах дана оценка эффектам, возникающим от применения налоговых преференций в контексте налогового планирования.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговая политика, налоговое регулирование, оффшорные схемы, оффшорные механизмы.

Maksymenko A.V. OFFSHORE SCHEMES IN EUROPEAN TAXATION

The methods of tax planning using offshore arrangements are researched. The directions of Ireland's tax planning are specified. The tax strategy known as the «Double Irish with a Dutch sandwich» is analyzed in detail and identified ambiguous consequences of its use. The effects arising from the use of tax preferences in the context of tax planning evaluated in real-world examples.

Keywords: tax burden, tax policy, tax regulation, offshore schemes, offshore mechanisms.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні роки у зв'язку із загальною глобалізацією світового бізнесу зростає участь офшорного сектора у світовій економіці, що, своєю чергою, призвело до збільшення стурбованості суспільства потенційною загрозою незаконних операцій у рамках світової фінансової системи. Якщо раніше «антиофшорна» боротьба була справою кожної окремої держави, то нині вона набула всесвітнього значення. У ній активно беруть участь такі міжнародні організації, як ОЕРС, ФАТФ та європейські інституції.

Водночас меншою мірою акцентується увага на тому, що офшорні зони (у широкому розумінні) надають компаніям можливість заощадження значної кількості капіталу за рахунок розумного використання такого фінансового інструменту, як податкове планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання проблематики офшорної діяльності, виходячи з різнобічності цього явища і можливості віднесення його

до різних сфер діяльності, тією чи іншою мірою досліджували такі вітчизняні автори, як Є.В. Редзюк, П.С. Корнієнко, Є.А. Вергун, Ю.Г. Козак, Т.Є. Мозговий, І.С. Комар та ін. Під час даного дослідження також були використані розробки зарубіжних учених, таких, як J. Fichtner, Y.S. Park, L. Errico, A. Musalem, S. Prem та ін., які висвітлюють різні аспекти застосування офшорних схем у податковому плануванні. Однак низка аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишилася недостатньо розкритою. Зокрема, потребують конкретизації податкові детермінанти застосування офшорних зон та надання пропозицій щодо оптимізації податкового навантаження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в уточненні особливостей застосування офшорних схем та конкретизації офшорних механізмів в європейському оподаткуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Офшорні центри є невід'ємною частиною системи міжнародних економіч-

них відносин. Вони виникли в процесі історичного розвитку світового співтовариства і були зумовлені передусім економічними чинниками. Протягом останніх років офшорна діяльність посідає все більш важливе місце у функціонуванні світової фінансової системи.

Габріель Зухман нещодавно підрахував, що фінансове багатство в розмірі майже 8 трильйонів доларів США утримується офшорах – це сума, яка становить майже 50% від ВВП ЄС або США. Оцінки багатств в офшорах мережі Tax Justice є ще вищими і знаходяться в діапазоні від 21 до 32 трильйонів доларів США [1].

Малі країни з невеликими внутрішніми фінансовими секторами можуть сприяти створенню офшорного бізнесу і стати офшорним фінансовим центром за цілою низкою причин. До них належать ведення видів діяльності, що приносять прибуток, підвищення рівня зайнятості в приймаючій країні, а також збільшення державних доходів за рахунок ліцензійних зборів тощо. Дійсно, деякі успішні офшорні фінансові центри, такі як Кайманові Острови і Нормандські Острови, звикли покладатися на офшорний бізнес як на основне джерело як державних доходів, так і економічної діяльності [2].

Створення офшорного центру у країні зазвичай є обдуману спробою спеціалізувати економіку на експорті фінансових послуг для отримання доходів, які часто становлять критичну частину національного доходу.

Надходження від цього експорту, як правило, складаються з:

- виплат за фінансові послуги, надані підприємствам нерезидентам, що зареєстровані в офшорі (банківські збори за консультаційні послуги і фінансовий інжиніринг);
- зборів за посередницькі послуги, наприклад ті, які стосуються кредитних ліній, фінансового лізингу та обміну іноземних валют; комісія за управління фондами, а також за проведення операцій із цінними паперами включно з брокерськими послугами, андеррайтингом тощо; послуги, пов'язані з управлінням активами, і депозитарні послуги безпеки тощо);
- реєстраційних/оновлюючих плат за отримання/подовження ліцензії юридичних осіб (офшорні банки, страхові компанії, міжнародні бізнес-компанії, трасти, майно тощо).

Одним із можливих способів визначення, чи є юрисдикція офшором, є визначення співвідношення між іноземними активами та ВВП. Цей показник ще називають коефіцієнтом інтенсивності офшору. Відповідно до цих роз-

рахунків, у 2013 р. у Кайманових Островів це співвідношення було таким: 4 173/2,7, а коефіцієнт становив 1 545,6. На другому місці за коефіцієнтом інтенсивності офшору знаходилися Британські Віргінські Острови з коефіцієнтом 1 070 (1 177/1,1). На третьому місці з коефіцієнтом 200, знаходилися Маршалові Острови [3].

Що ж до поширення популярності офшорів серед компаній, то для успішного функціонування в умовах ринкової економіки їм необхідно шукати способи збільшення своїх прибутків, не збільшуючи при цьому величину витрат, зокрема на сплату податків. Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми стає використання зон із низькими ставками податків на прибуток. Офшорна компанія є одним із найпоширеніших корпоративних інструментів, що забезпечують оптимальне проведення закордонних операцій. Використання офшорних фірм дає змогу компаніям на законних підставах знижувати свої податки.

Офшорні фінансові центри можуть використовуватися на законних підставах, а компанії можуть отримати переваги від: 1) нижчого оподаткування і, як наслідок, збільшення прибутку після сплати податків; 2) простіших нормативних вимог, що знижують непряме оподаткування; 3) мінімально необхідних формальностей, необхідних для реєстрації; 4) наявності адекватних правових рамок, що гарантують цілісність відносин між принципалом і агентом; 5) близькості до країн із масштабною економікою або країн, що приваблюють приплив капіталу; 6) від спеціалізованих послуг, що доступні з певних офшорних центрів; 7) свободи від валютного контролю; 8) використання офшору як засобу для захисту активів від впливу судових процесів [2].

В останні роки спостерігається все більш широке визнання суспільством та, зокрема, науковцями необхідності поліпшення розуміння суті діяльності офшорних фінансових центрів, оскільки ці центри захопили значну частину глобальних фінансових потоків (відповідно до підрахунків економістів, приблизно половина фінансових потоків проходить через офшори [1]), тому слід детальніше зупинитися на проблемних аспектах офшорної діяльності.

Проблеми, пов'язані з офшорними територіями в Європі, вирішуються комплексно, виходячи з чинних правил держав-учасниць. Виходячи із цього, регулювання офшорного бізнесу можна представити у вигляді двох незалежних напрямів: внутрішнього і зовнішнього інститу-

ційного контролю. Останній, зокрема, поділяються на три рівні: міжнародний, внутрішньорегіональний та місцевий. Для оптимізації своєї діяльності досліджується функціонування як материнської компанії, так і філій в умовах різних країн, розробляються та впроваджуються схеми щодо їхньої діяльності.

Актуалізуючи питання офшорних механізмів в європейському оподаткуванні, слід наголосити що в класичному розумінні на території Європи майже не існує чистих офшорів, тому використовуються складні схеми, коли офшорна компанія отримує «прописку» в потрібній юрисдикції для отримання податкової оптимізації, тобто, іншими словами, знаходить незаборонені законодавством лазівки в заслонах, поставлених структурою податкового контролю.

Діяльність із виведення прибутків значно зменшується, якщо країна впроваджує або посилює вимоги до документації з трансфертного ціноутворення. Відповідно до моделі, розробленої науковцями, виведення прибутків зменшується приблизно на 50%, якщо вимоги до трансфертного ціноутворення посилюються. Законодавче регулювання трансфертного ціноутворення має позитивний ефект, незважаючи на адміністративне навантаження на фірми та податкові органи [4].

Країни ЄС дотримуються договору про автоматичний обмін інформацією та впроваджують ініціативу BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). BEPS має на меті боротися з тим, що багатонаціональні компанії мають конкурентну перевагу над національними шляхом закриття «лазівок», які виникають на міжнародному рівні та дають змогу ТНК мінімізувати їх податкове навантаження. Цей план включає 15 заходів боротьби з ухиленням від оподаткування. У грудні 2012 р. Європейська Комісія прийняла план дій для посилення боротьби проти податкового шахрайства й ухилення від оподаткування. Він включав більше 30 заходів, покриваючи автоматичний обмін інформацією, агресивне податкове планування, податкову конкуренцію, прозорість між країнами на корпоративному рівні та сплаті ПДВ [5, с. 4-5].

Незважаючи на уніфікацію різних сфер діяльності ЄС, залишається ризик подвійного оподаткування під час транскордонної виплати дивідендів. Для уникнення подвійного оподаткування в державах – членах ЄС була прийнята Директива 90/435/ЕЕС [6], яка стосується оподаткування дочірніх і материнських компаній, що знаходяться в різних дер-

жавах-членах. Вони можуть оподатковуватися двічі, оскільки податок стягується і державою, в яку надходять гроші, і державою, де знаходиться платник (withholding tax) – податок, який стягується на виплати за кордон. Директива передбачає усунення податку з джерела в державі компанії – платника дивідендів із паралельним вирахуванням компанією – одержувачем дивідендів податку, сплаченого з розподіленого прибутку компанією – платником дивідендів або виключенням дивідендів з оподаткування. Для мінімізації ухилень від сплати податків із 2015 р. були внесені зміни в цю Директиву: європейські країни більше не зможуть надавати податкові пільги компаніям, які не ведуть реальну економічну діяльність у країнах Євросоюзу.

Найбільш відома схема уникнення оподаткування використовується за рахунок Ірландії. Країна є привабливою юрисдикцією для підприємців, які бажають мати престижну компанію на території ЄС із помірним режимом оподаткування: податкова ставка на доходи становить 12,5% й є однією з найнижчих в ЄС. Згідно з ірландським законодавством і договорами щодо уникнення подвійного оподаткування, компанії – резиденти інших країн, тобто платники податків інших країн, в Ірландії податки не платять [7].

Ірландія має широку мережу договорів про усунення подвійного оподаткування. Крім того, укладені інші податкові угоди з низкою країн, відповідно до яких від податку «джерела доходу» майже цілком звільнені відсотки, рентні платежі за володіння літаками і нерухомістю. Подібні договори Ірландією укладені з Бельгією, Німеччиною, Данією, Люксембургом, Норвегією, Швецією, Швейцарією.

В Ірландії під час сплати податку існує можливість заліку іноземного податку (foreign tax credit), сплаченого у відповідній державі, у рахунок ірландського податку, що підлягає сплаті і належать до тієї ж категорії доходів. Причому така можливість є й за відсутності між країнами податкової угоди (одностороннє звільнення).

При цьому розмір заліку не може перевищувати суми ірландського податку, що підлягає сплаті із закордонного доходу. Наприклад, ірландська компанія, сплачуючи податок із дивідендів, отриманих від іноземної дочірньої компанії, має право зарахувати суму податку, сплаченого цією дочірньою компанією у своїй країні з доходів, з яких були розподілені ці дивіденди (або суму сплаченого в даній країні податку з джерела під час виплати дивідендів в Ірландію) [8].

Також важливо звернути увагу на той факт, що під час увезення в Ірландію товарів із країни – члена ЄС ірландський ПДВ не сплачується на кордоні, але вноситься покупцем у декларацію як такий, що підлягає сплаті за відповідний податковий період. У тій же декларації покупець указує і вхідний ПДВ на ту ж суму, що він приймає до відрахування (у разі, звичайно, якщо ці товари придбані для реалізації). Таким чином, під час увезення в Ірландію товарів із країн ЄС ПДВ найчастіше фактично не сплачується.

На відміну від багатьох інших юрисдикцій офшорні компанії в Ірландії мають право вести діяльність і на території цієї країни. Водночас вони зберігають пільги, які звільняють їх від податків на доходи, отримані за кордоном. Доходи, джерело яких знаходиться у самій Ірландії, обкладаються за пільговою ставкою. За законами країни ірландська компанія, яка веде діяльність за кордоном, може бути визнана нерезидентною і звільнена від податків, якщо її акціонери і директори – нерезиденти Ірландії.

Центральне управління статистики країни Ірландії повідомляє, що за 2016 р. ВВП зріс на 26,3%. Експерти пов'язують різке зростання ВВП Ірландії з перенесенням до цієї країни штаб-квартир великих міжнародних корпорацій, яких приваблювали низькі ставки податку на прибуток [9].

Основна схема, яку використовують міжнародні корпорації – це Подвійний Ірландський

із Голландським сандвіч (Double Irish Dutch Sandwich). Суть схеми полягає в жонглюванні платежами з використанням інтелектуальної власності (рис. 1).

Спочатку закордонна компанія (американська ТНК) передає нематеріальні активи афілійованій фірмі, зареєстрованій в Ірландії. Ірландія не вважає резидентами компанії, керовані з-за кордону, тому її управління розміщується в офшорній зоні, де відсутнє взагалі оподаткування прибутку. Друга компанія створюється в Голландії і субліцензує права на інтелектуальну власність в ірландській компанії. Наступним кроком є передача такої ж ліцензії на інтелектуальну власність третій компанії, зареєстрованій в Ірландії. Голландське законодавство дає змогу передавати технології абсолютно безкоштовно з податкового погляду. При цьому ірландська компанія № 2 – 100-відсоткова «дочка» компанії № 1. Фактично компанії передають нематеріальні активи одна одній, по ходу очищаючи їх від податкового тягаря. Ірландська компанія № 2 є податковим резидентом Ірландії, і вся діяльність ведеться через неї. У результаті прибуток у вигляді роялті проходить через першу фірму в Ірландії, яка сплачує податок в офшорній зоні [10, с. 687-690].

За останні роки на побідних схемах намагалися викрити найбільші технологічні ТНК, зокрема Google та Apple. Так, Google перерахувала 10,7 млрд. євро (\$12 млрд.) через Нідерланди в Бермуди в 2014 р. за допомогою

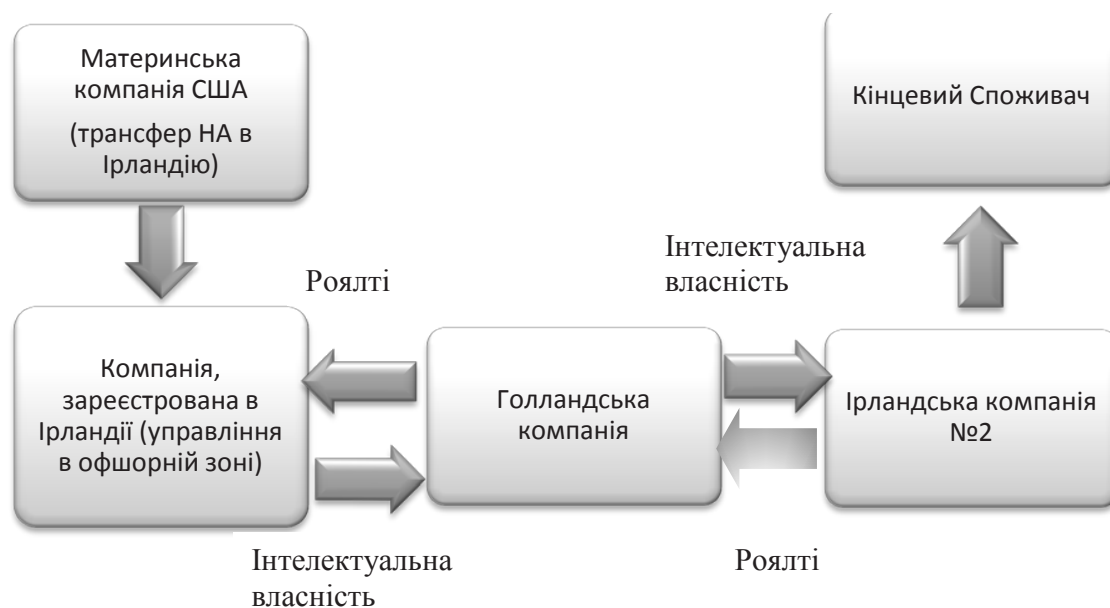


Рис. 1. Схема оптимізації оподаткування «подвійний ірландський із голландським сандвіч»

Джерело: складено автором на основі [10]

побудови схеми, що дає їм змогу не оподатковувати більшу частину іноземного прибутку. Рахунки Google в Нідерландах показують, що відділення переказало майже весь свій дохід, а саме виплати роялті від ірландської філії, через яку проходить більшість доходів за межами США, до підрозділу, розташованому на Бермудах, а зареєстрованому в Ірландії під назвою Google Ireland Holdings. Це дає змогу Google, що є частиною холдингу Alphabet Inc, не підпадати під оподаткування в США податком на прибуток або європейським податком на дивіденди. Ця схема вже десять років дає змогу Alphabet Inc використовувати ефективну податкову ставку лише у 6% від його доходів за межами США, що становить близько чверті середньої податкової ставки на зарубіжних ринках. Ця угода з 2005 по 2015 р. дала змогу Google сплатити лише близько 200 млн. фунтів стерлінгів податків у Великій Британії, тоді як отриманий дохід становив 24 млрд. фунтів стерлінгів. Як показали рахунки Google, Нідерланди Holdings NV, що не має співробітників, у Голландії сплатили лише 2,8 млн. євро податку [11].

Яскравим прикладом застосування для зменшення оподаткування може служити угода, укладена в листопаді 2015 р. Pfizer Inc. придбала виробника ботоксу Allergan Plc. заради зменшення ставки оподаткування, що спричинило жорсткі політичні дебати щодо такої фінансової маневру. Сума угоди становила 160 млрд. дол., або 363,63 дол. за акцію. У результаті такого поглинання була створена найбільша у світі фармацевтична компанія, і головний офіс Pfizer буде перенесено до Ірландії, що також стане прикладом

найбільшого перенесення головного офісу компанії зі США для зменшення податкового зобов'язання. Щоб уникнути подальших обмежень, транзакція була подана так, ніби менша, зареєстрована в Дубліні компанія Allergan Plc. купує Pfizer, хоча об'єднана компанія матиме назву Pfizer Plc. До цього компанія намагалася за 118 млрд. дол. придбати британську AstraZeneca, але угода не відбулася через незгоду управління компаніями та політиками. Таким чином, Pfizer знизила оподаткування з 40% до 12,5% [12].

Висновки з цього дослідження. Отже, кожна країна Європейського Союзу має окрему податкову систему. На рівні спільного уряду врегульовуються питання максимальних і мінімальних ставок податків, оподаткування руху товарів та послуг між країнами ЄС та боротьби з уникненням від оподаткування і виведенням прибутків за кордон. Такі країни, як Ірландія та Нідерланди, створили умови для міжнародних корпорацій, за яких вони можуть законним способом значно зменшувати своє податкове навантаження.

Питання вибору фінансового механізму використання офшору, який дав би змогу здійснити оптимальне податкове планування, у сучасних умовах для компаній є надзвичайно важливим. Звісно, не можна не звернути увагу на те, що кожна компанія є унікальною, тому не існує стандартизованих загальних методів використання офшорів. Що ж до Ірландії, то після детальнішого аналізу їх податкової системи були наведені можливі оптимізаційні схеми у цій країні. Податкова політика Ірландії сприяє розміщенню у цій країні наукоємних компаній, у чому зацікавлені як уряд, так і корпорації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Fichtner J. How Apple and Other Multinationals Avoid Taxes and Accountability: Analyzing Offshore Finance as a Complex Network of Ownership Ties / Jan Fichtner // University of Amsterdam. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corpnet.uva.nl/2016/09/>.
2. Offshore Financial Havens: Their Role in International Capital Flows // Singapore Management University. Dissertations and Theses Collection. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=1030&context=etd_coll
3. Fichtner J. The Offshore – Intensity Ratio. Identifying the Strongest Magnets for Foreign Capital / Jan Fichtner // City University of London. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0011/287138/CITYPERC-WPS-201502.pdf
4. Lohse T. Do Transfer Prices Laws Limit International Income Shifting? Evidence from European Multinationals / T. Lohse, N. Riedel // Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper. – 2013. – 30 p.
5. Herrington M. A Call to rewrite the fundamentals of international taxation: The OECD BEPS Action Plan / M. Herrington, C. Lowel // International Transfer Pricing Journal. – 2013. – № 6. – С. 4-5.
6. Council directive 90/435/EEC of 23 July 1990 // OJ. – 1990. – L. 225 – P. 6-9.
7. Офшор Ірландія // Finance Business Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fbs-tax.com/uk/ofshorni-kompanii/onshori/onshor-irlandiya/>.

8. Компании в Ирландии // Инвестиционное планирование. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.conclav.ru/offshore/europe/zone/ilreland.html>
9. Калюков Е. Ирландия сообщила о росте ВВП на 26% / Е. Калюков // РБК. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/12/07/2016/578517f49a794718948163ae>
10. Brothers J. From the Double Irish to the Bermuda Triangle / Joseph B. Brothers // Tax Analysts. – 2014. – P. 687-695.
11. Sterling T., Bergin T. Google accounts show 11 billion euros moved via low tax 'Dutch sandwich' in 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/us-google-tax-idUSKCN0VS1GP>
12. Smith G., Groden C. Pfizer, Allergan Confirm \$160 Billion Merger Deal – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fortune.com/2015/11/23/Pfizer-allergan-merger

Роль міжнародних фінансових організацій у забезпеченні міжнародної валютної ліквідності

Олійник А.А.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто діяльність міжнародних фінансових організацій, визначено їх роль у забезпеченні міжнародної валютної ліквідності. Проаналізовано проблеми функціонування МВФ як кредитора останньої інстанції на сучасному етапі. Здійснено оцінку формування валютних резервів розвинених країн та країн, що розвиваються. Розглянуто особливості діяльності групи Світового банку та регіональних банків розвитку в інвестиційному забезпеченні розвитку країн. Визначено перспективність створення АБІІ у зміні композиту міжнародних валютних резервів.

Ключові слова: міжнародна валютна ліквідність, міжнародні фінансові організації, МВФ, Світовий банк, регіональні банки розвитку, АБІІ.

Олейник А.А. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

В статье рассмотрена деятельность международных финансовых организаций, определена их роль в обеспечении международной валютной ликвидности. Проанализированы проблемы функционирования МВФ как кредитора последней инстанции на современном этапе. Осуществлена оценка формирования валютных резервов развитых стран и развивающихся стран. Рассмотрены особенности деятельности группы Всемирного банка и региональных банков развития в инвестиционном обеспечении развития стран. Определена перспективность создания АБИИ в изменении композита международных валютных резервов.

Ключевые слова: международная валютная ликвидность, международные финансовые организации, МВФ, Всемирный банк, региональные банки развития, АБИИ.

Oliinyk A.A. INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS' ROLE IN PROVIDING INTERNATIONAL RESERVES AND FOREIGN CURRENCY LIQUIDITY

The article examines the activities of international financial institutions and their role in providing international reserves and foreign currency liquidity. The problems of functioning of the IMF as a lender of last resort at the present stage are analyzed. The assessment of international reserves formation of advanced economies and developing countries was conducted. The peculiarities of the activity of the World Bank Group and regional development banks in the investment support of the development of countries are considered. Prospects of the AIB creation in the modification of the composite of international reserves are defined.

Keywords: international reserves and foreign currency liquidity, international financial institutions, IMF, World Bank, regional development banks, AIB.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку світових валютних відносин пріоритетним є забезпечення достатності та якості формування валютних резервів країни. Міжнародна ліквідність як комплекс джерел кредитування та фінансування всесвітнього грошового обороту, який залежить від достатності міжнародних резервних коштів у глобальній системі валют, забезпечує стабільне функціонування країни, а головне – стабільність та прогнозованість валютно-курсової політики країни. В умовах нестабільності глобального та інтегрованого світового економічного простору виникає потреба у забезпеченні наявності доступних та достатніх фінансових ресурсів задля згладжування фінансових та валют-

них кризових станів національних економік. Особливої значущості набувають міжнародні фінансові організації, що надають фінансування та забезпечують вкладення коштів у різні проекти. У таких умовах актуалізується питання формування міжнародної валютної ліквідності шляхом фінансування міжнародними фінансовими організаціями держав, які потребують інвестицій та позик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з вивченням ролі міжнародних фінансових організацій в умовах глобалізації, відображені в роботах таких авторів, як А.П. Голяков, Ю.Г. Козак, Т.Н. Нешатаєва, Д. Аксьонов, Н.І. Ковальчук, Р. Козловський, В.В. Козюк. Вони розглядають принципи організації та управління міжнародними валют-

ними резервами. Дж. Айзенман, Дж. Дул, М. Бусієр вивчають проблематику зростання валютних резервів країн, що розвиваються.

Проте існує необхідність в оцінці та аналізі діяльності міжнародних фінансових організацій як гаранта міжнародної валютної ліквідності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення функцій міжнародних фінансових організацій та їх ролі у забезпеченні валютної ліквідності на основі аналізу наявних тенденцій фінансування та кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним елементом національної валютної системи є спроможність монетарної влади забезпечити стабільність національного валютного курсу та унеможливити його різкі коливання за зміни фундаментальних чинників економічного стану країни. Тому необхідним є формування достатнього та оптимального розміру міжнародних валютних резервів, тобто забезпечення формування міжнародної валютної ліквідності.

Міжнародною валютною ліквідністю являється спроможність країни забезпечити своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами [1, с. 246].

Зазвичай структура міжнародної валютної ліквідності включає в себе офіційні валютні резерви, золоті резерви, резервну позицію в МВФ, рахунки в СДР, боргові цінні папери та інші ліквідні активи зовнішньоекономічної діяльності.

За допомогою міжнародної валютної ліквідності забезпечується проведення державою курсової політики щодо здійснення валютних інтервенцій, а також формуються заощадження держави, тобто запаси ліквідності.

Крім цього, достатність сформованих валютних резервів та ліквідність банківської системи забезпечують надійність та високий рівень національної фінансової та економічної безпеки загалом [2; 3; 4; 5].

Головним валютно-фінансовим інститутом, який забезпечує функцію стабільності світової валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ). Фонд проводить роботу зі сприяння міжнародній торгівлі, сталому економічному розвитку та зростанню, а також високій зайнятості та скороченню бідності у світі [6, с. 233].

Фінансування МВФ дає членам організації необхідний перепочинок для подолання проблем із платіжним балансом: влада країн розробляє у тісній співпраці з МВФ програми стабілі-

зації, що підтримуються фінансуванням Фонду, і продовжує фінансову підтримку, що зумовлено ефективною реалізацією цих програм.

З початку ведення діяльності у 1950-х рр. МВФ в основному надавав короткострокові кредити стейт-бай розміром 25% квоти країни-члена для задоволення потреб розвинутих країн у покритті короткострокового дефіциту платіжного балансу. З самого початку актуалізувалось значення МВФ як кредитора останньої інстанції для надання короткострокової ліквідності з метою стабілізації національних валютних курсів. Однак із кризою Бреттон-Вудської валютної системи уже з 1970-х рр. акцент роботи МВФ змістився у бік країн, що розвиваються (в основному колишні колонії розвинутих країн, що здобули незалежність), розширився спектр роботи із забезпечення виходу країн-позичальників із банківської кризи та кризи публічних фінансів. З 1980-х, а особливо з 1990-х рр. робота Фонду була більшою мірою зосереджена на формуванні адекватних інструментів макроекономічної політики для подолання кризи країн Латинської Америки та забезпечення переходу країн планової економіки до ринкових умов [7].

Викладений короткий огляд діяльності МВФ показав, що Фонд, незважаючи на корінні зміни власної статутної функції та деякі прорахунки у жорстких структурних реформах країн у 80-х і 90-х рр., що ним нав'язувалися, залишався одним із головних інститутів забезпечення ліквідності країн-членів.

Відповідно до методики МВФ міжнародна ліквідність відображає реальні наявні резерви кожної країни в доларовому еквіваленті та низку зовнішніх інших вимог (зобов'язань) країн чи зовнішніх активів, які розміщені у вигляді депозитів в інших банках.

Ключовою характеристикою для визначення достатності міжнародної валютної ліквідності є показник резервів у місяцях імпорту.

Вимога щодо обсягів валютних резервів у розмірі тримісячного імпорту була сформульована МВФ у період Бреттон-Вудської валютної системи. Основне завдання цього критерію було пов'язане із забезпеченням балансу зовнішньоторговельних операцій країн-членів за наявності обмеженості руху міжнародного капіталу.

Істотне зростання величини капіталу МВФ відбулося після 2009 р. як реакція на світову фінансову кризу, а в 2010 і 2011 рр. Фонд прийняв подальші реформи. Ці реформи були спрямовані на зміцнення інструментів для

запобігання кризам, зменшення ланцюгової реакції у час системних криз, а також адаптацію інструментів з урахуванням економічних показників і умов держав-членів. Після вступу в дію збільшення квот у межах чотирнадцятого загального перегляду квот ліміти доступу в рамках механізмів непільгового фінансування МВФ були переглянуті і збільшені на початку 2016 р. [8].

Для збільшення фінансової підтримки найбідніших країн світу ці пільгові ресурси, доступні країнам із низькими доходами в межах Трастового фонду на цілі скорочення бідності і сприяння економічному зростанню, були істотно збільшені в 2009 р., при цьому середні ліміти доступу в рамках механізмів пільгового фінансування МВФ подвоїлися. Крім того, у 2015 р. норми і ліміти доступу були підвищені на 50%. Такі безвідсоткові кредити надаються до кінця 2016 р., тоді як процентні ставки з надзвичайного фінансування постійно встановлені на нульовому рівні. Зараз вживаються заходи для забезпечення додаткових кредитних ресурсів розміром приблизно 15 млрд дол. США (11 млрд СДР) для підтримки пільгового кредитування з боку МВФ [8].

Варто зазначити, що попри збільшення потенційних ресурсів МВФ, що можуть бути надані країнам-членам, монетарні органи влади країн забезпечують збільшення власних валютних резервів. Особливо ці тенденції

поширилися з початку XXI ст. Аналіз вказує на підвищену чутливість у зростанні валютних резервів порівняно з ростом міжнародної торгівлі (рис. 1). При цьому, якщо для розвинутих країн показник покриття валютними резервами обсягу імпорту товарів і послуг за 2000-2016 рр. зріс із 2,1 до 5,2 міс. річного імпорту або у два рази, то для країн, що розвиваються, показник за аналізований період зріс у понад 3 рази – з 2,8 міс. у 2000 р. до 10,5 міс. у 2016 р.

Основне зростання валютних резервів припадає на країни Східно-Азійського регіону. Так, найбільшим золотовалютним держателем (обсяг резервів близько 3 трлн дол.) є Китай. На країни Азії (Китай, Індія) припадає 58% сукупних резервів, Близького Сходу (Саудівська Аравія) – 20%, Західної півкулі (Бразилія, Мексика) – 12%. Найменшими є золотовалютні резерви країн Африки, що пояснює їх участь у валютних союзах з метою мінімізації зовнішніх шоків.

Хоча причинами вказаного вище явища можна назвати підвищення мотиву самострахування, особливо в період зняття обмежень на рух міжнародного фінансового капіталу, а також необхідність і бажання країн, що розвиваються, уникнути ревальвації національної валюти для утримання конкурентних переваг на міжнародному ринку, одну з головних ролей у цьому процесі відіграла політика МВФ [9; 10]. Основними фактори впливу Фонду є:

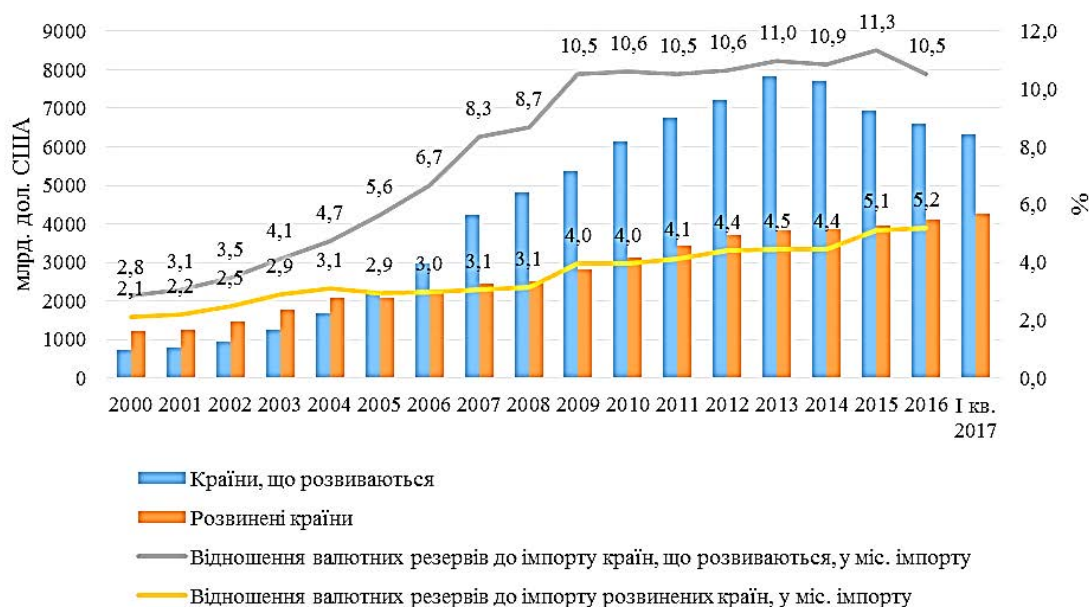


Рис. 1. Динаміка накопичення золотовалютних резервів розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, а також показників відношення валютних резервів до імпорту країн, у міс. імпорту

Джерело: побудовано автором на основі [8]

1) критика Фонду щодо проведення макроекономічної політики щодо виходу країни з фінансово-валютної кризи. Поворотним моментом у зростанні недовіри до політики Фонду стала Азійська фінансова криза 1997 р. Беззастережне виконання монетаристських рекомендацій МВФ, наприклад, Аргентиною привело до великих соціальних потрясінь та деградації її економіки. Критика діяльності МВФ, зокрема Дж. Соросом та ін., аргументувалася відсутністю конкретного підходу до

потреб економіки країн-боржників, внаслідок чого вони втрачали внутрішній інвестиційний потенціал для розвитку;

2) проблема розширення ресурсної бази та узгодження інтересів розвинутих країн та країн, що розвиваються. Необхідність подолання наслідків світової кризи і реалізації національних антикризових програм потребувала більш масштабних заходів збільшення кредитних ресурсів МВФ. У 2010 р затверджено прийняте «Групою 20» на саміті в Лон-

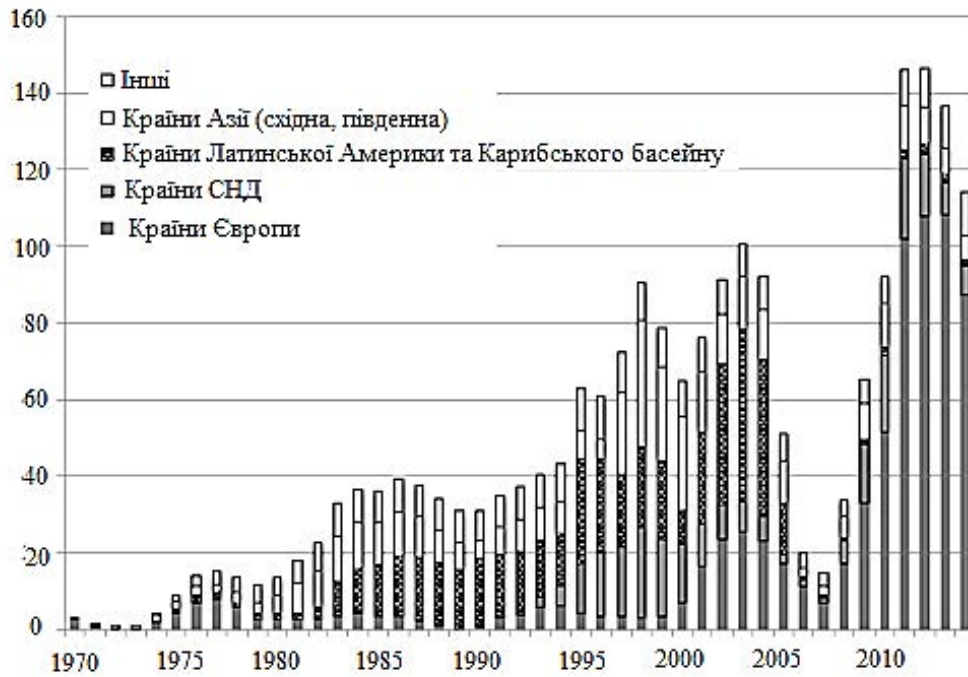


Рис. 2. Регіональна концентрація розподілених фінансових ресурсів МВФ (масштабовано за рівнем цін 2009 р.)

Джерело: побудовано автором на основі [8]

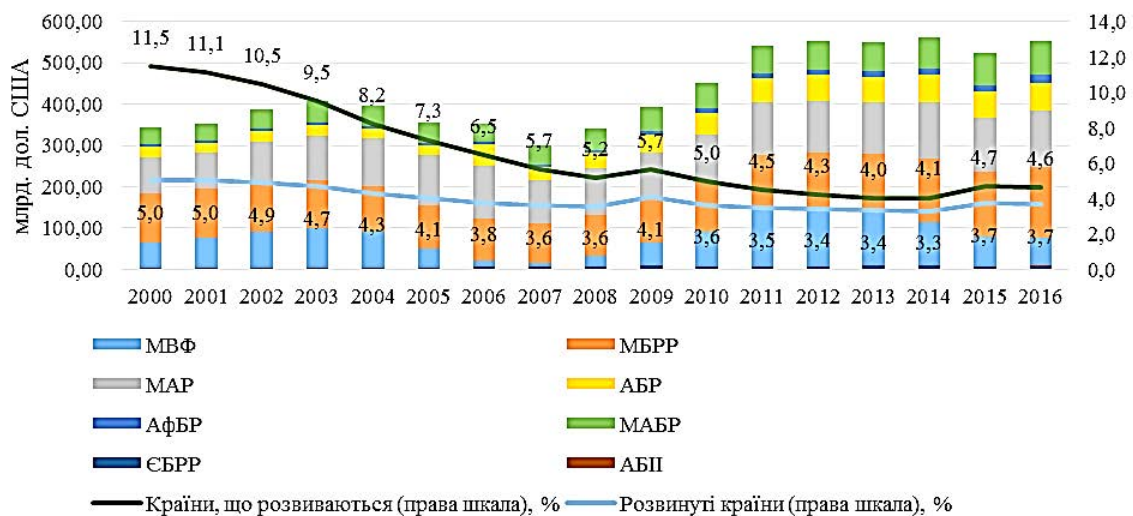


Рис. 3. Динаміка заборгованості країн-членів перед МФО та відношення заборгованості МФО в операціях імпорту товарів та послуг розвинутих країн і країн, що розвиваються

Джерело: побудовано автором на основі [11; 12; 13; 14; 15; 16; 17]

доні (квітень 2009 р.) рішення про подвоєння квот із 238,1 млрд СДР (357,6 млрд дол.) до близько 476,8 млрд СДР (733 млрд дол.). Однак ратифікація країнами-членами цієї домовленості, яка передбачає також зміни у системі управління Фондом, і здійснення відповідних додаткових внесків затримується. Досвід подібних «пакетних реформ» квот і управління свідчить, що розвинені країни, що володіють більшістю голосів, неохоче приймають зменшення свого впливу в керівництві Фондом, у зв'язку з цим реорганізація управління структури і, відповідно, здійснення необхідних внесків затягується. Крім цього, формула, за якою відбувається перерахунок квот, також викликає дискусії серед розвинених країн і країн, що розвиваються.

Внаслідок цього роль МВФ як кредитора останньої інстанції дещо знизилась. Це твердження обґрунтовується тим, що, по-перше, найбільше зростання резервів за аналізований період відбулося саме в країнах Східно-Азійського регіону, а по-друге, регіональна структура країн, з якими працює Фонд, на сучасному етапі кардинально змінилася. Станом на 2016 р. основні країни-боржники МВФ розміщені у Європі (Греція, Ірландія, Португалія, Румунія, Україна). Деякою мірою вплив МВФ на валютну ліквідність знизився в країнах, що розвиваються (Азійського регіону та регіону Латинської Америки) (рис. 2).

Крім цього, нові програми Фонду, такі як гнучка кредитна лінія (FCL) та лінія превентивної підтримки і ліквідності (PLL), сьогодні не відзначаються особливим інтересом з боку потенційних позичальників, оскільки FCL має тільки трьох заявників (Колумбія, Мексика і Польща), тоді як PLL було організовано лише у двох країнах (колишній Югославській республіці Македонія і Марокко). Країни-партнери не поспішають використовувати кредитні лінії, оскільки досвід роботи Фонду з позичальником здебільшого означав наявність у останнього значних проблем в економічній та валютній політиці. Тому співробітництво з Фондом автоматично накладало на країну ризики інвестиційної непривабливості та низької кредитної здатності.

Крім МВФ, до організацій, які здійснюють кредитні та інвестиційні операції, належать група Світового Банку, регіональні банки розвитку, Азійський банк інфраструктурних інвестицій, Банк міжнародних розрахунків та інші інститути.

Практика свідчить, що, хоча заборгованість країн перед МФО й обсяги фінансування

зросли у понад 1,5 раза, їх частка щодо основних показників зовнішньоекономічної діяльності дещо зменшилась. Так, щодо імпорту розвинених країн частка заборгованості перед МФО зменшилася з 5% у 2000 р. до 3,7%. Більш різкий спад відбувся у країнах, що розвиваються (з 11,5% до 3,7%) (рис. 3).

Питання організації кредитування Світовим банком тісно пов'язане з функціонуванням МВФ. Адже відповідно до Статуту Світового банку умовою членства в організації є членство в МВФ. Із позиції забезпечення ліквідності країн-членів відповідно до завдань тисячоліття банк забезпечує кредитування інфраструктурних проектів із метою формування глобального партнерства в цілях розвитку [16].

Регіональні банки розвитку (Азійський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Європейський банк розвитку) являються МФО, що кредитують офіційні органи влади, приватні проекти з метою зміцнення та сприяння розвитку країн, що розвиваються.

Важливою спільною ознакою між МВФ, Світовим банком та регіональними банками розвитку є контроль прийняття рішень групою розвинутих країн (США та країн Єврозони), внаслідок чого посилюються протиріччя між змінами на світовому ринку товарів, фінансових ресурсів та позиціонуванням країн, що розвиваються, і розвинутих країн.

З огляду на вищезазначені проблеми, КНР у кінці 1990-х рр. запропонувала країнам АСЕАН, Японії і Республіці Корея (РК) сформувати систему валютних своп-угод для запобігання криз неплатежів, схожих на ту, що сталася в 1997-1998 рр. Така система була сформована в 2002-2010 рр. Станом на кінець 2013 р. Китай уклав валютних своп-угод на загальну суму 2,5 трлн юанів (близько 410 млрд дол.). Фактично система своп-угод сприяла накопиченню значних валютних ресурсів усіма країнами Азії, а також мінімізації впливу МВФ у регіоні [18].

Крім цього, низькі обсяги ресурсів, що пропонуються Світовим банком та АБР для кредитування регіону, стали поштовхом до створення нового міжнародного інституту – Азіатського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ). Статут організації був затверджений у розмірі 100 млрд дол. [17].

На нашу думку, створення АБІІ є продовженням політики Китаю щодо утвердження юаня як резервної валюти. Підтвердженням цьому є те, що вже з 2010-2011 рр. сукупна частка інших валют (австралійський долар,

канадський долар та ін.), крім офіційно внесених до складу кошику СДР, перевищує частку фунту та ієни, становивши станом на кінець I кв. 2017 р. 7,4% (рис. 4). А з часу офіційного внесення юаня до складу кошика СДР (2016 р.) валютні резерви, номіновані в юанях, лише будуть зростати.

Важливості набувають МФО, що забезпечують зростання інвестиційного потенціалу країн та формують передумови зміцнення міжнародної валютної ліквідності.

Так, Міжнародна фінансова корпорація [14], що входить до Групи Світового банку, є найбільшим глобальним інститутом розвитку, діяльність якого зосереджена винятково на приватному секторі країн, що розвиваються. МФК використовує продукти та послуги, так само, як і продукти та послуги інших інститутів, що входять до Групи Світового банку, щоби пропонувати клієнтам рішення з максимальним позитивним впливом на розвиток. МФК задіює фінансовий потенціал, технічні знання, глобальний досвід і новаторське мислення, щоб допомагати партнерам у подоланні фінансових, операційних і політико-економічних труднощів.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) [12] є банком Європейського Союзу, який представляє інтереси держав-членів Європейського Союзу. Він тісно співпрацює з іншими інституціями ЄС для реалізації політики ЄС. Він є одним із найбільших у світі багатосторонніх позичальників та кредиторів, який надає фінансування для сталого інвестицій-

ного проекту, що сприяє досягненню цілей політики ЄС. Понад 90% діяльності банку відбувається в Європі, але він також є великим інвестором у всьому світі.

З метою вдосконалення співробітництва країн із МФО щодо забезпечення міжнародної валютної ліквідності насамперед необхідно розробити певну систему оцінки, що враховуватиме негативний вплив МФО під час прийняття рішень стосовно надання ліквідності країнам-членам. Таким чином, вдасться оцінити масштаби ризиків для всієї фінансової системи. Така система забезпечить перерозподіл ризиків фінансування з центральних банків на МФО. Інструментами в межах цієї пропозиції можуть бути додаткові вимоги до капіталу, збору, податку або страхової премії. Наприклад, МВФ пропонує три різних підходи до вимірювання системного ризику ліквідності та інструментів його обмеження, такі як індекс системного ризику ліквідності (ІСРЛ), модель ліквідності з поправкою на системний ризик та модель макроекономічних стрес-тестів [8]. Усі три методи враховують ризики в різні періоди часу і в різних організаціях. Критично важливим результатом однієї з моделей був висновок про те, що під час недавньої кризи загальна ймовірність загальносистемної нестачі ліквідності банків була вищою, ніж просто сума ризиків ліквідності, пов'язаних із кожним окремим банком.

Також важливою проблемою є дефіцит регулятивної політики МВФ стосовно дій ФРС та ЄЦБ щодо м'якої грошової політики

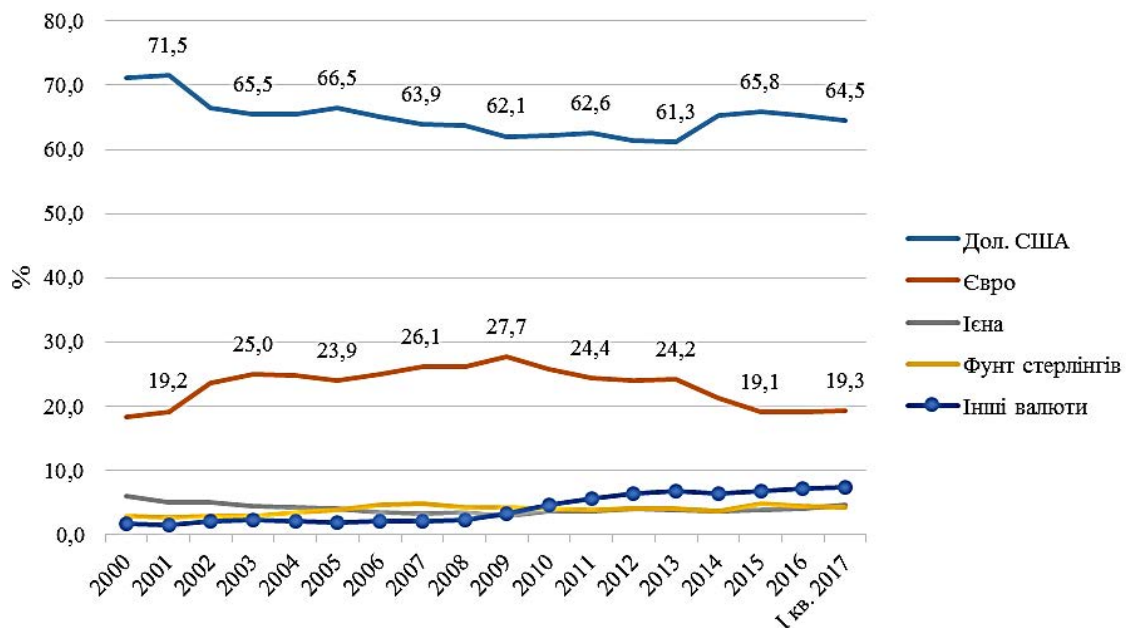


Рис. 4. Склад валютних резервів за номінальними валютами

Джерело: побудовано автором на основі [8]

та всесвітнього зниження процентних ставок, що створює значні обсяги грошової маси, яка перетікає з однієї країни до іншої. У підсумку країни, що розвиваються, змушені захищатися від цих потоків, збільшуючи нагромадження валютних резервів.

Висновки з цього дослідження. Шляхом надання позик та кредитів міжнародні фінансові організації виконують свою основну роль – переливання капіталу з метою забезпечення міжнародної валютної ліквідності. Безліч упроваджених проектів у різних сферах сприяють не лише розширенню обся-

гів виробництва в країнах, а й забезпечують економічне зростання цих країн. Крім того, забезпечується стабільність купівельної спроможності громадян та валютного курсу національних грошових одиниць.

Дослідження показує необхідність удосконалення системи прийняття рішень МВФ щодо збільшення обсягів ресурсної бази та оцінки ризиків ліквідності під час співпраці МФО з країнами. Поява нових альтернативних організацій, таких як АБІІ, стає новим поштовхом у фінансовому зміцненні регіонального розвитку країн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
2. Аксьонов Д. Управління золотовалютними резервами в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.htm
3. Ковальчук Н.І. Золотовалютні резерви в контексті національної безпеки [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/porta_l/soc_gum/naukma/law/2008_77/19_kovalchuk_ni.PDF
4. Козловський Р. Світові тенденції акумуляції та використання міжнародних золотовалютних резервів www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_2/WORLD_ECONOMY_AND_INTERNATIONAL/002.pdf
5. Козюк В.В. Валютні резерви в глобальних умовах / Козюк В.В. // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 127-137.
6. Міжнародні організації: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Кутайні З. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 483 с.
7. Нешатаева Т.Н. Мировой банк и Международный валютный фонд: правовая идея и реальность / Т.Н. Нешатаева // Московский журнал международного права. – 1993. – № 2 – С. 82-98.
8. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
9. Dooley M. An Essay on the Revived Bretton Woods System / M. Dooley, D. Folkerts-Landau, P. Garber // National Bureau of Economic Research Working Paper. – 2003. – 9971.
10. Aizenman J. International reserves: precautionary versus mercantilist views, theory and evidence / J. Aizenman and J. Lee // Open Economies Review. – 2007. – № 18. – Р. 191-214.
11. Офіційний сайт Європейського банку реконструкцій та розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/ru/news/2015/-300-.html>
12. Офіційний сайт Європейського інвестиційного банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/about/index.htm>
13. Офіційний сайт Міжамериканського банку розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iadb.org>
14. Офіційний сайт Міжнародної фінансової корпорації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ifc.org>
15. Офіційний сайт Африканського банку розвитку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.afdb.org>
16. Офіційний сайт Світового банку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
17. Офіційний сайт Азіатського банку інфраструктурних інвестицій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.aiib.org>
18. PBoC currency swaps to boost global RMB: ANZ // Global Capital. 2013. November 11. URL: <http://www.globalcapital.com/article/jbwzrctv83cz/pboc-currencyswaps-to-boost-global-rmb-anz>

УДК 339.564-035.63/.64(4-672ЄС)

Особливості експорту продукції вітчизняної харчової промисловості до ЄС

Туніцька Ю.М.

кандидат економічних наук, старший викладач
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті здійснено ґрунтовний аналіз товарної структури та динаміки експорту вітчизняної продукції харчової промисловості до ЄС за 2007-2016 рр. Встановлено переваги від дії режиму вільної торгівлі з ЄС для українських підприємств-експортерів. Визначено причини гальмування процесів завоювання європейського ринку. Досліджено особливості та результати застосування в ЄС заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання щодо експорту української продукції харчової промисловості. Запропоновано альтернативні європейському напрями розвитку останньої.

Ключові слова: харчова промисловість, зона вільної торгівлі, експорт, мито, тарифна квота, інновації, якість, стандартизація.

Туницкая Ю.Н. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЕС

В статье осуществлен подробный анализ товарной структуры и динамики экспорта отечественной продукции пищевой промышленности в ЕС в 2007-2016 гг. Установлены преимущества от действия режима свободной торговли с ЕС для украинских предприятий-экспортеров. Определены причины торможения процессов завоевания европейского рынка. Исследованы особенности и результаты применения в ЕС мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в отношении экспорта украинской продукции пищевой промышленности. Предложены альтернативные европейскому направления развития последней.

Ключевые слова: пищевая промышленность, зона свободной торговли, экспорт, пошлина, тарифная квота, инновации, качество, стандартизация.

Tunitska J.M. FEATURES OF DOMESTIC FOOD INDUSTRY PRODUCTS EXPORT TO EU

A thorough analysis of the commodity structure and dynamics of the domestic food products export to the EU in 2007-2016 was made in the article. The advantages of the free trade regime with the EU for Ukrainian exporters have been established. The reasons of the processes inhibition of the European market conquest are determined. Features and the application results of customs-tariff and non-tariff regulation measures on the Ukrainian food products export in the EU are investigated. Alternative ways of development for domestic food industry are proposed.

Keywords: food industry, free trade zone, export, duty, tariff quota, innovation, quality, standardization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ратифікація у 2014 р., а згодом і набуття чинності Угоди про асоціацію України з ЄС та створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) сприяли поглибленню торговельних відносин, наближенню вітчизняної харчової промисловості до європейських стандартів та розширенню її присутності на продовольчому ринку країн – членів ЄС. Харчова промисловість України отримала відповідний вектор розвитку, додаткові переваги та певні виклики, подолання яких може стати для неї не тільки кроком до підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності, а й інструментом зміцнення економіки країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку підгалузей вітчизняної харчової промисловості на різних етапах досліджували такі вчені, як: П. Борщевський,

Л. Дейнеко, А. Заїнчковський, П. Купчак, Д. Крисанов, П. Осіпов, В. Прядко, М. Сичевський, Н. Скопенко, Л. Чернюк та ін. Визначенню напрямів інтеграції продовольчого сектора економіки в умовах євроінтеграційного розвитку присвячено праці В. Геєця, Т. Осташко, Л. Шинкарук, Т. Зінчук, О. Школьного та ін. Проте поглиблення процесів євроінтеграції в Україні вимагає подальшого дослідження проблем, з якими стикаються вітчизняні виробники харчової продукції під час експорту на ринки країн – членів ЄС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз товарної структури та динаміки експорту вітчизняної продукції харчової промисловості до ЄС за 2007-2016 рр., виявлення причин гальмування процесів завоювання європейського ринку та обґрунтування шляхів їх подолання за умов функціонування ЗВТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж останніх років Україна опинилася під впливом потужних факторів, пов'язаних із внутрішніми політичними та економічними подіями та несприятливою кон'юктурою на основних світових ринках збуту. У результаті радикальних змін у географічній та товарній структурі зовнішньоторговельних відносин харчова промисловість стала драйвером економічного розвитку країни.

Нині товарна структура експорту харчової промисловості України диверсифікується до ЄС завдяки новій для нього продукції та поступовій переорієнтації з ринку РФ.

Однак попри свою привабливість ринок ЄС нині перебуває не в найкращій ситуації через *санкції Росії проти продукції харчової промисловості ЄС*, які будуть діяти до 31 грудня 2018 р. [1] і, відповідно, цей ринок є дуже чутливим і наповненим своїми внутрішніми товарами.

Частка продукції харчової промисловості в загальному експорті товарів до ЄС за досліджуваний період зросла майже в два рази і в 2016 р. становила 14,5%, а позитивне сальдо зовнішньоторговельних операцій збільшилося у сім разів і становило 871 млн. дол. США (табл. 1).

Основними групами товарів харчової промисловості, що експортувалися до ЄС протягом 2007-2016 рр., є молоко та молочні продукти, жири та олії тваринного або рослинного походження, цукор і кондитерські вироби із цукру, продукти переробки овочів, залишки та відходи харчової промисловості. Сальдо зовнішньої торгівлі цими продуктами є позитивним.

Стрімкій динаміці експорту харчової продукції до країн ЄС сприяло введення торгових преференцій для українських підприємств із кінця квітня 2014 р., які передбачали механізм одностороннього застосування з боку ЄС положень угоди про поглиблену та всеосяжну ЗВТ, включаючи скасування або зниження ввізних мит і надання тарифних квот. Ці преференції мали на меті надання додаткової підтримки українським експортерам за умов втрати значної частини зовнішніх ринків через економічну та політичну кризу в країні.

Так, мито на 83,4% вітчизняних сільгосптоварів та товарів харчопрому було знижено до нуля, при цьому середня ставка мита для українських харчової продукції впала з 22% до 0,5%. Щодо 15,9% (33 тарифні квоти) зазначених вище товарів, зокрема до низки продуктів тваринного та рослинного походження,

кількох позицій готових харчових та інших продуктів, наприклад цукор, сік, оброблені томати, етанол та цигарки, почали діяти так звані тарифні квоти, у разі перевищення яких застосовуються ставки мита, які діяли до УА.

За шість місяців 2015 р. відбулося суттєве скорочення обсягів експорту продуктів харчування до ЄС відносно першого півріччя 2016 р. – на 27,9% [3]. На це вплинуло знецінення гривні, що спричинило обмеження можливостей виробників у закупівлі імпоротної сировини, обладнання та матеріалів, а також уведення в дію додаткового імпортного збору, збільшення вартості продукції і, відповідно, зниження її конкурентоспроможності на європейському ринку.

З початку 2016 р. замість режиму автономних преференцій застосовується зона вільної торгівлі (ЗВТ), яка передбачає протягом наступних десяти років поступове зниження ставок мита до нуля та лінійне розширення обсягів тарифних квот для кількох товарів із 2017 р., що дасть можливість експортувати в ЄС на 18-20% більше харчової продукції, ніж за відсутності лібералізації. У перший рік дії ЗВТ застосовуються ті самі мита, що й у рамках АТП, тому додаткових стимулів для експорту товарів харчової промисловості не було. Натомість зниження мит в Україні відбуватиметься повільніше. У 2016 р. середнє ввізне мито на європейську продукцію харчової промисловості зменшилося з 8,6% до 5,6% [4].

Однак українські експортери харчової продукції змогли скористатися не всіма тарифними квотами в повному обсязі (табл. 2). Протягом 2015-2017 рр. Україною повною мірою використовувалися тарифні квоти переважно на сільгосппродукцію, а також на таку продукцію харчової промисловості, як цукор, м'ясо птиці, ячмінна крупа та борошно, оброблені томати, виноградний та яблучний соки, що давно користуються підвищеним попитом на європейському ринку та відповідають його вимогам до якості.

Серед основних передумов недовикористання квот виробниками харчової продукції – низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на ринках ЄС через неспроможність забезпечити вимоги європейського ринку щодо безпеки харчових продуктів, недотримання стандартів санітарних і фітосанітарних заходів, орієнтація на інші ринки, недостатній рівень внутрішнього виробництва.

Тільки у січні 2016 р. отримано дозвіл на експорт до ЄС молочної продукції й у вересні

Таблиця 1

Динаміка та товарна структура українського експорту продукції харчової промисловості до ЄС у 2007-2016 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка експорту, %			Темпи зростання експорту, %			Сальдо, млн дол. США					
	2007	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2007	2014	2015	2016	
Усього по країнах ЄС (1-97гр)	100	100	100	100	101,5	76,5	103,7	-8302,3	-4066,2	-2314,9	-3644,6	
Усього товари 04,09,11,15-24 гр	8,3	12,8	11,1	14,5	133,0	86,8	130,9	128,7	338,9	588,6	871,0	
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	0,1	0,4	0,6	0,7	165,7	121,4	109,6	-22,0	-29,3	19,1	37,3	
09 кава, чай	0,0	0,0	0,0	0,0	113,8	79,8	109,5	-35,8	-57,7	-55,7	-55,1	
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,1	0,1	0,1	0,1	123,0	140,4	110,0	-0,8	4,2	9,8	8,6	
III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,8	4,7	5,2	8,9	158,4	85,5	177,5	731,7	720,1	630,4	1148,3	
IV. Готові харчові продукти, у т. ч.:	2,4	5,3	5,9	5,2	115,1	84,7	92,3	-544,4	-298,3	-15,1	-268,0	
16 продукти з м'яса, риби	0,0	0,0	0,0	0,0	158,9	131,2	163,9	-25,9	-33,2	-16,6	-20,8	
17 цукор і кондитерські вироби із цукру	0,1	0,1	0,3	0,4	71,5	157,8	161,5	3,5	-3,3	13,4	19,2	
18 какао та продукти з нього	0,1	0,2	0,2	0,2	132,4	82,1	137,1	-101,0	-102,0	-55,1	-84,7	
19 готові продукти із зерна	0,1	0,2	0,3	0,3	112,6	132,6	113,6	-31,3	-70,0	-19,6	-29,6	
20 продукти переробки овочів	0,7	0,9	0,9	0,6	97,7	72,6	68,4	7,6	49,8	45,5	8,2	
21 різні харчові продукти	0,1	0,1	0,2	0,2	108,5	103,2	119,6	-264,6	-294,3	-165,2	-205,4	
22 алкогольні та безалкогольні напої й оцет	0,4	0,2	0,2	0,2	112,5	103,4	75,2	-25,1	-186,6	-109,4	-157,4	
23 залишки і відходи харчової промисловості	0,8	3,6	3,8	3,3	121,9	81,0	89,5	4,1	427,5	363,4	315,1	
24 тютюн і промислові заміники тютюну	0,0	0,0	0,1	0,0	223,4	121,7	36,5	-111,9	-86,2	-71,5	-112,4	

Джерело: складено автором на основі [2]

тарифну квоту на: вершкове масло та молочні пасти використано на 46%, сухе молоко – на 30%, оброблену продукцію з молочних вершків – на 6,49% [5]. Цього ж року розпочалося використання тарифних квот на цукрові продукти, крохмаль, оброблені продукти із цукру, оброблену продукцію із зернових тощо. Крім того, триває робота щодо отримання дозволів на експорт іншої продукції тваринного походження з України (яловичину, свинину, баранину), для якої Україна ще повинна отримати підтвердження безпечності. Через відсутність дозволів Україна не може використати відповідні квоти.

Застосування мит поза обсягами тарифних квот не стало обмежувальним фактором для експорту продукції харчової промисловості до ЄС. Тарифну квоту на харчову продукцію, що

експортувалася до ЄС, використано в обсягах, які в 2-20 разів перевищують її обсяг, зокрема це стосується борошна.

Для частини товарів скасування мит не означає автоматичного спрощення доступу. Для ефективного експорту Україною харчової продукції на європейський ринок слід провести гармонізацію відповідних регламентів, стандартів та вимог щодо безпечності та якості продукції відповідно до вимог ЄС [8]. Найсуворішими є вимоги до продукції тваринництва. Дозвіл на експорт на європейський ринок надається після тривалої перевірки кожному підприємству індивідуально.

Нині в Україні проводиться наполеглива робота з гармонізації системи технічного регулювання якості та безпечності продукції харчової промисловості відповідно до

Таблиця 2

Використання Україною тарифних квот на експорт харчової продукції в ЄС у 2016-2017 рр.

Назва товару	2016 р.				2017 р. (станом на 11 січня)				Тариф поза квотою
	Розмір квоти, ТОНН	Використано		Залишок квоти, ТОНН	Розмір квоти, ТОНН	Використано		Залишок квоти, ТОНН	
		тонн	%			тонн	%		
Квоти за принципом «перший прийшов – перший обслуговується»									
Ячмінна крупа та борошно	6300	6300	100	0	6600	1029,7	15,6	5570,3	Інші режими
Крохмаль	10000	1898	19	8102	10000	63	0,6	9937	166-224 €/1000 кг
Оброблені томати	10000	10000	100	0	10000	204,3	2	9795,7	14,40%
Виноградний та яблучний соки	10000	9984,3	99,8	15,7	12000	9373,6	78,1	2626,4	18% (яблучний сік)
Продукція з обробленого молока	2000	0	0	2000	2000	0	0	2000	8,3% + 26,6 €/100 кг
Харчові продукти					2000	0	0	2000	14-42,7 €/100 кг
Квоти за принципом ліцензування									
Яловичина	12000	0	0	12000	12000	0	0	12000	12,8% + 176,8 €/100 кг
Свинина	40000	0	0	40000	40000	0	0	40000	53,6-86,9 €/100 кг
М'ясо птиці	16000	16000	100	0	16800	4200	25	12600	32,5-41 €/100 кг
Яйця та альбуміни	1500	0	0	1500	1800	45	2,5	1755	35 €/1000 шт., €/100 кг
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000	0	0	8000	8000	0	0	8000	12,9-110 €/100 кг
Сухе молоко	1500	450	30	1050	1500	0	0	1500	21-118 €/100 кг
Вершкове масло та молочні пасти	1500	690	46	810	1500	0	0	1500	189-231,3 €/100 кг

Джерело: складено на основі [5-7]

базової моделі ЄС. На завершальному етапі реформування перебуває Національна система акредитації, що сприятиме усуненню технічних бар'єрів та спрощенню процедур перетину кордонів країн – членів ЄС та СОТ. Вимоги гармонізованих національних стандартів упроваджено у сферу діяльності підприємств продовольчого комплексу [9].

Для реалізації ключового європейського принципу контроль «від лану до столу» з вересня 2017 р. на всіх великих вітчизняних підприємствах, які виробляють харчові продукти із вмістом необроблених інгредієнтів тваринного походження, передбачено запровадження системи НАССР. Через рік вона стане обов'язковою для інших великих підприємств харчової промисловості, які спеціалізуються на виробництві продуктів без вмісту необроблених інгредієнтів тваринного походження (крім малих потужностей), а з 2019 р. це стосуватиметься і дрібних підприємств [10].

У 2016 р. згідно з Угодою про Асоціацію (УА) Україна – ЄС запроваджено Сертифікат з перевезення товару EUR.1, який підтверджує преференційний характер походження товару та дає змогу застосувати до нього пільговий режим, передбачений відповідним положенням УА. Протягом 2016 р. в національним законодавством імплементовано низку законодавчих актів ЄС: вимоги до продуктів із какао та шоколаду, детальні правила до виробництва органічної продукції тваринного та рослинного походження, вимоги до організації торгівлі продуктами, отриманими з рослин.

Наступним кроком має стати імплементація нормативних актів ЄС щодо вимог до виробництва та ринку традиційних харчових продуктів, відстеження та маркування продукції з ГМО, захисту географічних зазначень і позначень походження продуктів харчування та вина [11].

Проте нестача власних коштів, обмеженість заходів державного інвестування у прискорення процесів виробництва харчових продуктів зумовлюють потребу у значних фінансових вкладеннях. Зокрема, для підготовки харчової індустрії відповідно до вимог ЄС необхідно понад 10 млрд. дол. США інвестицій для модернізації підприємств та запровадження системи управління безпечністю харчових продуктів НАССР.

Імплементация Угоди про асоціацію та впровадження українськими товаровиробниками вимог і стандартів ЄС щодо безпечності та якості дає не лише змогу розширити доступ до європейських ринків, а й знайти альтерна-

тивні йому ринки збуту. Найбільш перспективними на цьому етапі є ринки Близького Сходу, Південно-Східної Азії та Африки. Наприклад, деякі вітчизняні виробники молочної продукції, пройшовши сертифікацію Єврокомісії на поставки молочної продукції в ЄС, почали постачати свою продукцію до Китаю, ОАЕ, інших країн (ПАТ «Яготинський маслозавод», ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат»). Нині 85% вітчизняного борошна, що йде на експорт, купують країни Азії [12]. Отже, сертифікат ЄС є знаком якості для виходу на ринки третіх країн.

Водночас варто враховувати більш високі ризики для ведення бізнесу у цих країнах, нижчу очікувану ціну, а також необхідність забезпечення відповідності місцевим вимогам. Так, харчові продукти, що постачаються до низки мусульманських країн, мають відповідати принципам «халяль» та мати відповідні сертифікати підтвердження.

В Україні практично відсутній вітчизняний ринок новітніх харчових технологій і відповідного устаткування, впровадження яких забезпечить вихід підприємств на європейський інноваційно-технологічний рівень. У загальному обсязі інноваційної продукції впродовж останніх років частка напоїв становила 50-70%, тоді як більш важлива для споживача продукція (м'ясна, рибна) залишилась поза інноваційним процесом [13]. Заходи державної підтримки інноваційно-технологічної модернізації виробництва та збільшення випуску інноваційної продукції є неефективними [14]. Серед перешкод на шляху забезпечення інноваційних конкурентних переваг вітчизняних виробників на ринку ЄС – зростання зношеності основних засобів за умов низького рівня капітальних вкладень у їх відтворення [15].

Проведено дієві заходи для ліквідації проблемами недостатньої інформованості підприємств харчової промисловості, у тому числі малого та середнього бізнесу, щодо умов виходу на ринки ЄС, пошуку партнерів, процедури сертифікації тощо. Для отримання цієї інформації можна звертатися до Центрів підтримки експорту при регіональних відділеннях Торгово-промислових палат (ТПП). Інформаційні та консалтингові послуги будуть надавати регіональні Центри підтримки бізнесу, які створюються за підтримки програми ЄС EU4Business (усього плануються 15, уже працюють у Києві та Львові), Центр підтримки експортерів, створений за підтримки Представництва України при Європейському

Союзи. Розпочинає роботу Офіс із просування експорту, створений восени 2016 р. при МЕРТ за підтримки Western NIS EnterpriseFund (WNISEF) та громадської спілки «Фонд підтримки реформ в Україні». При Мінагрополітики працює центр підтримки аграрного експорту до країн ЄС.

Інформацію щодо можливостей експорту в ЄС надають: офіційний інтернет-ресурс Європейської комісії для підтримки бізнесу; спеціальний розділ на сайті Єврокомісії – про актуальний залишок квот; Enterprise Europe Network – інформаційна мережа в рамках Програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME)» [16].

Висновки з цього дослідження. У результаті дії режиму вільної торгівлі з ЄС вітчизняні підприємства – експортери харчової продукції отримали дієві переваги: значне зниження або поступове скасування ставок імпортного мита на продукцію, яка не обмежена тарифними квотами; безмитний доступ у рамках установлених тарифних квот на європейські ринки деяких видів продукції.

Проте з відкриттям європейського ринку українські експортери харчової продукції не

компенсували втрат від закриття російського ринку. Попри те, що ринок ЄС має високу місткість, низький ступінь ризиків та коруптованості при веденні бізнесу й високу надійність укладених угод, для нього характерна й висока насиченість та нетарифні бар'єри, які вимагають від вітчизняних підприємств значних інвестицій у модернізацію виробництва, впровадження систем контролю якості та безпечності продукції, активізації інноваційної діяльності за обмеженості внутрішніх ресурсів та іноземних інвестицій, пов'язаних здебільшого з ризиками через події на сході України.

За таких умов альтернативою для освоєння європейського ринку вітчизняними підприємствами харчової прислужності є географічна диверсифікація експорту продукції за рахунок швидкозростаючих ринків Азії та Африки або орієнтація на внутрішній ринок, що має доповнюватися відповідними державними заходами щодо його зміцнення та розвитку завдяки збільшенню реальних доходів громадян, застосуванню ефективної системи продовольчого субсидування на основі найкращого світового досвіду, захисту вітчизняного виробника та відстоювання національних інтересів на подальших етапах євроінтеграції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Російська влада продовжила дію санкцій проти України, країн Євросоюзу та США до 31 грудня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://espresso.tv/news/2017/07/05/rosiya_prodivzhyla_sankciyi_prot_yes_ssha_ta_ukrayiny
2. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Дейнеко Л. Можливі сценарії розвитку харчової промисловості в умовах дії режиму вільної торгівлі з ЄС / Л. Дейнеко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.voxukraine.org/2015/10/30/mozhlyvi-scenarii-rozvytku-harchovoi-promtslovesti-ua>
4. Губарь О.В. Конкурентоспроможність харчової промисловості України в умовах євроінтеграційних процесів / О.В. Губарь // Економічний вісник. – 2015. – № 4. – С. 25.
5. Стан використання тарифних квот для імпорту країнам ЄС української агропродукції на 2016-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.molsouz.org.ua/novyny/588-stan-vikoristannya-tarifnikh-kvot-dlya-importu-krajnam-es-ukrajinskoji-agroproduksiji-na-2016-2017-roki.html>
6. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС. – Київ, Берлін, 2016. – Вип. 1. – С. 1.
7. Доповнення до Додатку I-A Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf
8. Хейліер М. Торгівля з ЄС у рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю / М. Хейліер, В. Пятницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [DCFTA_EU_UA%20\(1\).pdf](http://DCFTA_EU_UA%20(1).pdf)
9. Крисанов Д. На шляху до європейської моделі безпечності харчових продуктів / Д. Крисанов // Економіст. – 2016. – 15.02. – С. 21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/11757-dmitro-krisanov-na-shlyahu-do-yevropeyskoji-model-bezpechnost-harchovih-produktv.html>
10. У Києві відбувся VI Міжнародний форум із харчової безпеки «Управління ризиками в умовах невизначеності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/u_kievi_vidbuvsya_vi-mizhnarodniy_forum_z_kharchovoi-bezpeki-upravlinnya_rizikami_v_umovakh-nevznachenosti

11. Трофімцева О. Безпечність та якість продуктів харчування – це спільна робота держави і бізнесу / О. Трофімцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/23466>
12. Український харчопром диверсифікує ринки збуту // Вісник. Право знати все про податки і збори. – 2016. – № 1(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/info/22-ukrayinskiy-kharchoprom-diversifikuye-rinki-zbutu?issue=5551>
13. Крисанов Д.Ф. Інноваційно-інвестиційне забезпечення та конкурентоспроможність переробно-харчового виробництва / Д.Ф. Крисанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/1/Downloads/presson_2015_4_8%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/presson_2015_4_8%20(2).pdf)
14. Каламан О.Б. Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості / О.Б. Каламан // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 25.
15. Маказан Є.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості / Є.В. Маказан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://revolution.allbest.ru/economy/00292316_0.html
16. Германова О. Угода про асоціацію з ЄС – інструмент проведення життєво необхідних реформ / О. Германова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/analytics/interviews/item/uhoda-pro-asotsiatsiiu-z-ies-instrument-provedennia-zhyttievo-neobkhidnykh-reform>

Сучасні тенденції розвитку світового біржового ринку деривативів

Яворська В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Стаття присвячена актуальним питанням визначення напрямів розвитку торгівлі деривативами на світовому біржовому ринку. Проаналізовано основні тенденції світової біржової торгівлі товарними та фінансовими деривативами за географічним зонуванням та класифікацією біржових активів. Виявлено наслідки результатів біржових консолідаційних процесів у контексті глобалізаційного впливу.

Ключові слова: світовий біржовий ринок, біржова торгівля, біржа, товарні та фінансові деривативи, ф'ючерси, опціони, глобалізація.

Яворская В.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО БИРЖЕВОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

Статья посвящена актуальным вопросам определения направлений развития торговли деривативами на мировом биржевом рынке. Проанализированы основные тенденции мировой биржевой торговли товарными и финансовыми деривативами по географическому зонированию и классификации биржевых активов. Выявлены последствия результатов биржевых консолидационных процессов в контексте глобализационного воздействия.

Ключевые слова: мировой биржевой рынок, биржевая торговля, биржа, товарные и финансовые деривативы, фьючерсы, опционы, глобализация.

Yavors'ka V.O. MODERN TENDENCIES OF THE WORLD EXCHANGE-TRADED DERIVATIVES MARKET DEVELOPMENT

The article is devoted to the actual issues of determining the directions of derivatives trade development on the world exchange market. The main tendencies of commodity and financial derivatives trading in the world through geographic regions and classification of exchange assets are analyzed. The consequences of the results of exchange consolidation processes in the context of globalization influence are discussed.

Keywords: world exchange market, exchange trading, stock exchange, commodity and financial derivatives, futures, options, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах світова біржова торгівля деривативами набула масштабних розмірів через вплив глобалізаційних процесів. Поглиблення інтеграційних взаємозв'язків між різними національними ринками викликало як позитивні, так і негативні наслідки, зокрема особливої уваги заслуговує зростання невизначеностей та цінових ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження біржової торгівлі деривативами знайшло відображення у працях значної кількості зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема в роботах А. Буреніна, С. Вайна, О. Дегтярьової, В. Еворса [7-8], Л. Ібрагімової, Р. МакДональда [2], Л. Примостки [4], М. Солодкого [1], О. Сохацької, Дж. Халла [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз сучасних літературних джерел свідчить про постійну трансформацію організаційно-економічних

засад торгівлі деривативами на світовому біржовому ринку. З огляду на це досліджувана тема має постійну актуальність і потребує постійного дослідження та пошуку альтернативних напрямів використання деривативів у нових умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення сучасного стану та тенденцій розвитку світової біржової торгівлі деривативами в умовах посилення впливу глобалізації на всіх рівнях ринкової інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах з ринковою економікою біржова торгівля деривативами відіграє ключову роль у формуванні та прогнозуванні ринкової кон'юнктури. Торгівля деривативами на біржах надзвичайно ліквідна завдяки тому, що забезпечується через електронні системи та передбачає стандартизацію і високий рівень гарантування виконання угод [1, с. 3].

Зміна біржового механізму в процесі еволюційного розвитку забезпечила поступовий перехід зарубіжних бірж від торгівлі фізичними активами до торгівлі розрахунковою формою строкових біржових інструментів – деривативів.

Економічна сутність деривативів виражається через їхню похідність від прогнозованої ціни на базові активи, що лежать в їх основі, та строковість використання. Так, Р. МакДональд описує дериватив як інструмент або угоду між двома контрагентами, вартість якого визначається через ціну іншого активу [2]. Дж. Халл зазначає, що деривативи – це фінансові інструменти, в основі яких лежать більш прості активи, зокрема ті, що відносяться до наявного ринку [3]. Вітчизняний вчений Л. Примостка також наводить трактування деривативу як «похідного фінансового інструмента, який укладається з метою перерозподілу фінансових ризиків» [4, с. 7]. Законодавче трактування терміна «дериватив» у Податковому Кодексі України визначає

його як стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати в майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. До деривативів належать форвардні контракти, ф'ючерси, опціони, свопи [5].

Дослідження сучасного стану світового біржового ринку свідчить про зростаючі тенденції [6-8]. У 2016 р. загальний обсяг світової біржової торгівлі деривативами склав 25,22 млрд. контрактів, що у 2,8 разів більше з 2004 р. і на 1,8% вище порівняно з 2015 р. (рис. 1). Незважаючи на незначне зростання, 2016 р. став рекордним за обсягами торгівлі на зарубіжних біржах [6; 8].

Оцінка світової біржової торгівлі деривативами у 2016 р. за географічними регіонами свідчить про те, що найбільша торговельна активність спостерігалась на біржах Північної Америки, Європи, Латинської Америки, тоді як на біржах Азійсько-Тихоокеанського регіону відбувся спад обсягів торгівлі (рис. 2) [6; 8].

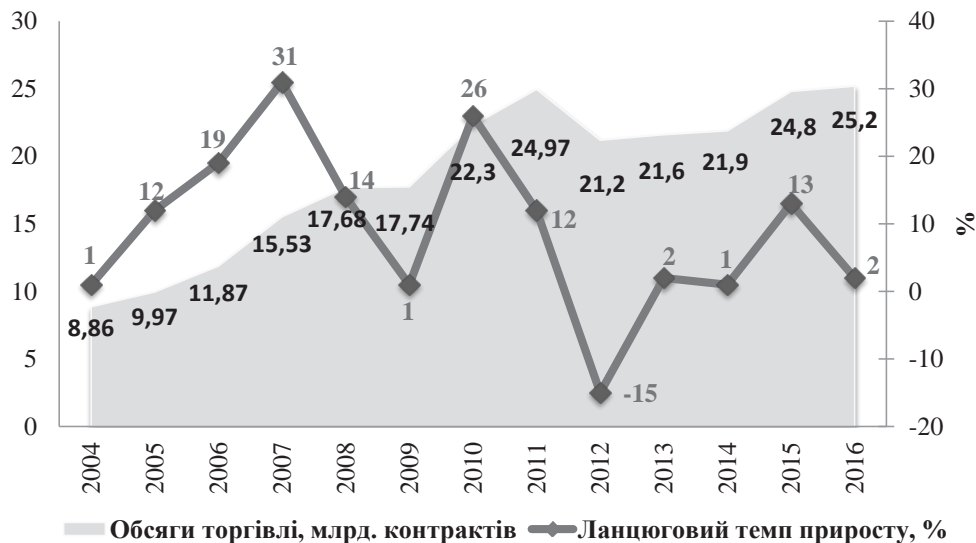


Рис. 1. Динаміка обсягів та приросту світової біржової торгівлі деривативами

Джерело: побудовано автором за даними [6; 8]

Таблиця 1

Структура світової торгівлі деривативами за географічними регіонами, млрд. контрактів [6, с. 78; 7; 8]

Географічний регіон	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміна 2016 р. до 2015 р., +/- %
Північна Америка	7,208	7,830	8,213	8,195	8,589	+4,8
Азійсько-Тихоокеанський	7,525	7,302	7,252	9,702	9,181	-5,4
Європа	4,389	4,359	4,450	4,770	5,180	+8,6
Латинська Америка	1,731	1,683	1,514	1,451	1,615	+11,3
Інші	0,318	0,377	0,438	0,658	0,654	-0,6
Всього	21,171	21,552	21,867	24,776	25,219	+1,8

Упродовж останніх п'яти років лідируючі позиції бірж Північної Америки на світовому біржовому ринку деривативів були потіснені Азійсько-Тихоокеанським регіоном, до якого входять біржі Китаю, Індії, Кореї та Сінгапуру [6, с. 77-80]. Водночас у 2016 р. на біржах цього регіону відбулось зниження обсягів торгівлі деривативами на 5,4%.

Аналіз торгівлі на біржах інших регіонах свідчить про зростання обсягів торгівлі, зокрема Північної Америки (+4,8%), Латинської Америки (+11,3%), Європи (+8,6%).

Зміна динаміки світової біржової торгівлі деривативами за видами інструментів вказує на те, що в 2016 р. відбулось значне зростання торгівлі ф'ючерсними контрактами, а саме до 15,89 млрд. контрактів. Водночас біржова торгівля опціонами склала 9,32 млрд. контрактів (-9,5%) (рис. 2) [7-8].

Дослідження основних тенденцій розвитку торгівлі деривативами на світових біржах вказує на те, що основними інструментами нині є ф'ючерси та опціони, тоді як форвардні контракти поступово були витіснені на позабіржовий ринок. Останнім часом біржовий ринок активно залучає нові види позабіржових інструментів, зокрема свопи. Стандартизація і висока гарантія виконання свопів на біржах привертає значну увагу спекулянтів до таких інструментів.

Оцінка структури світової торгівлі деривативами за видами базових активів, відображена в табл. 2, свідчить про те, що у 2016 р. спостерігалось значне зниження обсягів торгівлі деривативами на фондові індекси та цінні папери. Водночас вперше за останні 3 роки відбулось підвищення обсягів торгів фінансовими деривативами на відсоткові ставки, а саме 6% [6-8].

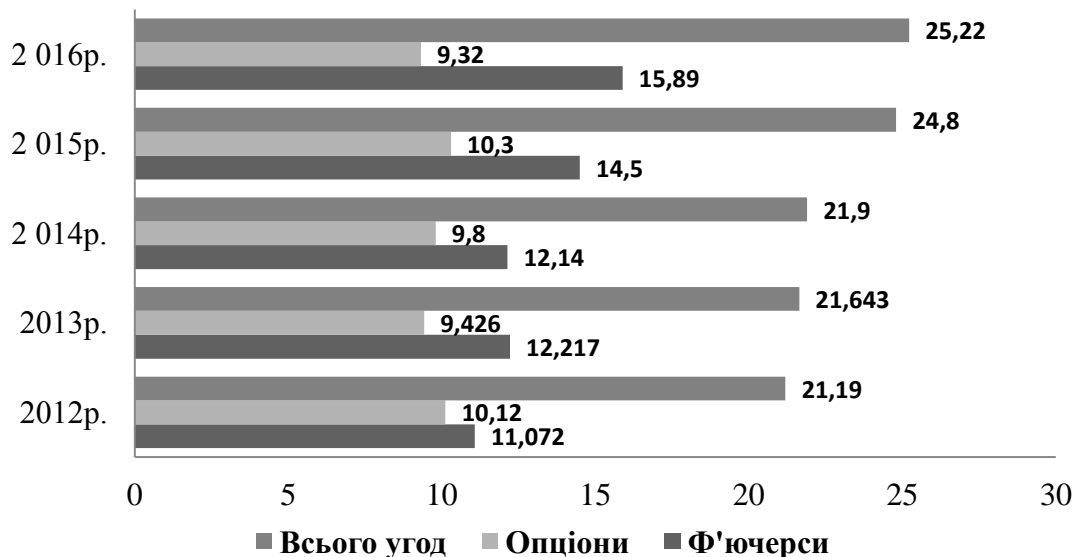


Рис. 2. Структура світової біржової торгівлі деривативів, млрд. контрактів

Джерело: побудовано автором на основі даних [6, с. 82; 8]

Таблиця 2

Структура світової торгівлі деривативами за видами базових активів, млрд. контрактів [6, с. 84; 7; 8]

Біржовий сектор	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміна 2016 р. до 2015 р., %
Фондові індекси	6,0	5,4	7,3	8,3	7,1	-14,5
Цінні папери	6,5	6,4	4,9	4,9	4,6	-6,1
Відсоткові ставки	3,0	3,3	3,3	3,3	3,5	+6,0
С.г. продукція	1,3	1,2	1,4	1,6	2,2	+37,5
Енергоресурси	0,9	1,3	1,2	1,4	1,9	+35,7
Валюта	2,4	2,5	2,1	2,8	3,0	+7,1
Кольорові метали	0,6	0,6	0,9	1,3	1,9	+46,2
Дорогоцінні метали	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	-
Інші види	0,2	0,5	0,4	0,9	0,72	-20,0
Всього	21,17	21,64	21,90	24,80	25,22	+1,7

Основною тенденцією на світовому біржовому ринку деривативів в останні 10 років є поступове зростання частки товарних деривативів, що пов'язано з підвищеною зацікавленістю до цих видів інструментів як з боку хедерів, так і з боку спекулянтів. Так, з 2015 р. показники світової біржової торгівлі товарними деривативами зросли на метали (+46,2%), сільськогосподарську продукцію (+37,5%), енергоресурси (+35,7%) (рис. 3).

Поширення тенденції «фінансіалізації» біржових товарних деривативів приводить до зростання їх обсягів торгівлі, що пояснюється використанням цих угод на світовому біржовому ринку без поставки базових активів та їх прирівнювання до фінансових інструментів. Можна стверджувати, що «фінансіалізація» поширює застосування товарних деривативів в інвестиційних стратегіях.

Не менш важливою тенденцією є подальше злиття зарубіжних біржових майданчиків, що стирає міжнародні кордони для учасників біржових торгів і підвищує конкурентні умови на світовому біржовому ринку. Світова глобалізація забезпечує швидкі зміни біржового механізму, перетворюючи зарубіжні біржі на

глобальні центри укладання деривативів, формування прозорого світового ціноутворення, акумуляції та трансферту інвестиційного капіталу на інтерконтинентальному рівні.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, до основних тенденцій розвитку світового біржового ринку деривативів можна віднести щорічне зростання обсягів торгівлі деривативами, зокрема групи товарних активів; продовження процесів поглинання товарних і фондових бірж різних географічних регіонів; продовження «фінансіалізації» торгівлі товарними деривативами на світовому біржовому ринку.

Досліджуючи тенденції розвитку світового біржового ринку деривативів, варто зазначити, що в сучасних умовах глобалізації розвиток вітчизняної торгівлі товарними та фінансовими деривативами стає надзвичайно актуальним питанням з метою подальшого реформування економічної системи на шляху до євроінтеграції. Біржовий ринок деривативів є центральною ланкою ринкової економіки, яка забезпечує її ефективне функціонування і сприяє розвитку інших елементів ринкової інфраструктури.



Рис. 3. Зміна структури біржової торгівлі товарними деривативами за видами базових активів

Джерело: побудовано автором на основі даних [6-8]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Солодкий М. Розвиток світового біржового ринку деривативів / М. Солодкий, В. Гниляк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 3-8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_8_3
2. McDonald R. Derivatives Markets / R. McDonald. – Addison Wesley, 2003. – 881 p.
3. Hull J.C. Options, futures and other derivatives / J.C. Hull. – 5th ed. – New Jersey: University of Toronto, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 2003. – 780 p.
4. Примостка Л. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти / Л. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>
6. Розвиток біржового ринку в умовах глобалізації: [монографія] / [М. Солодкий, В. Яворська, А. Кравченко]. – К.: Компринт, 2016. – С. 73-112.
7. Will Acworth. 2015 Annual Survey: Global Derivatives Volume Asia Takes the Lead [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.futuresindustry.org
8. Will Acworth. 2016 Annual Survey: Global Futures and Options Volume Reaches Record Level [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.futuresindustry.org

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.138

Методологічний інструментарій під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Багорка М.О.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Встановлено, що маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є стратегією інноваційного розвитку, яка може вирішити проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі, забезпечити високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні. За результатами дослідження обґрунтовані методологічні підходи та визначені основні етапи, інструменти, механізми формування та реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва.

Ключові слова: маркетингова стратегія екологізації, аграрне виробництво, стратегічні категорії, стратегічний аналіз, маркетингові дослідження, еколого-економічний механізм.

Багорка М.О. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Установлено, что маркетинговая стратегия экологизации аграрного производства является стратегией инновационного развития, которая может решить проблемы экономического роста, повышения конкурентоспособности аграрной отрасли, обеспечить высокое качество жизни, национальной безопасности, охрану окружающей среды и высокий технический уровень аграрного производства в Украине. По результатам исследования обоснованы методологические подходы и определены основные этапы, инструменты, механизмы формирования и реализации маркетинговой стратегии экологизации аграрного производства.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия экологизации, аграрное производство, стратегические категории, стратегический анализ, маркетинговые исследования, эколого-экономический механизм.

Bagorka M.A. METHODOLOGICAL TOOL FORMING THE MARKETING STRATEGY OF AGRICULTURAL PRODUCTION ECOLOGY

It is established that marketing strategy of ecologization of agrarian production is a strategy of innovative development that can solve problems of economic growth, increase of competitiveness of agrarian industry, provide high quality of life, national security, environmental protection and high technical level of agricultural production in Ukraine. According to the results of the research, the methodological approaches and the main stages, tools, mechanisms of formation and implementation of the marketing strategy of ecologization of agrarian production were determined.

Keywords: marketing strategy of ecologization, agrarian production, strategic categories, strategic analysis, marketing researches, ecological-economic mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні перехід до нових систем господарювання в аграрній галузі – це складний процес розроблення нової стратегії інноваційного розвитку, яка формується паралельно з наявними стратегіями. Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є, на нашу думку, інноваційною стратегією, яка дає змогу інтегрувати екологічні пріоритети у стратегії економічного розвитку. Ця стратегія враховує екологічний чинник у гос-

подарській діяльності аграрних підприємств і спрямована на створення екологічних продуктів та послуг в аграрному виробництві.

Саме маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва має стати ланкою між аграрним підприємством, ринком і суспільством, а також забезпечити формування суспільної думки та ринкової кон'юнктури щодо охорони навколишнього середовища.

Формування ефективної маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

необхідне для повноцінного забезпечення продовольчої безпеки країни, а також перетворення аграрного комплексу у високопродуктивну галузь національної економіки, тому дослідження методологічних підходів щодо розроблення цієї стратегії є актуальним і практично значущим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження в галузі екологічного маркетингу сьогодні отримали широкий розвиток.

Питанням розроблення маркетингових стратегій з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені роботи вітчизняних науковців Л.В. Балабанової, Н.В. Куденко, Я.С. Ларіної, І.Л. Решетнікової та ін.

Питанням формування економічного механізму екологічного управління аграрного виробництва та природоохоронної діяльності присвятили свої дослідження І.С. Вороніцька, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов та інші вчені. Економічні підходи щодо вдосконалення механізму виробництва і споживання екологічно безпечної продукції розглядаються також у працях С.М. Ілляшенко, Є.В. Мішеніна, В.В. Писаренка та ін.

Однак проблема формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва все ще залишається недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень, пов'язаних із формуванням маркетингової стратегії екологізації як складника еколого-економічного механізму управління аграрним виробництвом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування методологічних підходів та дослідження основних етапів, інструментів, механізмів формування та реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологізація є напрямом розвитку сільського господарства, що базується на освоєні екологічних методів господарювання, забезпечує розширене відтворення природних і антропогенних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, спрямованих на збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції [1].

В основі формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва лежить системний підхід. Взаємопов'язаність, взаємозалежність та комплексність елементів визначає цілісність системи. Всі завдання, що виконують окремі елементи системи, пов'язані

між собою; елементи системи та пов'язані з ними дії мають певну підпорядкованість, що вибудовує ієрархічність. Система змінюється під впливом конкретних факторів, що зумовлює її динамічність, здатність системи пристосуватись до мінливого зовнішнього середовища, не втрачаючи при цьому власної індивідуальності [2, с. 112].

Згідно із системним підходом елементи, що становлять зміст маркетингової стратегії підприємства, не просто функціонально впливають один з одного, а всі без винятку пов'язані між собою. Зміна одного з них неминує зумовлює зміни в інших, а в кінцевому підсумку – і в усій маркетинговій стратегії. Це вимагає комплексного розв'язання будь-яких її проблем: великих і малих, простих і складних, тактичних і стратегічних [3, с. 226].

Основою формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є стратегічні категорії.

Початковим етапом розроблення маркетингової стратегії екологізації є визначення місії, яка є головною філософією, головним призначенням існування цієї стратегії [4, с. 125].

На нашу думку, місія маркетингової стратегії екологізації полягає у забезпеченні збалансованого розвитку аграрного сектору економіки, тобто у дотриманні рівноваги між системою господарювання та природним навколишнім середовищем, за результатами якої відбувається покращення довгострокового економічного, соціального й екологічного добробуту суспільства. За допомогою цієї стратегії можна вирішити протиріччя між економічними інтересами товаровиробників і збереженням довкілля.

Іншою стратегічною категорією є формулювання мети та встановлення маркетингових екологічних цілей і завдань на державному, регіональному рівні і на рівні суб'єкта господарювання (табл. 1).

Основною метою маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва на державному і регіональному рівнях є створення економічних умов для суб'єктів господарювання, за яких вони будуть зацікавлені у збереженні і відновленні природно-ресурсного потенціалу під час упровадження інноваційних підходів у своїй діяльності. Крім того, важливим є забезпечення еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку та аграрного сектору економіки загалом. Це можна здійснити шляхом розроблення заходів екологічної політики аграрної галузі, які дадуть

змогу змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання і відтворення агросистем.

На рівні суб'єктів господарювання головною метою маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є розроблення господарського організаційно-економічного механізму управління аграрним підприємством із застосуванням його основних складників, таких як планування, стимулювання (мотивація), організація управління, контролю тощо. При цьому необхідно орієнтувати виробництво на задоволення екологічних потреб споживачів.

Важливим завданням маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва для агровиробників є сприяння зниженню навантаження на природне навколишнє середовище під час планування, координації і контролю всіх дій господарювання [5, с. 278].

Завданнями маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є:

- формування ринку екологічних потреб;
- створення умов для збереження навколишнього середовища;
- пристосування виробництва до умов ринку;
- виробництво конкурентоспроможної екологічної продукції;
- інтенсифікація збуту екологічної продукції;
- отримання прибутку за рахунок екологізації агровиробництва.

Виконання цих цілей і завдань, на нашу думку, можливе тільки завдяки формуванню екологічної свідомості у суспільстві, розвитку екологічних потреб та усвідомленню необхідності використання екологічних товарів.

Під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва необхідно правильно організувати маркетингові дослідження з метою вирішення таких питань, як:

1) дослідження основних екологічних проблем аграрної галузі та оцінка екологічної ситуації у різних регіонах України. Саме занепокоєння споживачів екологічними проблемами формує їх потенційний попит на екологічні товари;

2) надання екологічних характеристик продукції аграрного виробництва.

За умови уваги до екологічної безпеки аграрної галузі, виробництва органічної продукції Україна має стати конкурентоспроможним виробником на світовому ринку продовольства та зможе не лише забезпечити власні потреби, а й задовольнити частину постійно зростаючих світових потреб у продуктах харчування. Підґрунтям екологічної політики розвитку вітчизняного сільського господарства повинно стати дотримання його екологічної безпеки на основі екологізації шляхом розвитку органічного виробництва;

3) дослідження потреби у нових товарах. При цьому застосовують такі методи, як прогнозування майбутніх потреб і запитів споживачів, змін мотивації їх поведінки (відповідно до ринкової трансформації економіки); ситуаційне та імітаційне моделювання поведінки споживачів;

4) визначення тенденцій розвитку та зміни екологічного, технологічного, економічного, правового, політичного, соціального, культурного складників середовища.

5) аналіз чинників привабливості ринку екологічних товарів, таких як ємність ринку, темпи зростання попиту, інтенсивність конкуренції, рівень інфляції, технологічні вимоги,

Таблиця 1

Основна мета маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва на різних рівнях управління

Державний рівень	Гарантоване забезпечення якісного і безпечного харчування населення з метою збереження генофонду, підтримки здоров'я нації і збільшення тривалості життя. Забезпечення екологічного ведення сільського господарства та захист природного навколишнього середовища.
Регіональний рівень	Підвищення конкурентоспроможності сільського господарства за рахунок модернізації аграрного виробництва, інноваційного розвитку агробізнесу, впровадження інформаційних технологій, підтримки виробництва нових видів агропродовольчої продукції, підтримки кооперації агровиробників.
Рівень суб'єктів господарювання	Виробництво екологічно безпечної сільськогосподарської продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Джерело: узагальнено автором

енергоємність, дія соціальних та політичних чинників;

6) діагностика екологічної свідомості споживачів та потреб в екологічних товарах. Саме знання та оцінка факторів розвитку екологічних потреб надасть змогу підприємствам впевненіше почуватися на ринку, де відбуваються постійні зміни;

7) розвиток екологічних інновацій, специфіка яких полягає у тому, що їх розроблення пов'язане зі створенням товарів, аналогів яким раніше не існувало, і це зумовлено такими причинами:

– потреби і запити споживачів, для задоволення яких призначені нові товари, раніше задовольнялися зовсім іншим способом (перший вид принципово нових інновацій);

– потреби, для задоволення яких призначені нові товари, раніше просто не виникали (другий вид принципово нових інновацій) [6, с. 117].

Саме отримання інформації щодо зазначених питань дасть змогу визначити основні напрями розвитку цієї стратегії.

Важливим етапом формування маркетингової стратегії екологізації є стратегічний аналіз макро- і мікросередовища. Цей процес передбачає аналітичне оцінювання параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища

за допомогою загальнонаукових і прикладних прийомів стратегічного аналізу.

Зовнішнє середовище, у якому функціонують вітчизняні аграрні підприємства, стає якісно іншим: загострюється конкурентна боротьба на ринку, підвищується ступінь його невизначеності, з'являються непередбачувані чинники ризику. Саме тому роботу над стратегією починають зі всебічного вивчення ринкової ситуації в галузі [7, с. 12-14].

На етапі стратегічного аналізу галузі особлива увага має приділятися оцінці еколого-економічного потенціалу, тому що розвиток ресурсних концепцій змінює вектор маркетингової стратегії з реактивної (реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища) на проактивну (попередження подій) [8, с. 120]. Тому невід'ємним етапом у формуванні маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва ми вважаємо забезпечення стратегічної відповідності, що передбачає узгодження ресурсних та виробничих можливостей з ринковими умовами господарювання.

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва має бути орієнтована на формування стійких конкурентних переваг. Тому результати оцінки факторів середовища є передумовою формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення марке-



Рис. 1. Системний підхід до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Джерело: розроблено автором

тинг-менеджменту, який є невід'ємною умовою забезпечення розвитку цієї стратегії.

У процесі формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва використовують системний та ситуаційний підходи, методи стратегічного аналізу, найчастіше з яких використовуються матричні моделі. Однак недостатньо залучати лише ці моделі. Для комплексного бачення ситуації, всіх наявних можливостей та альтернатив необхідно використовувати всі статистико-економічні та економіко-математичні методи аналізу.

Завдяки синтезу системного та ситуаційного підходів є можливим поєднати комплексність зі швидкою реакцією на умови мінливого зовнішнього середовища. Тобто ці два підходи не суперечать, а доповнюють один одного (рис. 1).

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва містить інструменти еколого-економічного управління. Традиційна система інструментів містить продукт, ціну, просування і розподіл, тобто основні складові елементи комплексу 4P; із позиції споживача – потреби, витрати, комунікацію і зручність. На відміну від традиційної системи інструментів комплексу маркетингу, в маркетинговій стратегії екологізації враховуються екологічні аспекти [9, с. 84]. Відзначимо, що екологічний

компонент присутній у кожному з чотирьох елементів комплексу маркетингу (рис. 2).

Основними вимогами до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є:

- 1) реальність, що передбачає її відповідність ситуації, цілям, ринковим, виробничим та ресурсним факторам, досвіду та навичкам системи управління у галузі;
- 2) логічність, внутрішня цілісність та несуперечливість окремих елементів;
- 3) сумісність із зовнішнім середовищем, що забезпечує можливість взаємодії з ним;
- 4) виправдана ризикованість;
- 5) спрямованість на формування стійких конкурентних переваг.

Процес реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва здійснюється за допомогою еколого-економічного механізму управління, основу якого становлять заходи, що дають змогу, на нашу думку, змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем.

Модель еколого-економічного механізму являє собою комплекс взаємопов'язаних процесів та елементів, які об'єднані спільною метою – отримання якісної і безпечної харчової продукції та сировини, забезпе-

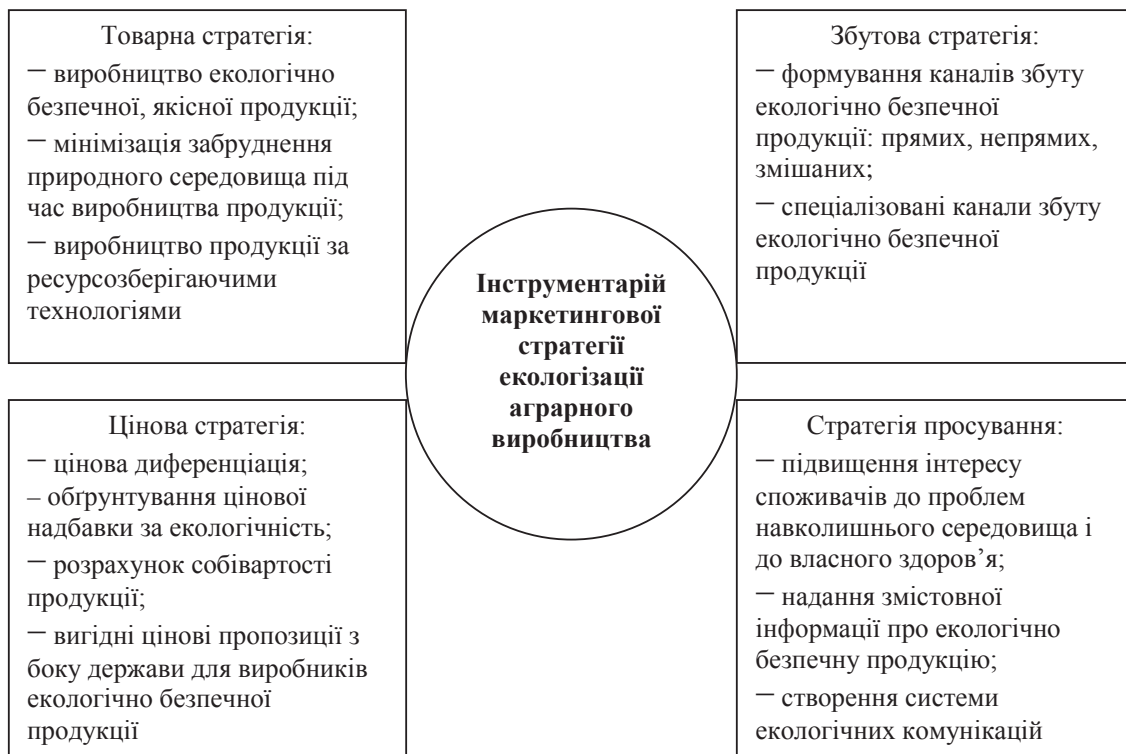


Рис. 2. Основні складові маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Джерело: розроблено автором

чення сталого й ефективного виробництва, поліпшення якості сільськогосподарських земель. Для ефективного впровадження цього механізму необхідно враховувати особливості всіх його елементів під час ефективної взаємодії природних, виробничих, соціальних факторів.

Висновки з цього дослідження. Встановлено, що маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є стратегією інноваційного розвитку, яка може вирішити проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі, забезпечити високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні.

Під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва варто використовувати основні стратегічні катего-

рії, такі як визначення місії, мети і завдань; стратегічний аналіз факторів макро- і мікросередовища; вибір пріоритетних стратегічних напрямів, формування інструментарію реалізації цієї стратегії; оцінка та контроль за її виконанням.

Під час реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва важливим є поєднання екологічних, економічних інструментів державного регулювання еколого-економічних складників.

Необхідно розуміти, що мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, а про неперервний детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує нові методи та засоби управління, перетворюючи інтенсивне впровадження інноваційних процесів у фактор економічного зростання галузі.



Рис. 3. Модель еколого-економічного механізму управління в аграрному виробництві

Джерело: власна розробка

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ткачук В.І. Екологізація виробництва як пріоритет процесу диверсифікації аграрних підприємств [Електронне наукове фахове видання] / В.І. Ткачук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Залізнюк В.П. Показники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства / В.П. Залізнюк // Конкурентоспроможність національної економіки та освіти: пошук ефективних рішень: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (м. Вінниця, 15 квітня 2015 р.): у 3-х т. – Т. 1 / редкол.: ВННІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: КРОК, 2015. – С. 111-113.
3. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК: [монографія] // Я.С. Ларіна – К.: Преса України. – 2008. – 336 с.
4. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125-133.
5. Хромушина Л.А. Екологізація сільського господарства як основа еколого – економічної безпеки / Л.А. Хромушина // Вісник СНАУ. – 2008. – № 1. – С. 278-283. – (Серія «Фінанси та кредит»).
6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.
7. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12-18.
8. Андреева Н.М. Маркетингові екологічні стратегії як концептуальний базис сталого розвитку підприємства / Н.М. Андреева, О.М. Мартинюк // Механізм регулювання економіки. – 2009, № 3, Т. 2. – 119-125 с.
9. Кучміїв А.В. Інструментарій екологічного маркетингу в контексті забезпечення екологічної безпеки / А.В. Кучміїв // Проблеми матеріальної культури. – 2014. – С. 84-89.

Туристична система: генеза та пріоритети розвитку

Бойко М.Г.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет

Босовська М.В.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет

Охріменко А.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет

Розглянуто підходи до періодизації туризму. Зосереджено увагу на характеристиках туристичних систем кінця XX – початку XIX ст. Визначено вплив постмодернізму на туристичні системи. Охарактеризовано сучасний стан туристичних систем. Позначено орієнтацію основних пріоритетів розвитку туристичних систем.

Ключові слова: туризм, турист, туристична система, еволюція туризму, пріоритети розвитку туристичних систем.

Boiko M.G., Bosovska M.V., Okhrimenko A.G. **ТУРИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: ГЕНЕЗИС И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ**

Рассмотрены подходы к периодизации туризма. Сосредоточено внимание на характеристиках туристических систем конца XX – начала XIX ст. Определено влияние постмодернизма на туристические системы. Охарактеризовано современное состояние туристических систем. Определена ориентация основных приоритетов развития туристических систем.

Ключевые слова: туризм, турист, туристическая система, эволюция туризма, приоритеты развития туристических систем.

Boiko M.G., Bosovska M.V., Okhrimenko A.G. **TOURIST SYSTEM: THE GENESIS AND PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT**

Considered the approaches to periodization of tourism. The attention is focused on the characteristics of tourist systems in the late XX – early XIX century. Determined the influence of postmodernism on tourist systems. Described the current state of tourist systems. Determined the orientation of the main priorities of tourist systems development.

Keywords: tourism, tourist, tourist system, evolution of tourism, priorities of development of tourist systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні фактори різноспрямованої сили, дії та масштабу змінюють сучасну картину світу і його важливий складник – туризм, що є невід’ємною частиною сучасного людського буття. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) у 2016 р. продовжилась (триває протягом семи останніх років, після незначного спаду 2008-2009 рр.) зростаюча траєкторія обсягів міжнародних туристичних прибуттів, досягнувши 1,2 млрд., що на 4,0% більше, ніж у 2015 р. [1, с. 12]. Причому динаміка зростання міжнародних прибуттів туристів є вражаючою: з 25,0 млн. у в 1950 р. до 278,0 млн. у 1980 р. і до 674,0 млн. у 2000 р., досягнувши у 2016 р. рекордного показника [2, с. 2]. Загалом обсяг міжнародних туристів зріс за 66 років у 48 разів. Ці дані свідчать про динамічний розвиток туристичних потоків,

які відображають кількісні зміни. Проте також відбуваються досить значні зміни у якісних характеристиках туриста і туризму загалом. Дослідження сучасного туризму, його ознак, орієнтацій, специфіки організації подорожей сприятиме більш глибокому розумінню сутності, розробленню та використанню ефективних інструментів управління туристичною системою різного рівня: від локального до міжнародного. Окрім того, бачення процесів, що є характерними для світового туризму, та випереджаюче реагування на них сприятиме ефективному управлінню національною туристичною системою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов’язаних із визначенням пріоритетів розвитку туризму, присвячено досить багато наукових досліджень вітчизняних учених. Проте у них в основному трактуються тенденції та визначаються

сучасні тренди розвитку туризму, особливо в межах нових інноваційних видів (екологічного, пригодницького, космічного, івентивного тощо) та різних їх модифікацій; проте комплексне бачення стратегічних векторів його розвитку в контексті еволюційних процесів потребує досліджень, обговорень та обґрунтувань. Зарубіжні вчені Р. Бьорнс (P. Burns), М. Гізольф (M. Gisolf), Г. Данн (G. Dann), Т. Джамам (T. Jamal), Дж. Джафарі (J. Jafari), Н. Друрі (N. Drury), М. Новеллі (M. Novelli), Т. Пернески (T. Pernecky), А. Поун (A. Poon), А. Рай (A. Raj), Г. Спуд (H. Spode), П. Суттон (P. Sutton), Дж. Трайб (J. Tribe), Е. Файос-Сола (E. Fayos-Sola), В. Фрейєр (W. Freyer), Дж. Хаус (J. House) та інші обґрунтовують проблеми, пов'язані з еволюцією туризму та ідентифікацією «нового туризму», із поясненням чинників його розвитку. Незважаючи на досить глибокі дослідження, виявлення специфічних рис, перспектив і пріоритетів розвитку туризму є актуальним та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування пріоритетів розвитку туристичних систем у контексті еволюційних передумов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задля проектування пріоритетів розвитку туризму необхідно досягнути та зрозуміти його історичне минуле. Еволюція туризму характеризується досить складними процесами, які детермінуються суспільними факторами. Тому, якщо розглядати туризм в історичному контексті, у науковому світі існують різні підходи, трактування та бачення певних періодів його розвитку. Досить широко розповсюдженою є систематизація еволюції туризму В. Фреєра (W. Freyer, 2001 р. – 7-ме видання) [3], яка в подальшому доопрацьовувалась та, з огляду на різноманітні фактори, по-різному трактувалася й іншими вченими, за якою виділяють такі періоди, як 1) ранньоісторичний (із найдавніших часів до 1850 р.); 2) початковий – становлення організованого туризму (1851-1914 рр.); 3) зростання (1914-1945 рр.); 4) масового зростання і формування туристичної індустрії (з 1945 р.).

У сучасних дослідженнях пропонується виокремлення етапів, які послідовно проявляються. Так, зокрема, в монографічному дослідженні професора Т. Ткаченко (2009) [4, с. 17] на основі аналізу праць зарубіжних та українських вчених виділяється також п'ятий період – «переходу до сталого розвитку» (з 1992 р.), а в дослідженні професора

М. Босовської (2015) [5, с. 76-77] дещо інтерпретуються вказані етапи і після «сталого інноваційного розвитку» (1990-2010 рр.) виділяється шостий період – «інтеграційного розвитку» (з 2010 р.).

Отже, туризм характеризувався певними послідовними періодами розвитку, кожен з яких мав не притаманні іншим риси, процеси, масштаби поширення, залучення туристичних потоків тощо. Окрім того, межі туризму постійно розширюються і диверсифікуються, тому вважаємо, що його варто розглядати в межах туристичної системи. Це дасть змогу враховувати внутрішні і зовнішні взаємозв'язки, взаємовпливи. Вченими П.М. Бьорнсом, М. Новеллі (P.M. Burns, M. Novelli, 2006) наголошується на тому, що, «оскільки туризм формується як суб'єкт досліджень, основоположні теорії обов'язково повинні бути більш витонченими; туризм не може бути просто «прочитаним», потрібно формулювати, досліджувати та відповідати на більш широкі питання щодо його потужності та ідентичності» [6, с. 7].

Необхідність розгляду туризму з позиції системного підходу пов'язана також з активізацією трансформаційних явищ, що характерні для сучасного суспільства, таких як постіндустріалізм, глобалізація, «суспільство знань», інтеграційні процеси, розвиток цифрових інформаційно-комунікаційних технологій, зміщення інтересів і цінностей у бік нематеріальних активів, активізація формування єдиного економічного простору тощо. Зазначені рушійні сили принципово змінюють масштаби, складники, співвідношення між зовнішніми і внутрішніми чинниками розвитку туристичної системи.

Туристичні системи є глибоко синтезованими та функціонують як складники різних соціально-економічних систем, взаємодіють та мають потужні взаємозв'язки. Можна припустити, що під впливом трансформаційних чинників відбуваються динамічні зміни у туристичних системах. Вченим Б. Клейнером [7] визначаються такі основні фактори зміни парадигм економічних систем, як 1) глобальні зміни техніко-технологічних укладів економічного розвитку; 2) масштабні фінансово-економічні кризи; 3) поява нових визначальних чинників виробництва, таких як інновації в межах постнеокласичної парадигми, інформація в межах нової парадигми, що формується; 4) прогрес методології наукового пізнання, формування міждисциплінарних систем наукового знання; 5) вигідність тих

чи інших фундаментальних парадигм певним групам та елітам і відповідні напрями фінансування наукових досліджень (додатковий, суб'єктивний фактор).

Проте для зміни етапів розвитку туристичних систем не всі зазначені фактори є визначальними, а окремі чинники, характерні для туристичних систем, у цьому переліку не зазначені. Тому необхідно виявити та проаналізувати ці драйвери.

У наш час, тобто в кінці ХХ – на початку ХІХ ст., туризм характеризується вкрай динамічними та всеохоплюючими масштабами. Визначенню спонукальних сил, масштабів і наслідків трансформації туристичних систем присвячено досить багато робіт науковців. Проте чітко ідентифікувати визначальні риси, сутність, тривалість сучасного періоду розвитку туризму досить важко. Так, у роботі Дж. Трайба, Г. Данна, Т. Джамала (J. Tribe, G. Dann, T. Jamal, 2015) з позиції неолібералізму наголошується на тому, що «дослідження туризму не регулюється обмежувальними парадигмами на просторовому рівні, але соціальний рівень неолібералізму може обмежувати парадигми» [8, с. 1].

Розглянемо окремі бачення періодизації розвитку туристичних систем із кінця ХХ ст., тобто часу найдинамічнішого їх розвитку. У дослідженні Дж. Джафарі (J. Jafari, 2003) [9] визначено 5 платформ (періодів) змін у системі досліджень туризму (табл. 1).

Аналіз вказаної періодизації свідчить про те, що з 1960-х рр. ХХ ст. пришвидшення економічних процесів (після глибинних криз,

¹ Концепція названа в честь Г. Форда й описує соціально-економічні системи, що характеризувалися стандартизованим масовим виробництвом та споживанням.

спричинених Другою світовою війною) сприяло покращенню умов праці та потребам людини у використанні вільного часу на пізнання, рекреацію, що проявилось у розширенні туристичного попиту та пропозиції. З часом під впливом мобільності, розширення туристичних потоків суспільство почало звертати увагу на можливі негативні наслідки туризму, звідси – запровадження ідеї екологічності туризму. Виробництво та споживання туристичного продукту здійснюється у дедалі складнішому соціально-культурному середовищі, що враховує історію, культуру та спосіб життя людей. Таким чином, культура і люди стають частиною туристичного продукту, з'являється потреба в «індивідуальному» туризмі. З часом туризм визнається як інструмент не лише економічної та соціальної, а й міжнародної політики.

Дещо інший підхід до трактування періодизації розвитку туризму в кінці ХХ – на початку ХІХ ст. використовує Е. Файос-Сола (E. Fayos-Sola, 1996, 2013). У його роботах [10, 11] виокремлюється «The Fordian Tourism» (так званий «фордівський», або «масовий» туризм) та «The Post-Fordian Tourism» («постмасовий», «індивідуальний» туризм). Згідно із цим трактуванням період «масового туризму» позначається «The Fordian Tourism» або «The Fordian phase»¹, (з 1960-1970 рр.) коли в туризмі почали проявлятися ознаки глобального явища, пропозиція послуг стандартизувалась, стрімко розвивалося транспортне забезпечення, особливо авіаційне. З часом під впливом соціально-економічних, політичних, технологічних, психологічних, ментальних факторів відбувається «перехід від парадигми «масового туризму», який був

Таблиця 1

Динаміка змін (платформ) у системі досліджень туризму

Платформа / період	Назва фази (платформи)	Основні риси фази (платформи)
1 – 1960-ті роки	Пропагандувальна платформа (the advocacy platform)	Домінування економічних поглядів на туризм
2 – 1970-ті роки	Попереджувальна платформа (the cautionary platform)	Ідентифікація негативних та позитивних впливів туризму, особливо в контексті екологічності
3 – 1980-ті роки	Адаптаційна платформа (the adaptancy platform)	Поява альтернатив масовому туризму
4 – 1990-ті роки	Платформа знань (the knowledge platform)	Більш повне розуміння туризму
5 – з 2005 р.	Платформа публічного інформування (the public outreach platform)	Позиціонування туризму у світових політичних структурах, залучення більш широкого кола зацікавлених сторін

Джерело: Розроблено авторами за [9]

нормою понад тридцять років (оскільки його потужності вже не вистачає для досягнення конкурентоспроможності) до нової парадигми або «нового туризму», який набирає обертів завдяки своїй здатності стикатися з переважними обставинами» [10] (Fayos-Sola, 1996). А Міжнародна конференція інновацій у туризмі і гостинності (СІТ 2013, Валенсія, Іспанія) пройшла під гаслом того, що «занадто довго туризм поклонявся «фордівському» архетипу масового виробництва та масового споживання. Настав час змінити парадигму» [11, с. 12] (Fayos-Sola, 2013). Для постфордівського туризму (The Post-Fordian Tourism) характерні процеси розповсюдження маркетингу, нових форм виробництва, державно-приватного партнерства, зменшення державного втручання.

У дослідженнях туристичних систем багато вчених закономірно пов'язують їх розвиток із панівною світоглядною парадигмою. Так, у роботі П. Бьорнса, М. Новеллі (P.M. Burns, M. Novelli, 2006) наголошується на тому, що «групові та позагрупові об'єднання, соціальна ідентичність, націоналізм, етноцентризм, постмодернізм, культура та інше мають великий резонанс для досліджень туризму з обох сторін рівняння «господар – гість» (так званого континууму)» [6, с. 7].

Серед сучасних досліджень туризму як планетарного явища варто звернути увагу на роботи, пов'язані з важливістю сталого розвитку в туризмі та з постмодерністським впливом на нього [8; 12; 13; 14].

Постмодернізм як явище постіндустріальної епохи, що проявилось з кінця 1980-х рр., наклав відбиток на туризм у сенсі зародження потреби індивідуальних (незалежних) подорожей, більш глибокого зближення з мистецтвом, прагнення в туристичній діяльності до комерційного успіху. Зокрема, Ф. Джейсон (F. Jameson, 1984) зазначає, що «туризм є архетипною постмодерною діяльністю, оскільки за своєю природою він спирається на споживання артефактів, природних та створених раніше середовищ та культур [15].

Останніми десятиліттями ХХ ст. на зміну модернізму з його елітарністю, раціоналістичною самовпевненістю, претензією на загальнолюдськість прийшов постмодернізм. Цей напрям – продукт постіндустріальної епохи, епохи розпаду цілісного погляду на світ, руйнування систем – світогляднофілософських, економічних, політичних [16, с. 1].

Постмодерністські тенденції в туризмі досить чітко описує М. Гізольф (M.C. Gisolf,

2013), виділяючи певні місця, що не мають жодних культурно-історичних зв'язків або жодної фіксованої ідентичності як «маяки постмодерністської глобалізації, що включають в себе міжнародні аеропорти, торгові центри та міжнародні мережі готелів: вони спроектовані і побудовані так, що будь-яка людина будь-якої культури може почувати себе комфортно і мати те, що може ідентифікувати своїм; місця, які нерозривно пов'язані з споживанням та торгівлею» [13].

Досліджуючи туризм в епоху постмодернізму, П.Суттон і Дж. Хаус (P. Sutton, J. House, 2007) доходять висновку, що «на горизонті постмодерністського ландшафту настає нова епоха туризму: «новий час туризму (New Age tourism) для людей нового часу» [14].

Отже, ми перебуваємо в епоці «нового часу туризму» (New Age tourism). Які його характерні риси, тенденції та орієнтири розвитку?

Загалом рух «Новий час (вік, період, епоха)» (New Age) – це західний духовний та метафізичний рух, що є цілісним світоглядом з акцентом на взаємозв'язок та уніфікацію розуму, тіла і духу; цілеспрямоване зосередження на власному «Я»; рух людського потенціалу [17]. Відповідно, коли цей саморозвиток і реалізація проявляються у дозвіллі, то його можна вважати «новим часом туризму», і суть його полягає у вивченні альтернативної культури як дозвілля; це прояв ідентичності, а також сталий туризм [14].

Досліджуючи сучасний період розвитку туризму, П. Суттон, Дж. Хаус (P. Sutton, J. House, 2007) звертають увагу на те, що «тепер ми застосуємо ідею постмодернізму до «нового часу туризму» шляхом аналізу чотирьох областей постмодерного ландшафту: гіперреальності, егоцентризму, ефемерності та недовіри» [14].

Актуальними і сьогодні є думки щодо основних груп складників туристичних систем, які зазнали найзначніших змін, таких як 1) нові споживачі; 2) нові технології; 3) нові форми виробництва; 4) нові стилі управління; 5) нові переважачі обставини [18, с. 123].

Отже, по-перше, це «нові туристи», для яких подорожі є звичною, самозрозумілою річчю в пошуках самовираження; вони широко використовують цифрові технології і прагнуть іноді досить полярних цілей, таких як 1) зручності та комфорт / первісні та архаїчні умови; 2) зосередження на певному аспекті / потреба в різноманітті; 3) поєднання непоєднуваного тощо. Проф. М. Гізольф зазначає, що «одночасне спостереження за збільшенням інди-

відуалістичного туризму по обидві сторони масштабу туризму водночас показує нам, що туристи все частіше шукають свій шлях, і під впливом постмодерних тенденцій вони прагнуть більш самостійної ролі в туризмі» [19].

У дослідженні професор А. Рай (A. Raj, 2007) [12] характеризує нового туриста аббревіатурою «REAL», що сформовано з перших букв слів, які є його характерними ознаками – Rewarding, Enriching, Adventurous, Learning Experience, («винагорода (користь)», «збагачення», «пригоди», «навчальний досвід»). А П. Суттон і Дж. Хаус (P. Sutton, J. House) вважають, що «нового туриста характеризує прагнення до екологічності, соціальної відповідальності, конструктивної та взаємовигідної взаємодії гостя і господаря, і цей «новий час туризму» можна розглядати як суміш ідентичного туризму (identity tourism) та сталого туризму, що, безумовно, є відмовою до існуючого масового туризму» [14]. Подібну думку висловлює Т. Пернеки (T. Pernecky, 2006): «Туристи нового часу – це високоіндивідуальні особи, які характеризуються своїм інтересом до унікального життєвого досвіду, відзначаються пошуками надзвичайного та обізнаності, що виходить за певні межі (трансцендентної), а їхні цілі – особистим, духовним та емоційним зростанням» [20, с. 127]. Варто також додати, що образ нового туриста є надзвичайно узагальненим і детермінується країною походження, середовищем проживання, соціальним статусом, психологічними особливостями, проте розгляд такої цілісної картини сприятиме кращому розумінню туристичної системи.

Щодо нових технологій, то сучасний туризм – це цифровий туризм із широким використанням під час організації та здійснення подорожей інтернет-технологій, різноманітних засобів переміщення, широкого пропагування дестинацій. Нові форми виробництва стосуються появи інноваційних форм організації та видів туризму, широкого використання ресурсів, здійснення процесів, протилежних «укрупненню» – «трансформації» у бік зменшення великих туроператорів, підходів до державного регулювання та ринкового саморегулювання. Сучасне управління туризмом можна розглядати на різних рівнях, зокрема, на макроекономічному яскраво проявляються риси мережовості: державно-приватно-громадського партнерства.

Новими обставинами, що переважають у туристичних системах, є поширення лібералізації візових режимів, зростання швидкості та комфорту транспорту, глобалізаційні

тенденції. Сучасний туризм характеризується певною відмовою від послуг туроператорів та турагентів. Такий тренд засвідчується функціонуванням на ринку і використанням сайтів підбору та бронювання турів, місць розміщення, транспорту. Останнім часом особливою популярністю відзначаються сайти безкоштовного обміну житла. Такі процеси відображають проникненням у туризм «економіки спільної участі» (Sharing economy), що є соціально-економічною системою, заснованою на спільному використанні різних ресурсів. До цієї системи іноді включають (або розглядають як споріднені із нею) такі поняття, як мережева економіка (mesh economy) або спільне споживання (collaborative consumption).

Проте, незважаючи на значний вплив цифрових, технологічних процесів, туризм залежить насамперед від навколишнього середовища та його ресурсів. Тому потреба у більш екологічно чистій моделі туризму, сталому туризмі є і буде актуальною, оскільки «ця стійка модель спрямована на забезпечення якості, безперервності та балансу між туризмом та потребами навколишнього середовища» [21, с. 67].

Варто виокремити ще одну рису сучасного туризму – його швидкоплинність. Використовуючи метафору «плинна (рідинна, пливуча) сучасність» (Liquid Modernity), один із найвідоміших мислителів сучасності, польсько-американський соціолог З. Бауман (Bauman Z., 2008) [22] «фіксує перехід від щільного, структурованого світу, обтяженого мережею соціальних умов і зобов'язань, до пластичного, плинного, рідинного світу, вільного від бар'єрів, кордонів». Такий перехід, на думку З. Баумана, спричинив глибокі зміни в усіх сферах людського життя, які з великими труднощами піддаються поданню в термінах «інформаційне суспільство», «мережеве суспільство», «глобалізація», «постмодерн» [22]. Тому існує необхідність у «переосмисленні поглядів і когнітивних меж, які використовуються для опису індивідуального досвіду та їх сучасної історії» [23]. Тому і сучасні туристичні системи є динамічними та швидкозмінними.

Отже, базуючись на огляді минулого та сучасного туристичних систем, вважаємо, що можна окреслити такі основні пріоритети їхнього розвитку, як 1) продовження втілення ідей сталого розвитку; 2) креативність у різних сферах, діях, відображеннях; 3) панування цифрових технологій та їх подальше удосконалення; 4) поглиблення глобалізації; 6) прагнення до автентичності; 7) співп-

раця та втілення ідеї рефлексивного підходу до туризму («взаємність та взаємодія з туристами, з одного боку, і місцевими жителями, інфраструктурою та визначними пам'ятками – з іншого» [19]; 8) мережева співпраця в управлінні туристичними системами (державно-приватно-громадська); 9) поширення «неформального складника» (надання туристичних послуг, організоване за формою фрілансу, туризм громадських організацій, самодіяльний туризм) та процесів «спільного споживання»; 10) «розмиття», знищення меж, кордонів та інших перепон для подорожей і залучення все більшого обсягу людей в ці процеси; 11) пошук особистої ідентичності за допомогою туризму; 12) розуміння динамічності та швидкоплинності процесів.

Висновки з цього дослідження. Туристичні системи створюються, функціонують та розвиваються як відкриті, динамічні і комплексні утворення. Відповідно вони відчувають впливи і реагують на різноманітні суспільні

процеси економічного, політичного, соціально-культурного, технологічного, психологічного плану. Водночас розвиток туристичних систем значно впливає на суспільство. Еволюція розвитку туристичних систем зазнала значних змін щодо цілей, мотивацій, технологій, тому турист як основний суб'єкт та основна рушійна сила цієї системи кардинально змінюється. Тому визначення прагнень, характеристик сучасного туриста сприятиме виробленню ефективних пріоритетів та моделей розвитку туристичних систем. У статті, базуючись на огляді минулого та сучасного туристичних систем, визначено основні пріоритети їх розвитку.

Подальших досліджень потребує поглиблення вивчення означених питань, конкретизація методів та інструментів реагування на виявлені проблеми. Урахування еволюційних тенденцій сприятиме глибшому осмисленню сучасного стану та розробленню ефективних управлінських рішень для майбутнього розвитку туристичних систем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. UNWTO. Annual Report 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf
2. UNWTO. Tourism Highlights. 2017 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wto/WTO_highlights_2017.pdf
3. Freyer W. Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie (7 Auflage). – München, Oldenburg, 2001. – 584 s.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко – 2-ге вид. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
5. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія / М.В. Босовська. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 832 с.
6. Burns P.M., Novelli M. Tourism and social identities. Global frameworks and local realities. Elsevier The Boulevard, Langford Lane, Kidlington, Oxford OX5 1GB, UK, Amsterdam, The Netherlands. – 2006. – 221 p.
7. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. – 2007. – № 2.
8. Tribe J., Dann G., Jamal T. Paradigms in Tourism Research: A Dialogue // Tourism recreation research. – 2015. – Vol. 40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/02508281.2015.1008856?src=recsys>
9. Jafari J. Research and scholarship: the basis of tourism education // Journal of Tourism Studies. – 2003. – № 14(1). – P. 6-16.
10. Fayos-Sola E. Tourism Policy: a midsummer night's dream? // Tourism Management. – 1996. – 17:6. – P. 405-412.
11. Fayos-Sola E. The Need for Innovation in Tourism Destination Governance // Papers de turisme / – 2013. – № 54 (Número especial) – julio-diciembre. – P. 11-13.
12. Raj A. The New Age of Tourism – And the New Tourist // Institute of Tourism and Hotel Management, Bundelkhand University. – 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC565/fc565.html
13. Gisolf M.C. A New Age in Tourism // A case study of New Age centres in Costa Rica, Health, Tourism and Hospitality: Wellness, Spas and Medical Travel, 2nd Ed., Smith, M. & Puckzo, L. eds., Routledge, Oxon, UK, 2013.
14. Sutton P. House J. The New Age of Tourism: Postmodern Tourism for Postmodern People? – 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.arasite.org/pspage2.htm>

15. Jameson F. Postmodernism or the Cultural Logic of Late Capitalism // *New Left Review*. – 1984. – № 146. – P. 53-92.
16. Пилева Г. Постмодернізм як явище культури українського постіндустріального суспільства кінця XX – початку XXI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrconf.fl.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/12/63._Pylyeva_Hanna.pdf
17. Drury N. *The New Age Searching for the Spiritual self*. London: Thames and Hudson, 2004.
18. Poon A. *Tourism, Technology and Competitive Strategies*. – CABI Publishing, 1993. – 352 p.
19. Gisolf M.C. Tourists' roles in a sustainable development: polluters, mitigators and believers // *Revista de Turism*. – Vol. 20. – P. 8-15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.revistadeturism.ro/rdt/article/download/314/214
20. Pernecky T. Co-creating with the universe: A phenomenological study of New Age tourists // *Tourism – An International Interdisciplinary Journal*. – 2006. – Volume 54. – № 2. 127-143 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iztg.hr/en/publications/tourism/latest_issue/?clanakId=98&brojId=6
21. Radulescu C.V. Tourism and Environment – Towards a European Tourism Policy // *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*. – 2011. – № 1(5). P. 66-234.
22. Bauman Z. *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity. – 2000.
23. Волоцький Є. «Текуча сучасність» Зигмунта Баумана. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kapital-rus.ru/index.php/articles/article/177239

УДК 330.3:336:338.4

Фінансовий стан вітчизняних суб'єктів господарювання у сучасних умовах та основні напрями підвищення його ефективності

Бреус С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

Осетрова Ю.Г.

магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуті основні зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на погіршення фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання. Розглянуто категорію «фінансовий стан підприємства». Здійснено аналіз фінансових результатів діяльності підприємств та сформовані основні напрями підвищення ефективності фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, чистий прибуток (збиток), фінансовий результат, чинники зовнішнього середовища, чинники внутрішнього середовища.

Бреус С.В., Осетрова Ю.Г. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье рассмотрены основные внешние и внутренние факторы, влияющие на ухудшение финансового состояния отечественных субъектов хозяйствования. Рассмотрено категорию «финансовое состояние предприятия». Осуществлен анализ финансовых результатов деятельности предприятий и сформированы основные направления повышения эффективности финансового состояния отечественных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, чистая прибыль (убыток), финансовый результат, факторы внешней среды, факторы внутренней среды.

Breus S.V., Osetrova Y.H. THE FINANCIAL CONDITION OF DOMESTIC BUSINESS ENTITIES IN MODERN CONDITIONS AND THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING ITS EFFICIENCY

The article is considered main external and internal factors, which influencing the deterioration of the financial state of domestic business entities. Considered the category «financial state of the enterprise». Conducted the analysis of financial results of enterprises activity and formed the main directions of improving the efficiency of the financial condition of local entities.

Keywords: financial condition, net profit (loss), financial result, environmental factors, factors of internal environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах вітчизняні підприємства функціонують в умовах ризику та невизначеності, відсутності впевненості у тому, що фактичні фінансові результати будуть відповідати плановим. На такий стан справ впливає низка чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. До зовнішніх варто віднести значну девальвацію гривні; високий рівень безробіття, зокрема прихованого та молодіжного; анексію Криму та воєнні дії на сході України; недостатній рівень досконалості податкової системи; високий рівень тіньової економіки; погіршення інвестиційного клімату та зростання інвестиційного ризику; високий рівень соціальної напруженості в суспільстві

тощо. До внутрішніх належать неспроможність керівництва підприємств передбачити погіршення фінансового стану підприємств та розробити адекватні заходи для уникнення їх у майбутньому та недопущення банкрутства; зниження обсягів виробництва та реалізації продукції через неефективну фінансово-економічну діяльність підприємств, зокрема недосконалу їх виробничу та маркетингову політику; недосконалу кредитну політику підприємства, що приводить до зростання кредиторської заборгованості; суттєва дебіторська заборгованість, що приводить до зменшення можливостей підприємства здійснювати виробництво і реалізацію продукції; слабка адаптованість менеджерів до жорстких реалій

формування ринку, що приводить до вибору неефективної фінансової, цінової й інвестиційної політики.

У результаті негативна дія внутрішніх чинників сприяє виникненню розбалансованості економічного механізму відтворення капіталу підприємств, погіршенню їх фінансового стану, збільшує ризик настання банкрутства та знижує рівень економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У науковій літературі досить широко розкрита сутність категорії «фінансовий стан підприємства» [1; 3-6], розглянуті методи, які використовуються у процесі здійснення аналізу фінансового стану підприємства [7-9] та окреслені основні напрями підвищення його ефективності в сучасних умовах [1; 11; 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значних теоретико-практичних здобутків науковців, у сучасній науковій літературі відсутнє єдине визначення поняття «фінансовий стан підприємства», основна увага зосереджена на його окремих елементах, а також відсутні загальноприйняті методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. Зазначене потребує комплексного розгляду цієї категорії, визначення основних напрямів підвищення ефективності фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання та розроблення на їх основі комплексу заходів, що можуть бути реалізовані як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у комплексному розгляді категорії «фінансовий стан підприємства» та визначенні основних напрямів підвищення ефективності фінансового стану суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом під час визначення категорії «фінансовий стан підприємства» основна увага науковців приділяється оцінці таких його елементів, як платоспроможність, фінансова стійкість та ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю оборотних коштів, прибутковістю підприємства, потенціалом формування та повнотою використання фінансових ресурсів, збалансуванням грошових потоків і рівнем фінансового ризику [1]. Згідно з Методикою Фонду державного майна України «фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства» [2, ст. 1].

А фінансовий аналіз діяльності підприємства відповідно до цієї Методики [2, ст. 1] – це «комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними фінансової звітності підприємства».

З огляду на офіційне визначення поняття «фінансовий стан» та наявні в науковій літературі тлумачення цього поняття [3-5] варто зазначити, що більш комплексно це поняття розкривається М.Я. Коробовим [6], який зазначає, що «фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності, доцільністю та ефективністю їх розміщення і використання у фінансових відносинах з іншими суб'єктами господарської діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю».

Основними методами, які використовуються у процесі здійснення аналізу фінансового стану підприємства, а також головними складниками фінансового аналізу діяльності підприємства є горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів та факторний аналіз. Аналіз при цьому проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками [7-9].

Загалом категорія «фінансовий стан підприємства» є комплексним поняттям і включає в себе інструменти його оцінки в поточний момент часу та дає змогу зробити прогноз на перспективу на основі відібраних методів.

Одним із найважливіших завдань сучасних суб'єктів господарювання є пошук та визначення основних напрямів покращення їх фінансового стану. Проте в сучасних умовах розвиток економіки України характеризується нестабільними тенденціями до зростання, що наряду з негативним впливом чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища приводить до погіршення фінансового стану підприємств та їх фінансових результатів загалом. Так, проведений аналіз фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств за даними Держстату України протягом 2010-2015 років [10] (таблиця 1) свідчить про суттєве погіршення фінансових результатів вітчизняних підприємств за видами економічної діяльності як загалом, так і у промисловості зокрема.

Так, протягом 2010-2012 років всього та у промисловості зокрема підприємства отримували чистий прибуток, який щороку неухильно знижувався і становив у 2010 році всього 13 906,1 млн грн

(11 594,7 млн грн. – у промисловості), 67 797,9 млн грн. (31 961,6 млн грн.) – у 2011 році та 35 067,3 млн грн. (2592,4 млн грн.) – у 2012 році відповідно.

Починаючи з 2013 року діяльність підприємств стала збитковою. Так, збиток становив всього 22 839,7 млн грн. (-4181,1 млн грн. у промисловості), суттєво зріс у 2014 році і становив 590 066,9 млн грн. всього і 178 730,9 млн грн. у промисловості. У 2015 році спостерігалось деяке його зменшення порівняно з 2014 роком, і збиток становив всього 373 516,0 млн грн. (-188 267,9 млн грн. у промисловості відповідно). Натомість протягом 2010-2015 років зросла частка підприємств, які одержали прибуток, у загальній кількості підприємств: всього

з 57,3% у 2010 році до 73,3% у 2015 році (у промисловості – з 57,0% до 72,6%), що на фоні погіршення фінансового результату (чистого прибутку – збитку) можна вважати позитивною тенденцією. Також позитивним варто вважати те, що зменшилася частка підприємств, які одержали збиток, протягом 2010-2015 років: всього з 42,7% у 2010 році до 26,7% у 2015 році (у промисловості – з 43,0% до 27,4%).

Визначення основних напрямів покращення фінансового стану підприємств на основі використання обґрунтованих методів його аналізу дає можливість визначити орієнтири підприємств як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі та розробити адекватні в сучасних умовах заходи.

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2010-2015 роках

млн грн.	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010 рік					
Усього¹ (КВЕД 2010)	13 906,1	57,3	155 197,6	42,7	141 291,5
промисловість	11 594,7	57,0	50 070,6	43,0	38 475,9
2011 рік					
Усього² (КВЕД 2010)	67 797,9	63,5	208896,3	36,5	141098,4
промисловість	31 961,6	60,8	82 204,1	39,2	50 242,5
2012 рік					
Усього³	35 067,3	63,0	210 607,6	37,0	175 540,3
промисловість	2592,4	60,7	67 565,4	39,3	64 973,0
2013 рік					
Усього⁴	-22 839,7	65,0	179 259,6	35,0	202 099,3
промисловість	-4181,1	62,3	64 470,8	37,7	68 651,9
2014 рік					
Усього^{5, 6}	-590 066,9	65,5	202 704,5	34,5	792 771,4
промисловість	-178 730,9	62,4	59 910,7	37,6	238 641,6
2015 рік					
Усього⁷	-373 516,0	73,3	352 980,4	26,7	726 496,4
промисловість	-188 267,9	72,6	75 334,3	27,4	263 602,2

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ. Дані уточнено.

² Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ. Дані уточнено.

³ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ. Дані уточнено з урахуванням зміни підприємствами їх основного виду економічної діяльності.

⁴ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ. Дані уточнено з урахуванням зміни підприємствами їх основного виду економічної діяльності.

⁵ Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

⁶ Дані уточнено з урахуванням зміни підприємствами їх основного виду економічної діяльності.

⁷ Без урахування результатів діяльності банків тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

З огляду на зазначене до основних напрямів покращення фінансового стану підприємств у сучасних умовах варто віднести ті, на основі яких можна розробити комплекс заходів, що можуть бути реалізовані на рівні як держави, так і окремих суб'єктів господарювання, такі як:

- покращення соціально-економічної ситуації в країні, зокрема, з урахуванням монетарної політики держави, впровадження активних заходів регулювання зайнятості, податкової політики, що сприятиме зниженню рівня тіньової економіки;

- покращення інвестиційного клімату та зменшення інвестиційного ризику;

- зменшення рівня соціальної напруженості;

- нормалізація і приведення до міжнародних норм фінансового та податкового законодавства;

- адаптація закордонних методик аналізу фінансового стану, що дають можливість оцінити сучасний стан вітчизняних підприємств, та уніфікація наявних, що використовуються у вітчизняній практиці для підвищення достовірності його оцінки;

- збільшення коштів на розрахунковому рахунку підприємства, зокрема за рахунок ліквідації основних засобів, які не використовуються, або здачі їх в оренду [1; 11];

- посилення ролі держави у процесі забезпечення її економічної безпеки, зокрема, з огляду на євростратегічні пріоритети України, у результаті розроблення комплексу заходів протидії «тінізації» економіки як чинника, що справляє негативний вплив на економічну безпеку держави та являє собою одну

із загроз національній безпеці в економічній сфері [12];

- активізація інноваційної діяльності підприємств, що сприятиме зниженню собівартості продукції, раціональному використанню ресурсів різних видів, ефективному управлінню витратами, дебіторською та кредиторською заборгованістю;

- зменшення банківських ставок за кредитами для кредитування промисловості з урахуванням її пріоритетності для забезпечення економічного зростання країни (для машинобудівного комплексу, будівельно-індустріального комплексу, легкої та харчової промисловості) та здешевлення послуг банківських установ;

- підвищення рівня розвитку економіки за рахунок мобілізації фінансових ресурсів держави в розвиток пріоритетних секторів промисловості, зокрема виробничої діяльності тих підприємств, які спроможні здійснювати випуск продукції, що належить до 6-го та 7-го технологічних укладів. Важлива роль у цьому контексті належить машинобудівному комплексу України, інтенсивний розвиток якого може сприяти забезпеченню економічного зростання держави [12].

Висновки з цього дослідження. Загалом розроблення заходів покращення фінансового стану на основі запропонованих напрямів сприятиме збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищить рівень адаптованості менеджерів до реалій ринку, сприятиме зниженню ймовірності банкрутства і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та у перспективі сприятиме забезпеченню економічної безпеки держави і національної безпеки загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Корнева Н.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств / Н.О. Корнева, І.О. Шаповалова // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 5.1. – С. 55-60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2013_5
2. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
3. Грачова Р. Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства / Грачова Р. // Дебет-Кредит. – 2000. – № 34. – С. 18-27.
4. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підруч. для ВНЗ. Рекомендовано МОНУ / Попович П.Я. – Тернопіль, 2001. – 456 с.
5. Стеців І.І. Проблеми формування інформації щодо фінансового стану підприємства / Стеців І.І., Пігура І.С. // Науковий вісник. – 2006. – № 16 – С. 167-170.
6. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств. – К., 2000. – 378 с.
7. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>

8. Давиденко Н.М. Методологічне забезпечення проведення аналізу фінансового стану підприємств / Н.М. Давиденко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 4(26). – С. 92-98.
9. Івахненко В.М. Економічний аналіз: [навч-метод. посібн. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко, М.І. Горбатюк, В.С. Львовчкін. – К.: КНЕУ, 2006. – 176 с.
10. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Бреус С.В. Оцінка фінансового стану підприємства та основні напрями його покращення / С.В. Бреус, В.С. Шматуха // International Scientific Journal, 2016. Випуск 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/12/1871>
12. Бреус С.В. Економічна безпека держави та заходи протидії «тінізації» економіки / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 37(330). – С. 55-60.

Державна підтримка вітчизняного малого бізнесу: стан та перспективи

Гевлич Л.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу й аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Гевлич І.Г.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Стаття присвячена аналізу стану державної підтримки вітчизняного сектору малого підприємництва. Визначено необхідність та доцільність такої підтримки, основні її напрями та ступінь їх реалізації в умовах сьогодення. Сформульовано висновки та запропоновано напрями вирішення ідентифікованих проблем. Визначено напрями подальших досліджень.

Ключові слова: малий бізнес, суб'єкт малого підприємництва, державна підтримка, регіональні програми, заходи.

Гевлич Л.Л., Гевлич І.Г. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена анализу состояния государственной поддержки отечественного сектора малого предпринимательства. Определена необходимость и целесообразность такой поддержки, основные ее направления и степень их реализации в условиях современности. Сделаны выводы и предложены направления решения идентифицированных проблем. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: малый бизнес, субъект малого предпринимательства, государственная поддержка, региональные программы, мероприятия.

Gevlych L.L., Gevlych I.G. STATE SUPPORT OF DOMESTIC SMALL BUSINESS: STATUS AND PROSPECTS

The article is devoted to the analysis of the state support of the domestic sector of small business. The necessity and expediency of such support, its main directions and the degree of their realization in the present conditions are determined. The conclusions and suggested directions of the solution of identified problems were made. The directions of further research were planned.

Keywords: small business, small business entity, state support, regional programs, measures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Малий бізнес як такий, що спирається на підприємницьку діяльність невеликих фірм, характеризується незалежним менеджментом, динамічністю розвитку та відіграє значну роль у забезпеченні зайнятості у кожній розвиненій країні.

Тезис про обов'язкову державну підтримку суб'єктів малого підприємництва видається настільки беззаперечним, що серйозних наукових досліджень стосовно її доцільності в національному масштабі останніми десятиріччями не провадилося. З іншого боку, дослідження конкретних заходів декларованої підтримки з позиції ідентифікації проблем та напрямів їх вирішення є актуальними та такими, що мають практичну значущість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сектору малого біз-

несу та роль держави у його підтримці досліджувалися у роботах багатьох вітчизняних учених, таких як А.М. Безус, О.В. Ганенко, Ю.О. Ольвінська, В.В. Папп, О.В. Попело, Н.С. Поповенко, А.В. Попський, К.В. Шафранова, результати досліджень яких будуть детально проаналізовані у цій статті. Водночас динаміка економічних процесів у країні вимагає актуалізації проведених досліджень, перевірки можливості їх застосування у реаліях сьогодення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сучасного стану державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні з позиції пошуку її оптимальних форм та напрямів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини, пов'язані з розвитком малого підприємництва в нашій країні, базу-

ються на Конституції і регулюються Господарським, Цивільним, Податковим кодексами, Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні», іншими законодавчими актами та міжнародними договорами, згода на обов'язковість дотримання яких надана Верховною Радою України.

Відповідно до цих нормативних документів поняття малого бізнесу в Україні об'єднує дві категорії:

1) суб'єктів малого підприємства – юридичних осіб – суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, середня кількість працівників яких за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності яких не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1];

2) суб'єктів мікропідприємства – зазвичай фізичних осіб-підприємців, у яких вказані показники не перевищують 10 осіб та 2 мільйони євро відповідно [2].

Порівняння з європейською практикою показує повний збіг показників: Європейська комісія також розчленовує середовище малого бізнесу на частини малого бізнесу та мікробізнесу з тими самими показниками, але як альтернативу річному обігу вводить валюту річного балансу – відповідно не більше 10 чи 2 мільйонів євро [3].

Таким чином, визначення дефініції, що розглядається, в Україні та світі збігається.

Що стосується необхідності чи економічної доцільності державної підтримки малого бізнесу, обґрунтовані аргументи можуть бути підібрані і захисниками, і противниками цього процесу (див. табл. 1).

Більшість вітчизняних дослідників проблем розвитку малого бізнесу в Україні та за кордо-

Таблиця 1

Аргументи «за» та «проти» державної підтримки малого бізнесу

Доводи на підтримку	Доводи проти підтримки
мотив соціальної справедливості	
держава має мотивувати розвиток підприємства, а малий бізнес є його першоджерелом	держава не має нікого підтримувати, бо сенс ринкової економіки полягає у саморегуляції, а штучна підтримка створює нежиттєдайні господарчі організми
малий бізнес має низьку інвестиційну привабливість, тому не має іншого джерела фінансування, окрім державної підтримки	малий бізнес часто є засобом приховування доходів і частиною тіньової економіки
малий бізнес не потребує соціальної підтримки – державних витрат зі створення робочих місць, перенавчання безробітних, виплати їм соціальної допомоги, тому справедливо ці кошти спрямувати на фінансову підтримку бізнесу	бажання частини населення займатися приватним бізнесом невіддільне від людської природи, тому не вимагає додаткової підтримки
малий бізнес може слугувати інструментом зняття соціальної напруги для окремих категорій населення	наявність пільг у галузі оподаткування за виконання малим бізнесом певних умов створює підґрунтя для корупції
мотив економічної доцільності	
деякі послуги економічно доцільно надавати тільки в межах малого бізнесу, орієнтованого на кінцевого споживача та найбільш до нього наближеного	малий бізнес не дає значної питомої ваги ВВП, податків, зайнятості порівняно із середнім та великим бізнесом, тому варто підтримувати останні
стартапи малих підприємств є двигунами науково-технічного прогресу	малий бізнес не створює вартісних проектів, більшість стартапів є невдалими та короткотерміновими
малий бізнес найшвидше реагує на зміну динаміки ринку, попиту тощо	часто малий бізнес не створює реального продукту, а є посередником, що приводить до зростання вартості товарів чи послуг для кінцевого споживача
податки малих підприємств та мікропідприємств найчастіше формують місцеві бюджети, тому їх підтримка вигідна громаді	податки малих підприємств та мікропідприємств мають незначну питому вагу в доходах місцевих бюджетів

ном відзначають безумовні переваги державної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Так, Н.С. Поповенко та О.В. Ганенко [4] наголошують на таких перспективах, що відкриває для країни розвиток малого бізнесу, як формування середнього класу як головного гаранта політичної стабільності у суспільстві, зростання частки економічно активного населення, створення нових робочих місць із відносно низькими витратами, поява працівників з обмеженою формальною освітою, які набувають свою кваліфікацію на місці роботи, створення конкурентного середовища, поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки, розроблення нововведень [4].

Результати дослідження О.В. Попело щодо стану малого підприємництва у розвинених країнах доводять, що рівень розвитку малого бізнесу безпосередньо визначає і рівень розвитку економіки держави загалом. Як переваги малого бізнесу дослідниця виокремлює великі можливості для реалізації бізнес-ідей, високий рівень адаптації до місцевих умов господарювання, потреб ринку, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень та запровадженні змін, низьку потребу в первинному капіталі [5].

Водночас дослідники [4-6] погоджуються, що малі фірми програють великим у боротьбі за дешеві кредити, що приводить до зростання собівартості продукції та ускладнює модернізацію виробництва через нестачу коштів; гірше справляються зі складними нетиповими операціями; частіше відчувають нестачу висококваліфікованих кадрів, зокрема менеджерських; більш чутливі до стану економічного середовища, змін у оподаткуванні тощо.

А.М. Безус та К.В. Шафранова, детально дослідивши властивості малого підприємництва, довели його роль як істотного чинника сталого соціально-економічного розвитку будь-якої країни під час створення регульованого, соціально орієнтованого ринкового механізму [7].

В.В. Папп, дослідивши розвиток вітчизняного підприємництва після кризи 2008 р., зокрема абсолютне і відносне зростання малого бізнесу на фоні загального спаду виробництва і кризового стану великих, у тому числі монопольних, підприємств, обґрунтував висновок про значний внутрішній потенціал малого підприємництва [6].

Отже, вищевикладене дає змогу визнати висновок А.М. Безус та К.В. Шафранової [7] про необхідність ефективної державної під-

тримки малого підприємництва, виходячи з його сутнісної специфіки, з метою елімінації негативного впливу факторів зовнішнього середовища обґрунтованим.

На наш погляд, державна підтримка малого бізнесу є лакмусовим папірцем як для суспільства – наскільки воно гідно стати громадянським, таким, що бере на себе відповідальність за власне майбутнє, так і для держави – наскільки вона хоче піклуватися про конкретного громадянина як особистість, яка прагне самовдосконалення. Тому, незважаючи на тяжке фінансове становище нашої держави і з огляду на вищезазначене, Україна має сконцентруватися на підтримці саме цього сектору економіки.

Щодо закордонного досвіду підтримки малого підприємництва дослідження Ю.О. Ольвінської [8] та О.В. Попело [5] аргументовано доводять, що вона визнана необхідною та ефективно реалізується у розвинених країнах світу. Водночас неможливо не погодитися, що пряме запозичення практики регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в країнах із розвинутою ринковою економікою є неефективним для України, але дає змогу розглянути перспективи підтримки підприємництва на майбутнє.

Тож державна підтримка малого бізнесу є ефективною та необхідною, що визнається усіма дослідниками та практикою закордонного державного управління. При цьому варто враховувати, що державна підтримка підприємств є обґрунтованою тільки для усунення ситуацій, в яких ринкові механізми не забезпечують ефективного розподілу ресурсів, а саме поняття державної підтримки передбачає заходи сприяння суб'єктам господарювання, що створюють для них прямі чи приховані переваги. Ця підтримка може включати різні напрями, але її ключовою характеристикою, на думку Н.С. Поповенко та О.В. Ганенко, є селективність [4].

В Україні декларована державна політика у сфері розвитку малого підприємництва, метою якої законодавчо вказані:

- створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва;
- формування конкурентного середовища через забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва, зокрема, шляхом стимулювання їх інвестиційної та інноваційної активності та сприяння провадженню ними діяльності щодо просування вироблених товарів (робіт, послуг) на внутрішній і зовнішній ринки, а як принципи виокремлені:

- ефективність та доступність отримання підтримки малого підприємництва;

- забезпечення участі представників малого підприємництва у формуванні та реалізації державної політики в цій сфері;

- створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого підприємництва до загальнодержавних, регіональних та місцевих програм розвитку, кошти яких мають ефективно використовуватися;

- відкритість і прозорість процедур надання державної підтримки;

- доступність об'єктів інфраструктури для всіх суб'єктів малого підприємництва [2].

В.В. Папп пропонує комбінування методів, засобів регулювання і державної підтримки малого бізнесу, головними серед яких називає:

- фінансово-кредитну підтримку (прямі позики, цільові субсидювання та фінансування);

- сприятливу податкову політику (пільгове оподаткування);

- створення політики структурних перетворень [6].

На наш погляд, основними напрямками підтримки можуть бути:

- 1) просвітницький – державні проекти з навчання охочих до організації малого бізнесу, його ведення, підвищення рівня менеджменту;

- 2) фінансовий – пільгове кредитування, оподаткування, інвестування конкретних сфер;

- 3) дозвільний – спрощення організації, ведення бізнесу, звітування;

- 4) координаційний – створення майданчиків для залучення грантів, інвестицій тощо, консультування та юридичне супроводження суб'єктів малого підприємництва.

Сьогодні напрямами державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні є:

- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;

- залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних, соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб;

- забезпечення фінансової державної підтримки малих підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, зокрема, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо;

- сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва, спрощенню дозвільних процедур, процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого підприємництва;

- гарантування прав суб'єктів малого підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

- організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;

- упровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого підприємництва новітніх технологій та технологій, що забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг) [2].

Спрощеннями, передбаченими для малого бізнесу у галузі обліку та звітності, є:

- 1) можливість використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва замість Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (застосування 30 рахунків замість 78 та ведення обліку за укрупненими обліковими об'єктами);

- 2) можливість використання спрощень у процесі формування показників фінансової звітності (облік необоротних активів тільки за первісною вартістю без урахування зменшення корисності та переоцінки до справедливої вартості, визнання витрат у періоді їх фактичного понесення замість створення забезпечень подальших витрат і платежів, включення поточної дебіторської заборгованості до підсумку балансу за її фактичною сумою, визнання витрат та доходів з урахуванням вимог Податкового кодексу України);

- 3) можливість систематизації інформації, що міститься у первинних документах, в реєстрах обліку без застосування подвійного запису (для суб'єктів малого підприємництва, що не зареєстровані платниками податку на додану вартість);

- 4) можливість використання скороченого переліку облікових реєстрів згідно з Методичними рекомендаціями із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами;

- 5) можливість надання фінансової звітності відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» у складі спрощених Балансу та Звіту про фінансові результати.

Варто відзначити, що зазначені заходи мають на увазі реалізацію тільки фінансового (за наявності відповідного фінансування) та дозвільного (не повною мірою) напрямів підтримки, хоча не менш важливими є просвітницький та координаційний. Водночас залишається багато невирішених проблем, і державна політика в галузі реформування порядку нарахування єдиного соціального внеску для фізичних осіб-підприємців демонструє, що малий бізнес сьогодні не є пріоритетом державної уваги. Прикрість ситуації полягає в тому, що залучення закордонних інвесторів у цю галузь не буде успішним саме через ігнорування проблем малого бізнесу державою.

У Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року констатовано, що в Україні на розвиток малого підприємництва негативно впливає складність дозвільних і контрольних процедур, необхідних для започаткування, провадження та припинення господарської діяльності, завищена вартість пов'язаних із зазначеними процедурами адміністративних та інших послуг, що надаються державними органами, а також поєднання такими органами владних і господарських функцій. Можливості для вступу нових учасників на товарні ринки істотно обмежені внаслідок відсутності вільного і недискримінаційного доступу суб'єктів господарювання до земельних ділянок, торговельних площ, інформації про ринкову кон'юнктуру, засобів рекламування, а також високої вартості кредитних ресурсів та податкового навантаження [9]. Таким чином, на практиці спостерігається невиконання задекларованих процедур державної підтримки малого бізнесу.

У таких умовах, як зазначає А.В. Попський, реалізація регіональних цільових програм підтримки малого підприємництва як приклад спрямування спільних зусиль центральних, регіональних та місцевих органів державної виконавчої влади, об'єднань підприємців, установ ринкової інфраструктури на створення сприятливого середовища для розвитку малого бізнесу дає змогу перейти від загальних заходів до селективної підтримки найбільш ефективних, вигідних і необхідних регіону підприємств [10]. Це також повністю відповідає й успішному закордонному досвіду підтримки малого підприємництва, що демон-

струє обов'язкове врахування національних та регіональних особливостей під час розроблення державних програм підтримки, як доведено у дослідженні [8].

Водночас дослідження В.І. Варцаби та Г.М. Кампо доводять, що програми підтримки і розвитку малого підприємництва перетворилися на набір типових заходів, щорічно здійснюваних державними і регіональними органами без значущих кінцевих результатів, без кореляції між упровадженням цих програм і параметрами розвитку підприємницького сектору [11]. Тому необхідним є розроблення нової методології програмування розвитку підприємницького сектору, зокрема сегменту малого підприємництва, спрямованої на адресне мотивування та кінцеві результати. В умовах роботизації виробництва, що відбувається в усьому світі і не може не зачепити України, саме розвиток малого підприємництва, орієнтований на реалізацію особистістю свого хобі, бізнес-реалізацію мрії, здатний вирішити проблему «зайвих» людей, з якою стикнеться людство вже через кілька десятиріч.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведеного дослідження можна дійти таких висновків.

1. Як показує закордонний досвід та національні реалії, розвиток малого бізнесу є необхідною умовою стабільного функціонування економіки.

2. Сутнісні особливості суб'єктів малого підприємництва вимагають державної підтримки, що має здійснюватися в межах витрат державного, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, міжнародних грантів тощо.

3. Основними напрямками державної підтримки малого бізнесу є просвітницький, фінансовий, дозвільний, координаційний.

4. Рівень підтримки суб'єктів малого підприємництва, що існує сьогодні, не є задовільним.

5. Широке використання регіональних програм підтримки зі зміною їх методології здатне покращити ситуацію із розвитком малого бізнесу в країні.

Пошук конкретних напрямів реалізації державної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва буде напрямом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. за станом на 25.03.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 р. за станом на 25.03.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
3. What does the EU do for small businesses? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm
4. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 126-132.
5. Попело О.В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах / О.В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 3(75). – С. 122-134.
6. Папп В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Папп // Бізнесінформ. – 2013. – № 6. – С. 160-164.
7. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / А.М. Безус, К.В. Шафранова // Вісник КНУТД. – 2016. – № 3(99). – С. 7-17.
8. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=814>
9. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/document/247566233/P0385-00.doc
10. Попський А.В. Регіональні програми розвитку малого підприємництва як інструмент державного управління / А.В. Попський // Демократичне врядування. – 2014. – Вип. 14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2014_14_21
11. Варцаба В.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу / В.І. Варцаба, Г.М. Кампо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Випуск 3(44). – С. 122-125.

Аналіз сучасного стану та проблем розвитку інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні

Голомб В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

Статтю присвячено аналізу сучасного стану та проблемам розвитку інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні. Розкрито основні тенденції інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні та здійснено їх порівняння із загальнодержавними. Визначено основні проблеми, що гальмують інноваційний розвиток регіону.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, регіон, розвиток.

Голомб В.В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАПОРОЖСКОМ РЕГИОНЕ

Статья посвящена анализу современного состояния и проблемам развития инновационной деятельности в Запорожском регионе. Раскрыты основные тенденции инновационной деятельности в Запорожском регионе и осуществлено их сравнение с общегосударственными. Определены основные проблемы, тормозящие инновационное развитие.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, регион, развитие.

Holomb V.V. AN ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INNOVATION DEVELOPMENT IN THE ZAPOROZHYYE REGION

The article is devoted to the analysis of the current state and problems of the development of innovation activity in the Zaporizhzhya region. The main tendencies of innovation activity of the Zaporizhzhya region are revealed and their comparison with the national ones is carried out. The main problems, hindering the innovative development of the region, are determined.

Keywords: innovation, innovation activity, region, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У XXI ст. вирішальну роль в успішності держави відіграє здатність населення генерувати нові знання й ефективно їх упроваджувати. Знання та нова інформація – це основа інновацій та нововведень, які переводять виробничу систему на новий якісний рівень. В Україні лише 20% підприємств займається інноваційною діяльністю, тоді як у середньому у Європі ця частка становить близько 50%, а у таких країнах, як Швейцарія, Німеччина, Бельгія кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, перевищує 65%. Тобто сьогодні в Україні інноваційна діяльність є досить слабкою і характеризується зосередженням у розвинених регіонах та центрах розвинених регіонів. Тому пошук і застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку, налагодження ефективного діалогу на рівні «держава – регіон – громада» є передумовою розблокування процесів соціально-економічного зростання країни і, як наслідок, підвищення рівня добробуту громадян України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внесок у дослідження рівня розвитку іннова-

ційної діяльності в регіонах України зробили такі вчені, як Ю. Бажал, В. Гейць, А. Карпенко, В. Мальцев, Г. Кореняко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас варто зауважити, що досі багато проблем, пов'язаних з активізацією інноваційного розвитку саме на регіональному рівні, остаточно не вирішені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану та проблем розвитку інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення інноваційної привабливості регіонів є стратегічно важливим завданням, від вирішення якого залежить стан економіки та її зростання. Відповідно до сумарного індексу інновацій, що розраховується Державною службою статистики, найвищий рівень інноваційності мають Харківська, Донецька та Миколаївська області. Найнижчий рівень індексу інновацій мають Черкаська, Полтавська та Хмельницька області [1].

Запорізька область – це економічно розвинений експортно орієнтований індустріально-

аграрний регіон, відомий переважно завдяки діяльності великих металургійних, машинобудівних та енергогенеруючих підприємств. Станом на 2015 р. Запорізька область не входить до регіонів-лідерів за активністю інноваційних процесів, але має значний інноваційний потенціал. Оскільки економіка регіону базується на діяльності промислових підприємств, то саме рівень їх інноваційності і впливає на рівень інноваційного розвитку регіону загалом.

Як видно з рисунку 1, інноваційна активність промислових підприємств регіону за 2001-2010 рр. була нижчою, ніж в середньому по Україні, як серед підприємств, що займалися інноваціями, так і серед тих, що їх упроваджували. За один рік (із 2010 по 2011 р.) кількість інноваційних підприємств зросла майже у 5 разів. На фоні того, що загальна кількість підприємств у регіоні залишилася приблизно

на тому ж рівні (14 588 підприємств у 2010 р. та 14 938 – у 2011 р. [5]), можна дійти висновку, що підприємства, що вже існують, почали активно впроваджувати інновації.

Починаючи з 2013 р. питома вага підприємств, що займалися та впроваджували інновації в Запорізькій області, почала поступово скорочуватися, але станом на 2015 р. їх частка перевищує середнє значення по країні.

Незважаючи на те, що інноваційна діяльність здатна підвищити ефективність функціонування підприємств та вивести їх на якісно новий рівень, забезпечити нарощення капіталу, цей процес здійснюється у вітчизняній практиці дуже повільно. Насамперед це пов'язано із браком фінансових ресурсів. Як видно із рисунку 2, підприємства більшою мірою покладаються лише на свої власні кошти для проведення інноваційної діяльності, а високі ризики

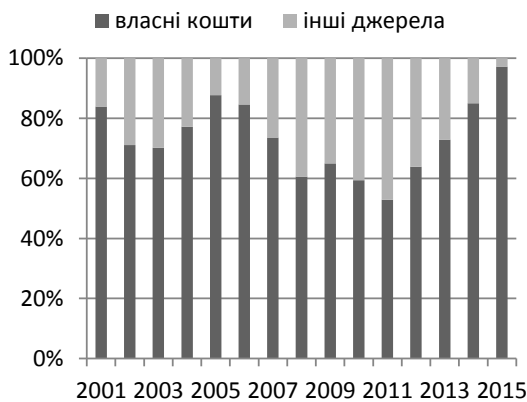


Питома вага підприємств, що займалися інноваціями



Питома вага підприємств, що впроваджували інновації

Рис. 1. Динаміка промислових підприємств, що займалися інноваціями та впроваджували їх, в Україні та Запорізькій області [4; 5]



Україна



Запорізька область

Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності [4; 5]

та низька стабільність у країні обмежують таке фінансування. Альтернативою власним фінансовим ресурсам під час фінансування інноваційної діяльності є державні кошти, кошти іноземних інвесторів та інші фінансові джерела (кредитування банками, лізинг, залучення коштів міжнародних організацій та іноземних венчурних фондів тощо).

В Україні близько 70-80% фінансування інноваційної діяльності здійснюється за рахунок власних коштів підприємства. Майже відсутня державна підтримка інноваційної діяльності. Так, відповідно із державного бюджету фінансується лише 0,5-2% інноваційних проєктів. Іноземні інвестори також не поспішають вкладати у ризикові інноваційні проєкти, їхня частка коливається від 0,4% до 8,8%. На

фоні загальної тенденції різко виділяються 2009 та 2010 рр., коли іноземне фінансування становило 19% та 30% від загальної вартості витрат на інновації. Крім того, починаючи з 2011 р. спостерігається тенденція до збільшення частки фінансування інновацій за рахунок власних коштів та скорочення фінансування з інших джерел.

Варто зазначити, що в Запорізькій області фінансування інноваційної діяльності майже на 95% здійснюється лише за рахунок власних коштів підприємств. Кошти від іноземних інвесторів область за останні 15 років отримувала лише у 2008 р. (242 тис. грн.) та у 2011 р. (9463,5 тис. грн.). Як видно з рисунку 3, фінансування інноваційної діяльності у Запорізькій області з 2001 по 2010 р. коливалося на рівні

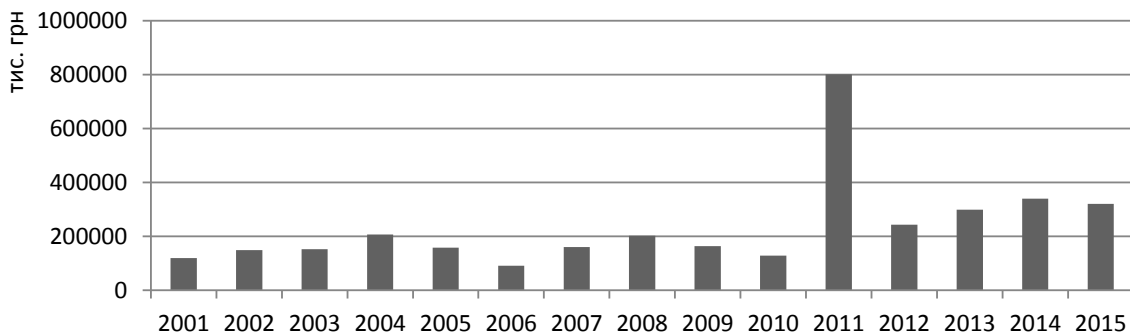


Рис. 3. Фінансування інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні [4]

Таблиця

Основні показники інноваційної діяльності у Запорізькій області [1]

Назва показника	Роки		
	2005	2010	2015
Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	38	33	26
Кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, осіб	7145	5755	4194
Фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн.	230 009,8	440 656,2	518114,4
Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, тис. грн.	305 275,4	506831,6	558 419,8
Кількість упроваджених наукових та науково-технічних робіт, од.	-	907	568
Упроваджено нових технологічних процесів, од.	351	170	114
Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах	86	114	397
Кількість заявок на винаходи від національних заявників, од.	-	72	101
Кількість патентів на винаходи від національних заявників, од.	-	36	42
Кількість заявок на корисні моделі від національних заявників, од.	-	361	312
Кількість патентів на корисні моделі від національних заявників, од.	-	334	264
Сумарний індекс інновацій, %	-	38,7*	34,4**

* за період 2010-2012 рр.

** за період 2012-2014 рр.

120-200 млн грн., а починаючи із 2012 р. поступово зросло і станом на 2015 р. загальна сума фінансування інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні становила близько 330 млн грн. Сума витрат підприємств Запорізького регіону на інноваційну діяльність була максимальною у 2011 р. – 800,4 млн грн.

Таке масштабне фінансування інноваційної діяльності у 2011 р. пояснюється початком будівництва Ботієвської ВЕС, найбільшої вітрової електростанції України, яка розташована поблизу села Приморський Посад Приазовського району Запорізької області (табл.).

Крім того, досить слабо розвинута міжнародна діяльність у регіоні. Так, у 2015 р. кількість науковців, які виїжджали за межі України з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації, становила 181 особу, тоді як, наприклад, у сусідній Дніпропетровській області за кордоном стажувалися 792 науковці, у Харківській – 1031. Також лише 13% від усіх підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, мають партнера з інноваційної співпраці (цей же показник у середньому по Україні – 18%). Серед цих підприємств лише 10% співпрацюють із зарубіжними партнерами (цей же показник у середньому по Україні – 11%).

Необхідно зазначити, що лише близько 3% інноваційної продукції, що була реалізована підприємствами регіону, були новими для ринку, 3% – це продукція, яка була новою для підприємства, а решта 94% – це продукція, яка була лише поверхнево модифікованою. При цьому рівень інноваційності продукції є дещо вищим у середньому по Україні. Так, частка продукції, яка була новою для ринку, становить 6%, частка продукції, яка була новою для підприємства – 13%, частка продукції, яка була лише поверхнево модифікованою – 81%.

Проаналізувавши стан інноваційної активності підприємств Запорізького регіону, ми виявили, що останнім часом кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, зросла, однак інноваційність продукції, яку вони виробляють, залишається на низькому рівні. Така ситуація виникла через системні проблеми, які існують у цьому регіоні:

– фінансування інноваційної діяльності здійснюється переважно за власний раху-

нок. Процес розроблення та впровадження інновацій потребує значних фінансових впливань, тобто виникає необхідність відволікати ресурси від безпосереднього виробництва. Це можуть дозволити собі лише великі підприємства;

– на підприємствах області спостерігається критично низький рівень оновлення технологій та зношеність основних виробничих фондів;

– відсутність підтримки підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, як на державному, так і на регіональному рівнях (фінансова, інформаційна);

– швидке моральне старіння інтелектуальних ресурсів у галузі промисловості, особливо порівняно із зарубіжною практикою постійного й активного оновлення знань та технологій;

– відсутність консолідації зусиль наукових організацій та підприємств, що готові займатися інноваціями, для проведення спільних досліджень.

Висновки з цього дослідження. Отже, основними причинами, що гальмують інноваційну діяльність у Запорізькому регіоні, є недостатнє фінансування та низький рівень інноваційної активності, відсутність консолідованих зусиль громади, влади, бізнесу, науки та освіти.

За відсутності державної підтримки підприємствам важко самостійно розробляти та впроваджувати інноваційні проекти. Тому створення єдиної системи державної та регіональної підтримки розвитку інноваційних процесів буде суттєвим поштовхом до інноваційного розвитку. На заміну лише власним ресурсам підприємства повинні шукати альтернативні джерела фінансування інноваційної діяльності та залучати іноземний капітал для розвитку інноваційних технологій. Крім того, корисним буде налагодження співпраці з вітчизняними та іноземними партнерами для реалізації спільних інноваційних проектів у регіоні. Також необхідно активізувати інноваційну діяльність через створення об'єктів інноваційної інфраструктури, що створить умови для кооперації між університетами, науковими організаціями, підприємствами фінансового та реального секторів економіки і громадськими організаціями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпенко А.В. Стан інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні / А.В. Карпенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1(25). – С. 130-135.
2. Мальцев В.С. Порівняльна оцінка інноваційного розвитку регіонів України з використанням досвіду Євросоюзу / В.С. Мальцев, Г.І. Кореняко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 51-59.
3. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник / державна служба статистики України, Київ, 2016. – С. 257.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 334.012.64

Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні

Колісниченко П.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
науковий співробітник
Уманського державного педагогічного університету

У статті проведено дослідження місця та ролі малого і середнього підприємництва, стану та тенденцій його розвитку. Проаналізовано основні структурно-функціональні індикатори розвитку МСП. Виявлено переваги створення та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, етапи становлення, причини та гальмівні чинники функціонування підприємств МСБ.

Ключові слова: малі та середні підприємства, індикатори розвитку, переваги, етапи, причини, гальмівні чинники.

Колісниченко П.Т. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье проведено исследование места и роли малого и среднего предпринимательства, состояния и тенденций его развития. Проанализированы основные структурно-функциональные индикаторы развития МСП. Выявлены преимущества создания и развития предприятий малого и среднего бизнеса, этапы становления, причины и тормозящие факторы функционирования предприятий МСБ.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, индикаторы развития, преимущества, этапы, причины, тормозящие факторы.

Kolisnichenko P.T. STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINE

The article analyzes the place and role of small and medium enterprises, the state and trends of their development. The basic structural and functional indicators of SME development are analyzed. The advantages of small and medium enterprises creation and development, stages of formation, reasons and inhibitory factors of SMEs functioning are revealed.

Keywords: small and medium enterprises, development indicators, advantages, stages, causes, inhibitory factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тема формування та розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні і досі є однією із своєчасних і затребуваних для розкриття. Підприємства малого і середнього бізнесу – це підґрунтя та фундамент кожного ринкового господарства. У сучасних умовах періодичних фінансових криз, нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації в Україні важливе значення для стабілізації національної економіки, розв'язання основних соціальних питань має розвиток та підтримка малих і середніх підприємств. Наша держава володіє досить потужними можливостями, щоб розвивати МСП та підприємство загалом. Однак економічна беззахисність України приводить до того, що кожна криза чинить вплив і залишає негативний відбиток на економічному зростанні держави, створює фінансовий колапс та приводить до появи загроз національній безпеці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасному науковому світі проблема розвитку підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ), структурних зрушень в організації виробництва активно обговорюється видатними західними економістами, такими як А. Освальд, Д. Сторі, П. Рейнольдс та інші. Суттєвий науковий внесок в аналіз і оцінку питань регуляторної політики розвитку підприємництва, зокрема малого та середнього, подолання різних видів перешкод здійснили такі вчені, як А. Бутенко, Л. Воротіна, З. Варналій, В. Гейць, О. Кужель, В. Ляшенко, Н. Шлафмант та інші. Проблеми та перспективи діяльності МСП в умовах становлення інноваційної економіки залишаються актуальними для таких українських науковців, як М. Денисенко, М. Єрмошенко, В. Кобилко, М. Козоріз, О. Мазур, Л. Федулова, Н. Чухрай, З. Юринець та інші. Однак і досі затребуваними залишаються вирішення питань аналізу

діяльності та тенденцій розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження місця та ролі малого і середнього підприємництва в умовах фінансово-економічної і політичної криз, дослідження стану та тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці, що ґрунтується на ринковому фундаменті, найвагомніше місце посідають малі та середні підприємства. Саме вони здатні протистояти монополістичним структурам і постають економічним фундаментом стримування зростання цін, збалансування інтересів учасників ринку, створення та насичення усіх сегментів ринку продукцією, послугами. Необхідність підтримки функціонування та стійкого розвитку малих і середніх підприємств очевидна.

Створення та розвиток підприємств МСБ має певні переваги [1; 2]: вони насичують національний ринок тими товарами і послугами, які потребують споживачі, стимулюють споживання та зростання обсягів виробництва; сприяють стабільності зростання економіки, усіх сфер та видів діяльності; забезпечують трансфер інновацій, новітніх технологій; забезпечують досить велику кількість нових робочих місць, зменшення кількості реального безробіття; сприяють задоволенню зростаючих потреб і вирішенню проблем саме великих компаній; насамперед завдяки цьому виду підприємництва працівники мають змогу розкрити і втілити власний креативний потенціал, що знаходить своє відображення у створенні нових товарів і послуг. Ця особливість реалізує соціальну функцію МСП; створює середовище навчання, розвитку, певною мірою старту, випробовування молодих працівників. Такі підприємства залучають працівників, яких відносять до соціально вразливих верств суспільства; місце їх поширення – усі області, регіони країни. Вони є необхідним інструментом оптимізації організаційної структури економіки регіонів; сприяють зростанню обсягів грошових надходжень до бюджету.

Можна виокремити декілька фаз становлення сектору МСБ за роки незалежності України, включаючи процес розроблення і впровадження законодавчого підґрунтя:

1. Перший етап (1991-1995 рр.) бере свій початок з ухвалення Закону України «Про підприємництво» (від 7 лютого 1991 р.) та формування Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву.

Найвідчутніші темпи приросту щодо загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності були зареєстровані у 1991-1996 рр., у середньому вони становили 148-191% щорічно [3]. Хоча на цей період часу була відчутною і стабільною тенденція до зростання МСП, абсолютні результати темпів приросту все ж залишались ще несуттєвими.

2. Другий етап (1995-2000 рр.) відзначився тим, що відбулося бурхливе зростання кількості підприємств малого та середнього бізнесу. З 1995 р. тенденція дещо змінилась і розпочалося сповільнення показників зростання. Так, одночасно зі зростанням кількості МСП помітними були тенденції зниження середньо-облікової кількості працівників і їхньої продуктивності. Наприклад, 1996-2003 рр. ознаменувалися тим, що індикатори зростання були практично рівними (майже 114-117% кожного звітного року). Водночас питома вага продукції та послуг, яку створювали МСП у промисловості України, мала помітну динаміку у бік зростання. Зокрема, у 1995 р. у колективній формі власності – 48,6%, у 1999 р. – 70,7%; у 1995 р. у приватній формі власності – 0%, у 1999 р. – 0,2%; у 1995 р. у державній формі власності – 51,4%, у 1999 р. – 28,6% [3].

3. Третій етап (2000-2008 рр.) розпочався з ухвалення важливого законодавчого поля – Господарського кодексу України та низки законів, зокрема ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності», ЗУ «Про державну підтримку малого підприємництва». Все це відбулося з метою адаптації вітчизняних умов господарювання до міжнародних, насамперед до європейських, норм. Щодо регулювання діяльності МСП відбулися зміни у критеріях та підходах до класифікації малих, середніх і великих підприємств. Таким чином, це був перший крок щодо впорядкування вітчизняної класифікації суб'єктів підприємництва згідно з рекомендаціями, які запропоновані країнами ЄС. На цей період працювало 40% МСП від загальної кількості усіх зареєстрованих малих підприємств, однак питома вага саме цих промислових підприємств майже не збільшувалась. Велика кількість індикаторів щодо розвитку підприємств малого та середнього бізнесу за 2003-2008 рр. демонструвала динаміку до зростання (наприклад, швидкі темпи приросту суб'єктів підприємницької діяльності, кількості зайнятих працівників у МСП, частки МСП у їхній загальній кількості). Така ситуація засвідчувала поліпшення ступеня економічної безпеки в країні.

4. Четвертий етап (2008 р. – до сьогодні) розпочав своє існування з початку світової фінансової кризи 2008 р. Цей період відзначений такими ознаками, як зростання кількості збиткових підприємств; зменшення обсягів виробництва та реалізації наданих послуг і продукції та частки МСП в обсягах наданих послуг і реалізованої продукції, зменшення частки працюючих суб'єктів господарювання та індикаторів ефективності фінансово-економічної діяльності; зниження ступеня інвестиційної активності та кількості працівників МСП, зокрема рівня заробітної платні; переважання тіньового сектору серед цих підприємств. У загальній структурі підприємств усіх видів і форм власності найвагоміша частка була відведена малим підприємствам (85,1% або 324 тис. од.), дещо менша частка – підприємствам середніх розмірів (14,7% чи 56 тис. од.). І найменшу кількість становили великі підприємства (0,2% чи 770 підприємств) [3]. Це унікальний період формування малих підпри-

ємств завдяки створенню кардинально нової бізнес-одиниці, а не наслідок реструктуризації вже наявних фірм чи їх поділу. З початком 2008 р. відбулися зміни встановлення розмірних груп підприємств. Із цього періоду критерієм поділу є лише кількість зайнятих (без обсягу валового доходу від реалізації продукції, робіт чи послуг). Індикатори наведені для чотирьох розмірних груп підприємств, а не для трьох (малі, середні і великі). Згідно із Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» (2012 р.), відповідно до класифікації ЄС ухвалено зміни до Господарського кодексу України, що стосуються уточнення дефініцій суб'єктів малого та середнього, великого підприємництва.

Новою спробою реформувати систему МСП стало ухвалення у 2016 р. низки законопроектів, де передбачається чітке планування та зменшення кількості перевірок бізнесу органами державного нагляду, конкретизація

Таблиця 1

Основні структурно-функціональні індикатори розвитку МСП

Індикатори	Роки							
	2011		2013		2014		2015	
	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості
Кількість підприємств, усього, од.	375 695	100	393 327	100	340981	100	343 400	100
Середні підприємства, од.	20 753	5,5	18 859	4,8	15 893	4,7	15 200	4,4
На 10 тис. осіб наявного населення, од.	5	-	4	-	4	-	4	-
Малі підприємства, од.	354 283	94,3	373 809	95,0	324 592	95,2	327 800	95,4
На 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	-	76	-	82	-	75	-
Кількість зайнятих працівників, усього, ос.	7793,1	100	7406,5	100	6183,5	100	5983,4	100
Кількість зайнятих працівників у середніх підприємствах, ос.	3253,6	41,7	3012,1	40,7	2646,7	42,8	2547,6	42,6
Кількість зайнятих працівників у малих підприємствах, ос.	2091,5	26,9	2010,7	27,1	1675,9	27,1	1536,5	25,68
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн.	3991,2	100	4050,2	100	4170,7	100	4973,4	100
Середні підприємства, млрд. грн.	1607,63	40,3	1662,57	41,0	1723,2	41,2	2048,3	41,19
Малі підприємства, млрд. грн.	675,6	16,93	648,1	16,0	705,0	16,9	903,3	18,16

Джерело: опрацьовано на основі даних [3; 5]

та звуження переліку підстав для проведення позапланових перевірок, розширення прав тих, кого перевіряють, конкретизація принципів державного нагляду [4]. Емпіричне застосування прогресивної моделі інфраструктури підприємництва зумовлено державною політикою дерегуляції.

В Україні у малому та середньому бізнесі такі індикатори, як кількість зайнятих працівників, обсяг реалізованої продукції в середньому утричі більші за показники, які репрезентує великий бізнес. У таблиці 1 наведено основні структурно-функціональні індикатори

функціонування та розвитку малих і середніх підприємств за період 2011-2015 рр.

Політично-військовий конфлікт, фінансова криза 2008 р., спроби втілення податкової реформи, нестабільність національної валюти, імміграція працездатного населення мали вкрай негативний вплив на темпи розвитку малого та середнього підприємництва.

До 2014 р. частка суб'єктів малого та середнього підприємництва становила 99,96% від усієї кількості суб'єктів господарювання. Така ситуація відповідала встановленим європейським стандартам. Однак із 2014 року в абсо-

Таблиця 2

Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на середні, малі у 2012-2015 рр.

Роки	Показники	Фінансовий результат до оподаткування (млн. грн.)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитків	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн. грн.)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн. грн.)
2015	Усього	-348 445,4	73,7	387 532,9	26,3	735 978,3
	середні підприємства	-91 139,9	71,1	186 770,4	28,9	277 910,3
	малі підприємства	-111 728,7	73,9	95 471,7	26,1	207 200,4
2014	Усього	-558 158,0	66,3	236 261,1	33,7	794 419,1
	середні підприємства	-195 132,8	62,6	106 302,0	37,4	301 434,8
	малі підприємства	-174 492,8	66,5	49 003,3	33,5	223 496,1
2012	Усього	75 670,2	64,5	248 035,9	35,5	172 365,7
	середні підприємства	47 742,0	66,2	111 313,2	33,8	63 571,2
	малі підприємства	-9254,0	64,4	39 794,1	35,6	49 048,1

Складено на основі даних [3]

Таблиця 3

Рентабельність діяльності малих та середніх підприємств

Індикатори	Роки							
	2011		2013		2014		2015	
	Значення	Відхилення щодо 2010 р.	Значення	Відхилення щодо 2010 р.	Значення	Відхилення щодо 2010 р.	Значення	Відхилення щодо 2010 р.
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств								
Середні підприємства	6	1	3,2	-1,8	-3,6	-8,6	0	-5
Малі підприємства	4,2	2,4	2,2	0,4	-17,9	-19,7	-4,2	-6
Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств								
Середні підприємства	1,2	-1,1	-0,1	-2,4	-12,5	-14,8	-5	-7,3
Малі підприємства	-2,5	3,2	-6,2	-0,5	-26,5	-20,8	-13,6	-7,9

Складено на основі даних [7]

лютному вираженні відбувся спад (кількісний) усіх видів бізнесу. Кількість малих підприємств коливається від спаду до невеликого зростання, а кількість середніх підприємств із кожним роком зменшується. Кількість зайнятих працівників як на малих, так і на середніх підприємствах поступово знижується.

Українські банківські установи віддають перевагу наданню значних за розміром кредитних ресурсів стабільним підприємствам. Починаючи з 2013 р. значно зросла вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання, сьогодні вона становить 16-22% річних. Високі ризики кредитування сегменту МСБ і нестабільна ситуація на ринку не дають банкам змоги активно кредитувати невеликі компанії за ставками, порівнянними із кредитами для великого бізнесу. Такий стан фінансово-кредитного ринку України не сприяє розвитку МСП та ускладнює доступ до фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу [6].

Фінансові результати діяльності найкраще засвідчують наслідки різних видів діяльності підприємств та відображають ефективність застосування наявних ресурсів (табл. 2).

Останніми роками простежується збитковість усієї, зокрема операційної, діяльності

підприємств МСБ (табл. 3). Негативною тенденцією є зміна рівня рентабельності серед малих підприємств.

Співвідношення прибуткових та збиткових підприємств останніми роками дещо змінилося. Частка підприємств, які одержали прибуток, зросла у середньому на 6-10% порівняно з 2012 р. Така ситуація спостерігається у діяльності як середніх, так і малих підприємств. В Україні за останні роки досить різко зменшилася частка великих прибуткових суб'єктів господарювання і відбулося деяке скорочення частки середнього прибуткового підприємництва. Одними із причин такої ситуації є нестабільний політичний стан, АТО та наслідки економічної політики. Капітальні інвестиції малих та середніх підприємств у розвиток власної справи відображають можливості і розуміння необхідності стратегічного менеджменту суб'єктів господарювання (табл. 4).

У структурі капітальних інвестицій МСП переважають вкладення у матеріальні активи. З роками і через знецінення національної валюти та інші обставини капітальні інвестиції в усіх видах економічної діяльності дещо скоротились. У 2015 р. капітальні інвестиції у матеріальні активи у 52,8 раза перевищу-

Таблиця 4

Капітальні інвестиції малих та середніх підприємств

Індикатори	Роки							
	2011		2013		2014		2015	
	Кількість, млн. грн.	У % до загальної кількості	Кількість, млн. грн.	У % до загальної кількості	Кількість, млн. грн.	У % до загальної кількості	Кількість, млн. грн.	У % до загальної кількості
Капітальні інвестиції, усього:	193 024,4	100	216 986,9	100	178 384	100	213 478,1	100
Середні підприємства	80 750,1	41,8	74 125,0	34,1	63 211,1	35,4	78 400,9	36,7
Малі підприємства	34 320,4	17,8	38 767,1	17,9	27 933,8	15,7	35 906,4	16,8
Капітальні інвестиції у матеріальні активи:	185 262,2	100	207 615,2	100	172 188,9	100	196 400,2	100
Середні підприємства	76 726,2	41,41	71 380,7	34,38	60 237,4	34,98	75 364,3	38,37
Малі підприємства	33 463,5	43,61	38 115,1	53,40	27 448,9	45,57	35 222,9	46,74
Капітальні інвестиції у нематеріальні активи:	7762,2	100	9371,7	100	6196	100	3720,1	100
Середні підприємства, млрд. грн.	4023,9	51,84	2744,3	29,28	2973,7	47,99	3036,5	81,62
Малі підприємства, млрд. грн.	856,9	21,30	652	23,76	484,9	16,31	683,6	22,51

Розраховано за даними [7]

вали вкладення у нематеріальні активи. Така ситуація засвідчує складність і проблемність розроблення та впровадження різних видів інновацій, низький рівень створення і купівлі ноу-хау, патентів та інших видів нематеріальних активів на підприємствах. Суб'єкти МСБ загалом формують та реалізують понад дві третини річного обсягу продукції чи послуг нефінансового сектору нашої країни, і це не співвіднесено зі ступенем кредитування цих підприємств. МСП доцільно розвивати та підтримувати фінансово державою і кредитними установами на такому ж рівні, на якому відбувається підтримка великих підприємств.

Головними сферами та напрямками діяльності МСП є оптова і роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів, побуто-

вих виробів і предметів особистого користування; будівництво; операції з нерухомим майном, оренда і надання послуг; сільське господарство, мисливство та лісове господарство; обробні виробництва; охорона здоров'я та надання соціальних послуг тощо (табл. 5). Основними споживачами послуг МСП є місцеве населення. Їхніми послугами також користуються державні установи та організації, приватні фірми і підприємці, торговельно-посередницькі організації [8].

Конкуренентоспроможність економіки та вихід на міжнародні ринки насамперед зумовлені розвитком і підтримкою інноваційної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва (табл. 6, 7). Тому важливим завданням є розроблення і втілення страте-

Таблиця 5

Структура МСП за галузями у 2015 році [9]

Показники	Кількість суб'єктів МСП	Кількість зайнятих працівників	Обсяг реалізованої продукції	Додана вартість
Усього	1,97 млн.	6,5 млн. осіб	3,5 трлн. грн.	1,3 трлн. грн.
Торгівля, %	50,1	30,2	45,5	25,5
Промисловість, %	6,8	23,8	24,0	24,1
Сільське господарство, %	4,0	9,2	8,9	13,6
Транспорт, %	6,0	7,2	4,8	7,4
Будівництво, %	2,8	4,3	3,7	3,7
ІКТ, %	5,9	3,5	2,9	4,3
Професійна, наукова та технічна діяльність, %	6,6	4,8	2,6	4,3
Інші сектори, %	17,7	16,9	7,4	17,1

Таблиця 6

Інноваційна активність промислових підприємств

Індикатори	Роки							
	2012		2013		2014		2015	
	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості	Кількість	У % до загальної кількості
Підприємства загалом, що впроваджували інновації, од.	1371	13,6	1312	12,9	1208	12,1	723	15,2
Обсяги реалізації інноваційної продукції, млн. грн.	36157,7	-	35891,6	-	25669,0	-	23050,1	-
Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції від обсягу реалізованої продукції загалом, %	3,1	-	2,9	-	2,5	-	1,4	-

складено на основі даних [3]

гічних напрямів інноваційного розвитку економіки України, підтримка пріоритетних видів інноваційної діяльності та стимулювання інноваційної активності підприємств, особливо тих, де питома частка МСП є найбільш відчутною.

Інноваційний поступ підтримують промислові підприємства у таких напрямках, як фармацевтична промисловість, комп'ютерні та телекомунікаційні технології, хімія, приладобудування, ракетобудування та авіабудування тощо. Важливим є стимулювання інноваційної діяльності МСП у таких сферах, як туризм, сільське господарство. Аналіз статистичних даних щодо інноваційної діяльності підприємств України демонструє низький рівень інноваційної активності [10]. Частка підприємств, що впроваджують інновації, ледь перевищує 3% від усієї кількості підприємств.

Основними причинами низької інноваційної активності малих та середніх підприємств є [10; 11; 12]:

- відсутність належних економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси, зокрема і доступність кредитних ресурсів;
- обмежений обсяг фінансування наукової та інноваційної діяльності з державного бюджету (менше 1% від ВВП);
- відсутність органів публічного управління інноваційною діяльністю;
- низький рівень створення умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.);
- недосконалість інституційного середовища, забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційно-аналітичного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері;

Таблиця 7

Інноваційна активність підприємств, обстежених за міжнародною методологією

Показники	Роки	
	2010-2012	2012-2014
Усього інноваційно активних підприємств, од. (у % до загальної кількості обстежених)	6930 (20,37)	4084 (14,59)
Середні підприємства, од. (у % до загальної кількості обстежених)	1767 (5,19)	1073 (3,83)
Малі підприємства, од. (у % до загальної кількості обстежених)	4170 (12,26)	2367 (8,46)
Розподіл кількості працюючих, %	42,4	38,2
Середні підприємства, %	26,5	21,7
Малі підприємства, %	17,6	13,2
Розподіл обсягу реалізованої продукції, % від загального обсягу реалізованої продукції	47,8	34,1
Середні підприємства, %	25,6	14,5
Малі підприємства, %	19,2	13,5
Розподіл підприємств із технологічними інноваціями, які їх самостійно розробляли, % від загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями	84,0	75,5
Середні підприємства, %	83,4	69,3
Малі підприємства, %	81,6	78,8
Розподіл підприємств з технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці, % від загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями	22,6	18,3
Середні підприємства, %	19,4	17,2
Малі підприємства, %	17,2	13,8
Розподіл підприємств із технологічними інноваціями, які отримували державну фінансову допомогу, % від загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями	-	-
Середні підприємства, %	5,1	3,3
Малі підприємства, %	2,8	1,7

Складено на основі даних [3]

– недосконалість зв'язків та співпраці у ланцюжку «освіта – наука – підприємство» (підготовка висококваліфікованих кадрів, виконання наукових розробок на замовлення підприємства тощо).

До основних гальмівних чинників функціонування підприємств малого та середнього бізнесу на різних рівнях управління варто віднести:

– нерегулярне і не завжди гарантоване стимулювання програм підтримки і розвитку МСП на регіональному та державному рівнях;

– відсутність чітких орієнтирів розвитку МСП на інноваційному підґрунті;

– відсутність ефективної та результативної моделі співпраці великого і малого та середнього підприємництва;

– нецільове використання коштів, які виділені під проекти для розвитку МСП, недосконалість системи моніторингу, контролювання за їхнім використанням;

– невисоку кваліфікацію, досить низьку компетентність працівників підприємств МСБ. Це зумовлено низьким рівнем освіти, малим досвідом у різних сферах економіки та управління, відсутністю навичок комунікаційного менеджменту тощо;

– зростання ступеня різних видів ризику, зокрема, наявний надмірний ризик конкуренції та появи масового банкрутства;

– надмірну конкуренцію із зарубіжними компаніями;

– постійні зміни, необхідність періодичного оновлення та модернізації;

– різного роду перешкоди, насамперед бюрократичні й адміністративні;

– обмеженість і шалену недостачу фінансування для розвитку МСП;

– потребу створення і впровадження інноваційних технологій, новітніх процесів, низький рівень інноваційної культури та мислення;

– підвищений криміногенний компонент.

Висновки з цього дослідження. Розвиток МСП має важливе значення у соціально-економічних напрямках поступу нашої вітчизни. Аналізування структурно-функціональних індикаторів їх стану та розвитку засвідчив досить невелику соціальну корисність від їхнього функціонування, незважаючи на вагому частку цих економічних одиниць. Також варто відзначити зниження рівня рентабельності МСП, досить незначну ефективність та результативність ведення їхньої діяльності, невисокий ступінь та якість менеджменту, необхідність підсилення доступу до фінансування стратегічного розвитку МСП і, як наслідок, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності через відсутність чіткого стратегічного орієнтиру розвитку МСП. Наявний стан їхнього функціонування та розвитку перебуває не на належному рівні, що свідчить про складні економіко-політичні умови та середовище ведення бізнесу в Україні. Статистичні дані свідчать про щорічне зменшення кількості підприємств, низьку інноваційну активність підприємств, спад капітальних інвестицій, зниження фінансових результатів від діяльності та рівня рентабельності. З огляду на це вкрай важливо розробити превентивні заходи щодо активізації діяльності малих і середніх підприємств; визначити основні стратегічні і тактичні орієнтири розвитку МСП на державному, регіональному та місцевому рівнях; впровадити чіткі, реальні та дієві способи ефективної і результативної підтримки їхнього функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2015 рік. За результатами опитування малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/USAID%20LEV/LEV_ABCA_report_Cost_of_doing_business.pdf
2. Толмачова Г.Ф. Тенденції розвитку малого підприємництва у сучасних економічних умовах України / Г.Ф. Толмачова, О.В. Якубяк // // Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. – К.: ІЕП НАНУ, 2014. – С. 121-140.
3. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://ukrstat.org/uk/operativ/>
4. Беспалько В. Проверки бизнеса: чего ждать от госнадзора в 2017 году [Електронний ресурс] / В. Беспалько. – Режим доступу <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/11/30/612656/>
5. Матвій І.Є. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс] / І.Є. Матвій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2016. – № 847. – С. 124-129.
6. Панцир С. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів [Електронний ресурс] / С. Панцир, А. Когут. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28824.pdf>

7. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / Статистичний збірник, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat>
8. Калинин А.В. Основные тенденции развития и характеристика малого и среднего бизнеса в России / А.В. Калинин // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1(2). – С. 30-35.
9. Кузяків О. МСП в Україні: як відобразити реальний портрет сектору? [Електронний ресурс] / О. Кузяків. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/USAIDLEV/ss-70057627>
10. Юринець З.В. Нейромережеве моделювання як інструмент прогнозування інноваційного розвитку економіки України / З.В. Юринець, В.В. Круглякова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 6. – С. 425-432.
11. Россоха В. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 119-120.
12. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135>

Наукові засади розвитку туристичної галузі у сучасних умовах

Комеліна О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Ісмаїл Шаміла Хассан

аспірант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто наукові підходи до визначення основних понять у туристичній діяльності. Виявлено взаємозв'язок між поняттями «туризм», «рекреація», «туристичні ресурси». Встановлено зміст конкурентних відносин між туристичною галуззю та іншими галузями економіки щодо ресурсного забезпечення їх розвитку. Досліджено та виділено фактори впливу на розвиток та функціонування туризму як виду економічної діяльності. Акцентовано увагу на інноваційному характері розвитку туристичної діяльності.

Ключові слова: туристично-рекреаційна галузь, туризм, рекреація, туристичні ресурси, фактори впливу.

Комелина О.В., Исмаил Шамила Хассан. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены научные подходы к определению основных понятий в сфере туристической деятельности. Выявлена взаимосвязь между понятиями «туризм», «рекреация», «туристические ресурсы». Раскрыто содержание конкурентных отношений между туристической отраслью и другими отраслями экономики относительно ресурсного обеспечения их развития. Исследованы и выделены факторы, влияющие на развитие и функционирование туризма как вида экономической деятельности. Акцентируется внимание на инновационном характере развития туристической деятельности.

Ключевые слова: туристическо-рекреационная отрасль, туризм, рекреация, туристические ресурсы, факторы влияния.

Komelina O.V., Shamila Hassan Ismail. SCIENTIFIC BASIS OF THE TOURISM DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

In the article scientific approaches to definition of the basic concepts in tourism are considered. The relationship between the concepts of «tourism», «recreation», «tourist resources» was revealed. The foundations of competitive relations between the tourism industry and other branches of the economy regarding the provision of resources were revealed. The factors influencing the development and functioning of tourism as a type of economic activity are investigated and identified. Attention is focused on the innovative nature of the development of tourism.

Keywords: tourism and recreation industry, tourism, recreation and tourism resources, factors of influence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Туризм є однією з найбільш швидко зростаючих галузей економіки у світі, важливим джерелом іноземних інвестицій і зайнятості для багатьох країн, що зумовлює її значний вплив на різні сфери людського життя та характер соціально-економічного розвитку країн. Зокрема, стан цієї галузі безпосередньо впливає на ключові сектори господарства, такі як транспорт і зв'язок, торгівля, будівництво, готельно-ресторанне господарство, сільське господарство, виробництво споживчих товарів, освіта, культура та ін. Саме ці позиції визначають актуальність наукових

досліджень щодо формування та розвитку туризму в різних країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Динамічний процес суспільних зрушень в Україні та реформування економічних відносин зумовлюють актуальність проблеми вибору оптимальних шляхів розвитку економіки країни загалом та туристичної галузі зокрема, визначення сучасних наукових засад її формування та функціонування на фоні економічної нестабільності та водночас розширення туристичних можливостей країни в умовах поглиблення процесів євроінтеграції.

Дослідженню різних аспектів розвитку цієї галузі присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як А. Булл, Б. Бромвелл, Е. Дональд, О.В. Музиченко-Козловська, Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, І.І. Січка, Н.А. Гук, Т.І. Ткаченко, Г.А. Карпова, В.Ф. Кифяк, К.А. Компанець, С.І. Попович, В.В. Воробйової, А.В. Гуцол, О.М. Адаменко, М.В. Багров, О.Ф. Балацький, Ф.Л. Веденічев, С.А. Генсірук, Л.С. Гринів, М.І. Долішній та інші.

Незважаючи на велику кількість публікацій щодо туристичної діяльності, поява нових факторів та умов розвитку цієї галузі вимагають дослідження понятійного апарату, а також аналізу факторів, що мають істотний вплив на формування та функціонування туризму як галузі економічної діяльності в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз понятійного апарату у сфері туристичної діяльності, а також аналіз факторів, що мають істотний вплив на формування та функціонування туризму як галузі економічної діяльності в Україні у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасної наукової літератури, присвяченої дослідженню розвитку туризму, туристично-рекреаційної діяльності, свідчить про існування різноманітних підходів до трактування категорії «туристично-рекреаційна галузь» та «туристична галузь». Відзначимо, що науковці часто використовують ці споріднені за назвою, але відмінні за змістом поняття. Варто зазначити, що поняття «туристично-рекреаційна галузь» складається з двох компонентів, таких як туризм та рекреація. У зв'язку з неоднозначністю трактування та довільним використанням понять окремо та у поєднанні з іншими поняттями необхідним є огляд різних наукових підходів до тлумачення цих категорій. На наш погляд, базовими у формуванні змісту категорії «туристично-рекреаційна галузь» мають бути такі підходи.

Рекреація (від лат. *recreatio* – відновлення сил) є однією з головних форм продуктивного використання вільного часу людини, що передбачає відновлення чи відтворення фізичних і духовних сил, витрачених людиною у процесі життєдіяльності; включає різноманітні види діяльності у вільний час, спрямовані на відновлення сил і задоволення широкого кола особистих і соціальних потреб та запитів [1]. Ця категорія має яскраво виражений міжгалузевий та міждисциплінарний характер. Специфічність категорії «рекреа-

ція» полягає у її тісному зв'язку з категоріями «туризм», «туристичні ресурси», «рекреаційні ресурси».

Економічний зміст туризму чітко визначає Закон України «Про туризм» – це тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [2]. Деякі автори розглядають туризм як одну з форм використання часу, відведеного на рекреацію (окрім відпочинку та лікування) [1].

Як результат, у науковій літературі застосовують одночасно такі поняття, як:

– туристично-рекреаційна галузь – багатогранне явище, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має практично невичерпний потенціал для постійного розвитку, співпрацює з багатьма галузями економіки, що зумовлює його провідне місце в соціально-економічному житті держави [3, с. 10];

– рекреаційно-туристична діяльність (галузь), що включає всю (чи майже всю) сукупність явищ і процесів, пов'язаних із відновленням сил людини та задоволенням її фізіологічних і соціальних потреб [1].

Вважаємо, що у сучасних умовах туризм варто розглядати не лише як головну форму рекреаційної діяльності, а і як потужну самостійну галузь нематеріального сектору економіки, що задовольняє рекреаційні потреби людини та потребує розвитку туристичної інфраструктури, яка визначає якість, доступність, привабливість та комфортність надання туристичних послуг.

Отже, туризм як соціально-економічна категорія за своїм змістом є окремим видом економічної діяльності, включає всю (чи майже всю) сукупність явищ і процесів, пов'язаних із відновленням сил людини та задоволенням її фізіологічних і соціальних потреб; його подальший розвиток вимагає розвитку відповідної інфраструктури та сервісу, а також відповідного ресурсного забезпечення.

Будь-яка діяльність пов'язана із використанням відповідних ресурсів, зокрема розвиток туризму (як виду економічної діяльності) пов'язаний із використанням ландшафтів і різноманітних територіальних ресурсів (історичних, природних, економічних, культурних тощо). Специфічність сучасного розвитку туризму полягає у тому, що система ресурсів його розвитку прямо чи побічно пов'язана із іншими видами діяльності економіки (сільське та лісове господарство, рибальство, промис-

ловість, гірнична справа тощо), де використовуються територіальні ресурси. Саме ця умова є основою формування конкурентної боротьби за доступ до туристичних ресурсів, які мають територіальну ознаку.

Важливим аспектом характеристики туризму як сфери економічної діяльності є вільний доступ до туристичних ресурсів, право володіння або користування ними. З цих позицій влучним є визначення сфери туризму як такої, що «охоплює виробництво і реалізацію туристичних послуг і товарів різними організаціями, що володіють туристичними ресурсами» [3, с. 21].

Під туристичними ресурсами розуміють сукупність природних та штучно створених людиною об'єктів, що мають комфортні властивості та придатні для створення туристичного продукту. Як правило, наявність туристичних ресурсів визначає формування туристичного бізнесу в тому чи іншому регіоні [4, с. 45].

На думку С.І. Поповича, до туристичних ресурсів належать природні ресурси; історико-культурні; соціально-економічні умови та ресурси; економіко-географічне положення, транспортна доступність території, рівень її економічного розвитку, сучасна і перспективна територіальна організація господарства, рівень забезпечення обслуговування населення, трудові ресурси, розвиток транспортної мережі тощо [5]. Основні

групи туристичних ресурсів представлені на рисунку 1.

Викладене вище дає змогу виділити ресурсний підхід у формуванні туристичної привабливості конкретної території та визначити такі ключові фактори її формування, як геополітичне розташування (розташування території, наявність трудових ресурсів, транспортних комунікацій, джерел сировини, енергії, історія розвитку території, традиції та ін.); наявність рекреаційних ресурсів; стан туристичної інфраструктури; попит на рекреацію та туризм; туристично-рекреаційна політика території.

Динамічний розвиток туризму на початку ХХІ століття в країнах світу пояснюється низкою причин. Найвагомішою з них варто визнати зміцнення економічних зв'язків між країнами та континентами на основі поглибленого територіального розподілу праці і безпосередньо пов'язаного з ним розширення науково-технічних і культурних зв'язків [6-7]. Важливу роль відіграють значний розвиток транспортної галузі та інформаційних технологій. Розвитку туризму сприяє збільшення грошових доходів населення низки країн, підвищення рівня освіти та культури. Чимале значення мають і здійснювані в багатьох країнах спеціальні програми, спрямовані на активізацію туристичного руху (скасування обмеження на перетин кордонів (спрощення візової політики), ввезення валюти, будівни-



Рис. 1. Види туристичних ресурсів

цтво готелів та доріг, широка реклама об'єктів туризму, ціна на туристичні послуги та ін.).

Водночас існують фактори, які стримують розвиток туризму або негативно впливають на нього, які можуть мати характер безпеки/небезпеки. У сучасних умовах до них відносять [6-10]:

1) військову та політичну безпеку. Події останнього десятиріччя в Україні та світі свідчать, що вказані фактори найбільше стримують туристичну активність тієї чи іншої країни;

2) екологічну безпеку, адже екологічні фактори мають істотний вплив на туристичні ресурси та знижують туристичну привабливість територій не лише під час виникнення екологічних подій, а й після нормалізації ситуації;

3) епідеміологічну безпеку. Швидке розширення туристичної активності у нетрадиційних для туризму країнах (Африка, Азія, Латинська Америка тощо) посилює роль епідеміологічної ситуації;

4) природні катаклізми та катастрофи. Складність впливу цього фактора полягає в тому, що вони можуть відбуватися практично в будь-якому регіоні, а передбачити і попередити їх фактично неможливо;

5) кримінальну безпеку. Останнім часом цей фактор набуває все більшого значення. Маються на увазі не лише поодинокі інциденти за участю туристів, але й сплановані терористичні акти.

Сучасні реалії функціонування туристичної галузі визначають необхідність швидкого реагування на постійні зміни у демографічній ситуації, зміну життєвих цінностей та розвиток інноваційних технологій. Зростання вимог споживачів до якості та рівня обслуговування споживачів загалом зумовлює високі темпи роз-

витку сфери туризму та підвищення світових стандартів якості надання туристичних і рекреаційних послуг, їх розмаїття та застосування індивідуального підходу до кожного клієнта.

Висновки з цього дослідження. Уточнення понятійного апарату дослідження туризму як важливого напрямку соціально-економічного розвитку багатьох країн світу є підґрунтям формування більш досконалої державної політики в цій сфері діяльності, пошуку та застосування нових інструментів доступу до ресурсів розвитку, подолання конфлікту інтересів щодо їх використання. Крім цього, постійна зміна вимог до обсягу та якості пропонуваного туристських послуг, поява нових видів і форм туристської діяльності перетворює туристичну діяльність в інноваційну.

У сучасному розвитку туристичної галузі та створенні її належного організаційно-економічного забезпечення необхідно врахувати основні тенденції, такі як тяжіння споживачів до незайманої природи, зростання кількості прихильників здорового способу життя, популярності органічних продуктів та рухів на захист довкілля, що зумовлює розвиток екологічного туризму; поширення індивідуальних туристських подорожей; розвиток елітарного туризму (мисливського, наукового, конгресного тощо); розвиток нетрадиційних (екстремальних) видів туризму. З погляду організації інфраструктурного забезпечення розвитку туризму одне з ключових місць належить транспортній системі, що вимагає належного рівня розвитку транзитних перевезень, організації залізничного сполучення, розвитку автомагістралей, повітряного, морського, річкового транспорту як єдиної комплексної системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смаль І.І., Смаль В.В. Рекреація, туризм і дозвілля: тлумачення і співвідношення понять / І.І. Смаль, В.В. Смаль. - Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/smal.htm
2. Закон України «Про туризм» від 05.09.1995 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
3. Карпова Г.А. Экономика современного туризма. Монография / Г.А. Карпова. – СПб: изд. Торговый Дом «Герда», 1998. – 412 с.
4. Кицяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
5. Попович С.І. Соціально-економічні передумови та основні етапи розвитку внутрішнього туризму в Україні // Туризм в Україні: економічні та організаційні механізми розвитку. – Тернопіль: «Тернограф», 2008 – С. 46-67.
6. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території. Монографія / О.В. Музиченко-Козловська. – Львів: Новий Світ – 2000, 2012. – 176 с.
7. Гуцол А.В. Інноваційні технології в туризмі. Навчальний посібник / А.В. Гуцол.- Сєверодонецьк: ПП «Поліграф-Сервіс», 2015. – 343 с.
8. Антоненко І.Я. Сервісні інновації як інструмент ефективного менеджменту туристичних підприємств / Антоненко І.Я., Мельник І.Л. // Вісник ДІТБ. – 2013. – С. 39-45.

9. Комеліна О.В., Шаміла Хассан Исмаїл. Сучасна специфіка розвитку туристичної галузі // Збірник наукових праць «Personality Development in the Age of Globalization» («Розвиток особистості в епоху глобалізації»). – США, м. Ралі, 2016 р. – С. 11-14.

10. Пойда-Носик Н.Н. Інвестиції в туристично-рекреаційну галузь України: теорія та практика регулювання: монографія / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, І.І. Січка. – Ужгород: Видавництво ФОП Бреза, 2014. – 218 с.

УДК [338.45:621](477)

Теоретичні підходи до формування промислової політики інноваційного розвитку

Леховіцер В.О.

аспірант кафедри економічної теорії і підприємництва
Запорізького національного технічного університету

У статті проаналізовано підходи до моделей промислової політики та розкрито її особливості за рівнем селективності щодо економічних суб'єктів. Визначено зміст промислової політики інноваційного розвитку та критерії відбору пріоритетів для машинобудування. Запропоновано конкретні заходи щодо розроблення механізму промислової селективної підтримки пріоритетних галузей на основі таких критеріїв, як підприємницька активність, спрямованість інноваційної діяльності, фінансова активність, упровадження інноваційних процесів, ринковий інноваційний «стрибок» підприємств, експортна спрямованість інновацій.

Ключові слова: промислова політика, м'яка промислова політика, жорстка промислова політика, інноваційний розвиток, машинобудування, селективний підхід, євроінтеграція.

Леховицер В.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы подходы к моделям промышленной политики и раскрыты ее особенности по уровню селективности в отношении экономических субъектов. Определены содержание промышленной политики инновационного развития и критерии отбора приоритетов для машиностроения. Предложены конкретные меры по разработке механизма промышленной селективной поддержки приоритетных отраслей на основе таких критериев, как предпринимательская активность, направленность инновационной деятельности, финансовая активность, внедрение инновационных процессов, рыночный инновационный «скачок» предприятий, экспортная направленность инноваций.

Ключевые слова: промышленная политика, мягкая промышленная политика, жесткая промышленная политика, инновационное развитие, машиностроение, селективный подход, евроинтеграция.

Lehovitser V.O. THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF DEVELOPMENT INNOVATION INDUSTRIAL POLICY

The approaches to industrial policy models and reveals its peculiarities in terms of the level of selectivity with respect to economic entities are article analyzed. The content of industrial policy of innovation development and criteria of priority selection for machine building are determined. Specific measures to develop a mechanism for industrial selective support of priority industries based on criteria such as entrepreneurial activity, innovation activity orientation, financial activity, introduction of innovative processes, market innovation «leap» of enterprises, export orientation of innovations are proposed.

Keywords: industrial policy, soft industrial policy, rigid industrial policy, innovation development, mechanical engineering, selective approach, eurointegration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державна координація промислового інноваційного розвитку в сучасних умовах переорієнтації зовнішньоекономічного та зовнішньополітичного курсу нашої держави стає важливою ланкою промислової політики. Світовий досвід свідчить, що рівень державної координації залежить від інноваційності та пріоритетності галузей у промисловому розвитку країни. Для України стратегічно важливим сектором економіки є машинобудування, оскільки рівень його розвитку впливає на стан усіх інших промислових ланок та інноваційний вектор країни загалом. Тому актуальним завданням є питання теоретичного вивчення промисло-

вої політики інноваційного розвитку та розроблення на цій основі пріоритетних заходів державної промислової політики інноваційного розвитку машинобудування.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню теоретичних та практичних засад промислової політики присвячені праці таких вчених, як Ю.В. Кіндзерський [1], М.М. Якубовський, І.О. Галиця [2], В.А. Палехова [3], В.П. Вишневський [4] та ін. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та практичних засад державної політики інноваційного розвитку в галузі машинобудування як пріоритетної галузі промисловості зробили такі українські учені, як Ю. Короткий [5], Д. Нечепуренко [6], О. Свєженцев [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення та узагальнення досвіду вчених дало можливість визначити, що питання промислової політики потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування, оскільки недостатньо дослідженими залишаються проблеми формування пріоритетів її окремих складників, зокрема інноваційного, напрями і заходи якого залежать від рівня інноваційного розвитку галузей промисловості. Тому перспективним є розроблення науково-практичних рекомендацій щодо формування заходів та пріоритетів промислової політики інноваційного розвитку на прикладі машинобудування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні теоретичних підходів до промислової політики задля формування пріоритетних заходів державної промислової політики інноваційного розвитку машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під промисловою політикою розуміється «комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, формування її сучасної структури з метою забезпечення сталого зростання економіки» [8, с. 194].

Розглянемо детальніше теоретичні аспекти формування промислової політики. В економічній літературі використовують два підходи до моделей промислової політики. Так, Ю. Кіндзерський наводить такі моделі промислової політики за рівнем селективності щодо економічних суб'єктів [1, с. 6], як 1) жорстка (вертикальна) – рівень селективності найвищий; 2) м'яка (горизонтальна) – рівень селективності найнижчий.

Традиційна промислова політика є селективною, або жорсткою, вертикальною. Високий рівень селективності означає можливість держави здійснювати прямий перерозподіл ресурсів на користь окремих галузей або підприємств. Але у проведенні селективної промислової політики існують дві небезпеки – вибір помилкових пріоритетів та проведення промислової політики в інтересах окремих груп населення.

У зв'язку з цим В.В. Попов справедливо зазначає, що селективні заходи потребують більшої поінформованості щодо ситуації на ринку, а тому більш ризиковані. Окрім того, вони стимулюють присвоєння «бюрократичної» ренти [9, с. 171]. Визначення переможців відбувається з усіма іншими проявами так

званого фіаско уряду – лобізмом, логроллінгом, парадоксом голосування тощо.

На думку Д.Родріка, успіх промислової політики залежить не стільки від уміння держави визначити переможця, скільки від здатності видаляти з поля тих, хто програв: «хитрість полягає в тому, щоби вчасно побачити, що той чи інший проект безперспективний, та припинити його» [10]. Але, беручи до уваги використання бюджетного фінансування навіть за умов максимальної прозорості промислової політики, її відкритості для нових учасників та жорсткої підзвітності державних установ, що відповідають за її проведення, варто визнати, що це дуже витратна практика. Отже, ефективність селективної політики значно залежить від ступеня її невизначеності та від особливостей процесу прийняття урядових рішень – своєрідної якості бюрократії. Чим вищий ступінь невизначеності та нижча якість бюрократії, тим менш ефективний цей вид промислової політики [9, с. 171].

Звернемося до неселективної (м'якої, горизонтальної) промислової політики. Вона передбачає підтримку конкурентоспроможності національних компаній шляхом створення сприятливих умов для започаткування і ведення бізнесу в усіх галузях, без виокремлення якихось суб'єктів державної підтримки, тож, безумовно, є менш популістською. Поставлена мета досягається за рахунок технічного регулювання, нефінансової підтримки експортерів, допомоги у проведенні наукових досліджень, страхування ризиків виробничої діяльності, підтримки депресивних регіонів, малого бізнесу, впровадження освітніх програм – навчання та перекваліфікації персоналу.

Загальновідомо, що вибір пріоритетних напрямів розвитку окремих галузей, видів виробництва, територій (як елементів активної структурної політики держави) полягає у визначенні галузей (виробництв, територіальних господарських систем із сильними зворотними зв'язками), здатних викликати відповідні реакції розвитку, зумовити позитивні зрушення в економіці та забезпечити реалізацію цілей державної економічної політики. Пріоритетними галузями вважають галузі, розвитку яких держава надає перевагу, враховуючи їхню роль і важливість для економіки країни.

Формування пріоритетів можливо і «зверху» – від держави, і «знизу» – від бізнесу. Практика показує, що формування пріоритетів знизу за конкретними сферами ефективніше. Чим вищий ступінь конкрети-

зації пріоритетів, тим простіше запропонувати інструменти для їх реалізації й оцінити ефекти. Частково промислова політика може бути спрямована на вирішення проблем навіть не галузі, а окремої фірми. Однак масштабна промислова політика, як правило, заснована на «зустрічному» русі, діалозі бізнесу і влади.

Варто зазначити, що у країнах Європейського Союзу сформувалось розуміння доцільності «м'якої» промислової політики щодо пріоритетних високотехнологічних галузей, яка базується на співпраці уряду з представниками промисловості з метою підвищення продуктивності промислових підприємств через усунення бар'єрів (інфраструктурних, фінансових, торговельних, регуляторних, інформаційних, кадрових, техно-

логічних тощо). За такої політики роль уряду є більш стимулюючою та координуючою [11].

Говорячи про промислову політику на конкретно-оперативному рівні, необхідно визначитися не лише з її змістом, а й із критеріями відбору пріоритетів. У будь-якому разі вихідною передумовою промислової політики є вибір пріоритетів або «полюсів зростання» і «коридорів» зростання для формування довготривалої політики, орієнтованої на досягнення сталого розвитку на основі забезпечення економічної безпеки країни.

Метою промислової політики в галузі машинобудування є досягнення інноваційного розвитку машинобудування, що здійснює насичення виробництва новими технічними засобами та технологіями, є основним джерелом іннова-

Таблиця 1

Показники для оцінки інноваційного розвитку галузі машинобудування

Назва критерію	Характеристика показників
Підприємницька активність	- відношення кількості промислових підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, до загальної кількості машинобудівних підприємств.
Спрямованість інноваційної діяльності	- відношення витрат на внутрішні НДР до загального обсягу витрат інноваційної діяльності; - відношення витрат на зовнішні НДР до загального обсягу витрат інноваційної діяльності; - відношення витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення до загального обсягу витрат інноваційної діяльності; - відношення витрат на інші зовнішні знання до загального обсягу витрат інноваційної діяльності; - відношення витрат на інше до загального обсягу витрат інноваційної діяльності.
Фінансова активність	- відношення власних витрат до загального обсягу фінансування інноваційної діяльності; - відношення витрат із державного бюджету, місцевих бюджетів та позабюджетного фонду до загального обсягу фінансування інноваційної діяльності; - відношення витрат вітчизняних, іноземних інвесторів, кредитів та витрат з інших джерел до загального обсягу фінансування інноваційної діяльності.
Впровадження інноваційних процесів	- відношення кількості промислових підприємств, що впроваджували маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, до загальної кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси; - відношення кількості промислових підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, до загальної кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси; - відношення кількості промислових підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, які є новими для ринку, до загальної кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси.
Ринковий інноваційний «стрибок» підприємств	- відношення обсягу реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку, до кількості промислових підприємств, що її реалізували; тис. грн./од. - відношення обсягу реалізованої інноваційної продукції, що була новою тільки для підприємства, до кількості промислових підприємств, що її реалізували; тис. грн./од.
Експортна спрямованість інновацій	- відношення обсягу реалізованої інноваційної продукції за межі України до кількості промислових підприємств, що її реалізували, тис. грн./од.

Джерело: складено автором

ційного розвитку та подальшого економічного зростання країни, підвищення ефективності та продуктивності суспільної праці та зростання добробуту населення [12]. Зазначена мета досягається за умови запровадження концепції промислової політики, яка передбачає набуття державою ролі регулятора розвитку промислової політики, та дієвої активної підтримки тих галузей, які є стратегічно важливими для економіки України [7, с. 14].

Але важливим завданням є саме обґрунтування та визначення цих пріоритетів розвитку машинобудування, яке сприятиме віднов-

ленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом.

Складним завданням є визначення системи показників промислового розвитку, які дадуть змогу у подальшому сформулювати пріоритети промислової політики. З цією метою оберемо машинобудівну галузь, оскільки вона є ядром вторинного сектору економіки і визначає рівень ефективності, автоматизації та ресурсоемності національного виробництва. Нині все більше машинобудівних підприємств України усвідомлюють величезну

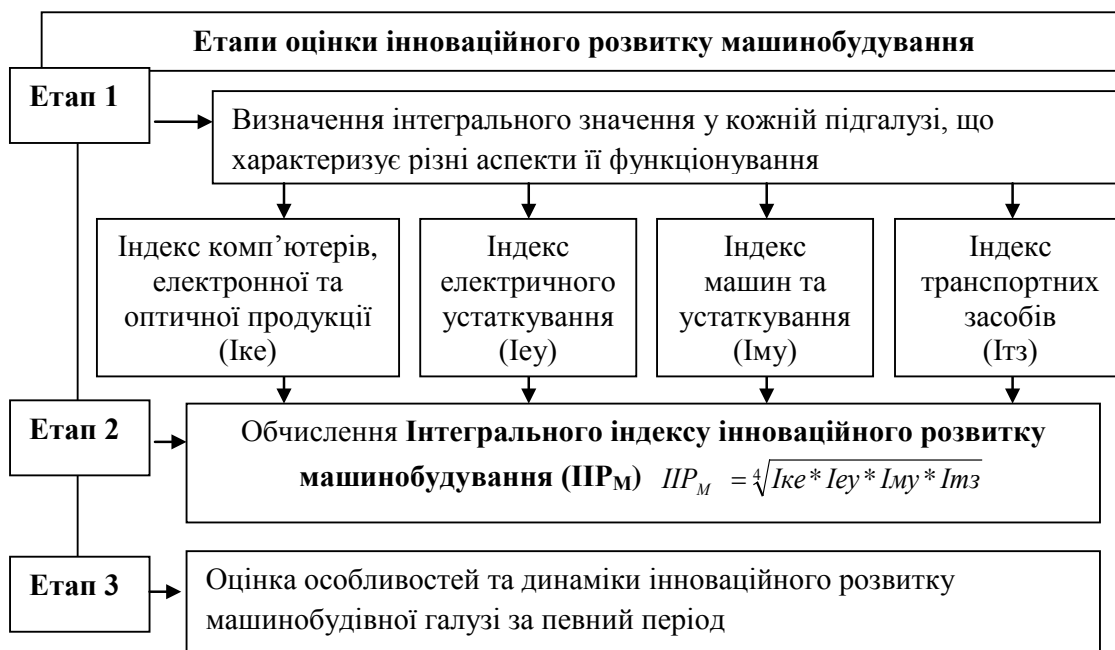


Рис. 1. Алгоритм оцінки інноваційного розвитку машинобудівної галузі

Джерело: складено автором

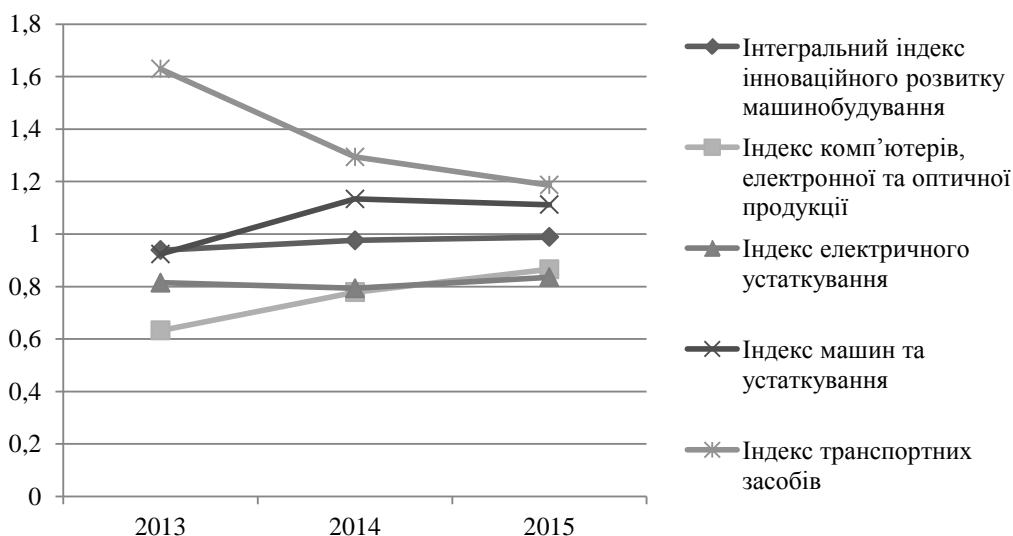


Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу інноваційного розвитку машинобудування та його складників у 2013-2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [13]

роль інновацій у підвищенні їх економічної ефективності, посиленні конкурентних переваг, розширенні сфери бізнесу та перспектив освоєння нових ринків.

Спочатку необхідно провести комплексний аналіз інноваційного розвитку машинобудування. Для оцінювання інноваційного розвитку машинобудівної галузі в національній економіці розроблено систему із 15 показників, які характеризують стан галузі на основі таких критеріїв, як підприємницька активність, спрямованість інноваційної діяльності, фінансова активність, впровадження інноваційних процесів, ринковий інноваційний «стрибок» під-

приємств, експортна спрямованість інновацій (табл. 1).

Для оцінки розвитку пропонуємо застосувати ієрархічну систему: рівень I – це узагальнювальний інтегральний індекс інноваційного розвитку машинобудування, рівень II – групові інтегральні індекси (індекс комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, індекс електричного устаткування, індекс машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань, індекс транспортних засобів); рівень III – показники, що характеризують певні аспекти групових інтегральних індексів. Результатом виділеного підходу став розраху-

Таблиця 2

Пріоритетні заходи державної промислової політики інноваційного розвитку машинобудування у розрізі підгалузей

Критерій/ Підгалузь	Виробництво:			
	комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	електричного устаткування	машин та устаткування	транспортних засобів
Підприємницька активність	координація підприємницької активності	стимулювання підприємницької активності	стимулювання підприємницької активності	координація підприємницької активності
Спрямованість інноваційної діяльності	розроблення механізмів для сприяння збільшенню витрат на зовнішні НДР та зовнішні знання	розроблення механізмів для збільшення витрат на придбання машин, обладнання	розроблення механізмів координації витрат на придбання зовнішніх знань	розроблення механізмів зменшення залежності від зовнішніх витрат на НДР
Фінансова активність	сприяння активізації джерел самофінансування підгалузі та зменшення залежності від державного фінансування	формування механізмів державно-приватного партнерства, сприяння активізації внутрішнього та зовнішнього інвестування	стимулювання інвестиційної діяльності іноземних та внутрішніх інвесторів	формування механізмів державно-приватного партнерства, сприяння активізації внутрішнього та зовнішнього інвестування
Впровадження інноваційних процесів	сприяння впровадженню маловідходних та ресурсозберігаючих процесів	стимулювання розробленню інноваційних видів продукції	сприяння впровадженню інноваційних процесів	сприяння розробленню інноваційних видів продукції, нових для ринку
Ринковий інноваційний «стрибок» підприємств	активізація маркетингової діяльності у сфері реалізації нових видів інноваційної продукції на ринку	стимулювання та пошук ринків збуту продукції, нової для підприємств	стимулювання та пошук ринків збуту продукції, нової для підприємств	активізація маркетингової діяльності у сфері реалізації нових видів інноваційної продукції на ринку
Експортна спрямованість інновацій	підтримка страхування і кредитування експорту	сприяння активізації експортної діяльності та пошуку зовнішніх ринків збуту	створення умов для стабільної експортної діяльності	сприяння активізації експортної діяльності та пошуку зовнішніх ринків збуту

Джерело: складено автором

нок інтегрального індексу інноваційного розвитку машинобудування IP_M , який виконується за формулою середньої геометричної групових індексів (індекс комп'ютерів, електронної та оптичної продукції I_{KE} , індекс електричного устаткування I_{EY} , індекс машин та устаткування I_{MY} , не віднесених до інших угруповань, індекс транспортних засобів I_{TZ}). Алгоритм розрахунку інтегрального індикатора полягає у виконанні трьох етапів, які подано на рис. 1.

На основі алгоритму, поданого на рис. 1, автором розраховано інтегральний індекс інноваційного розвитку машинобудування у національній економіці та здійснено оцінку його динаміки за 2013-2015 рр. (рис. 2).

Визначено, що у 2015 році найвищий рівень інноваційного розвитку мала підгалузь виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (1,186), а найнижчий рівень – підгалузь електричного устаткування (0,835). З'ясовано, що IP_M в Україні характеризується зростаючою динамікою (IP_M збільшився на 5,3% у 2015 році порівняно з 2013 роком); індекс комп'ютерів, електронної та оптичної продукції характеризується позитивною динамікою (зростання на 36,8%); індекс електричного устаткування та індекс машин і устаткування – змішаною; індекс транспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – негативною (скорочення на 27,15%). Це дало змогу констатувати, що значення інноваційного розвитку окремих підгалузей машинобудування в Україні продовжує недооцінюватися, а проблема стабілізації її розвитку – загострюватися.

З огляду на вищезазначені тенденції інноваційний розвиток галузі машинобудування потребує певної ролі держави у вигляді промислової політики.

Підґрунтям застосування новітніх підходів до управління інноваційною діяльністю та розвитком є необхідність оновлення принципів та інструментів в умовах переорієнтації на європейські ринки збуту. Як відзначає П. П. Моргунов, потреба у розробленні та обґрунтуванні нової моделі управління інноваційною діяльністю постала перед підприємствами у процесі сучасних змін [14].

Прояв євроінтеграційного вектора в зовнішньоекономічній політиці та стратегії України неминуче приводить до структурних проблем та ірраціональності управління, несистемності та іманентності, що потребує глибокого переформатування підходів, зокрема, в управлінні інноваційним розвитком машино-

будування на мікрорівні з інтеграцією в мезо- і макропроцес.

Заходи щодо розроблення механізму промислової селективної підтримки пріоритетних галузей в умовах євроінтеграції повинні містити фінансовий, податковий, інвестиційний та інституційний складники. З огляду на результати оцінки та аналізу інтегральних індексів інноваційного розвитку машинобудування в Україні, пропонуються пріоритетні заходи державної промислової політики, які базуються на співпраці держави з представниками промисловості та інституційними одиницями (банками, експортно-імпортними організаціями, науково-освітніми закладами та дослідницькими інститутами) (табл. 2).

Таким чином, складний та тривалий процес інноваційного розвитку машинобудування зумовлює самоактивізацію не лише галузі, але й нової державної промислової політики, від системних та послідовних дій якої залежить модернізаційний «стрибок» України та формування високотехнологічного машинобудування як ядра нової структури національної економіки.

Висновки з цього дослідження. Проаналізовано теоретичні аспекти формування промислової політики, зокрема, підходи до моделей промислової політики за рівнем селективності щодо економічних суб'єктів (жорстка (вертикальна) – рівень селективності найвищий; м'яка (горизонтальна) – рівень селективності найнижчий), на основі чого узагальнено, що потрібно визначитися не лише з її змістом, а й із критеріями відбору пріоритетів.

На прикладі галузі машинобудування запропоновано методичний підхід до оцінки її інноваційного розвитку. У результаті аналізу інноваційного розвитку машинобудування виявлено загострення проблем активізації підприємницької інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, односторонності спрямованості витрат інноваційної діяльності на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, недостатнього фінансування з державного бюджету та за рахунок іноземних інвесторів, банківських установ, упровадження маловідходних та ресурсозберігаючих інноваційних процесів, уповільнення темпів реалізації нової інноваційної продукції на ринках. На основі цього обґрунтовано висновок про актуальність активізації інноваційного складника промислової політики.

З огляду на результати оцінки та аналізу інтегральних індексів інноваційного розвитку машинобудування в Україні запропоновано

пріоритетні заходи державної промислової політики, які базуються на співпраці держави із представниками промисловості та інституційними одиницями (банками, експортно-імпортними організаціями, науково-освітніми закладами та дослідницькими інститутами).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С.4-14.
2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізм ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін. / За ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського / Ін.-т економіки та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 928 с.
3. Палехова В.А. Промислова політика: теоретичний аспект та уроки іноземного досвіду [Електронний ресурс] / В.А. Палехова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2021>
4. Вишневський В.П. Промислова політика: теоретичний аспект / В.П. Вишневський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 4-15.
5. Короткий Ю.В. Машинобудівна промисловість України: здобутки та перспективи / Ю.В. Короткий // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 11. – С. 117-120.
6. Нечепуренко Д.С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни векторів розвитку економіки України / Д.С. Нечепуренко // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 185-189.
7. Свеженцев О.О. Перспективи розвитку машинобудівної галузі України: формування нової концепції промислової політики / О.О. Свеженцев // Управління розвитком. – 2016. – № 2(184). – С. 12-19.
8. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. В.И. Видяпина, В.Г. Князева, В.А. Попова. – М.: Изд. Дом «Путь России»; ЗАО «Изд. Дом «Экономическая литература», 2002. – 590 с.
9. Попов В.В. Стратегии экономического развития / В.В. Попов. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2011. – 336 с.
10. Родрик Д. Государство и экономика: Промышленная политика вернулась / Д. Родрик // Ведомости. – 2010. – № 70(2588). – 20.04.2010.
11. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка Центру економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf. 1
12. Великий Ю.В. Сучасне машинобудування: криза і її причини / Ю.В. Великий // Вісник Донецького національного університету імені М.Т. Барановського. – 2010. – № 4(48). – С. 6-11.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Наукова та інноваційна діяльність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
14. Моргунов П.П. Модель управления инновационной деятельностью на предприятиях нефтегазового комплекса на примере ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» / Моргунов П.П. // Нефтегазовое дело. – 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>

Детермінація соціально-економічних факторів підприємств відповідно до рівня достатності регіональних ресурсів

Ліхоносова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

У статті надано авторське бачення процесу детермінації соціально-економічних факторів, що впливають на рівень достатності регіональних ресурсів. На підставі аналізу сучасного соціально-економічного стану регіонів України запропоновано розподіл соціально-економічних факторів на дві групи («жорсткі» і «м'які») за ступенем їхнього впливу на рівень достатності ресурсів. Під «жорсткими» факторами можна розуміти чинники, які вимірюються кількісно (земля, робоча сила, капітал, близькість партнерів із кооперації, інфраструктура, структура населення і споживання, податки, система господарювання, субсидії і програми підтримки). «М'які» фактори – це ті чинники, які кількісно дуже важко виміряти (стабільність політичної ситуації та суспільного клімату; кваліфікація зайнятих за наймом; регіональна структура економіки й окремих підприємств, якість системи освіти і професійної підготовки кадрів тощо). Підсумовано, що будь-який регіон не може мати перевагу за всіма чинниками. У кожного регіону є свій певний набір переваг, що робить його як економічно, так і соціально розвинутим.

Ключові слова: фактор, регіональний розвиток, вплив, соціальний та економічний стан.

Лихоносова А.С. ДЕТЕРМИНАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СООТВЕТСТВЕННО УРОВНЮ ДОСТАТОЧНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье представлено авторское видение процесса детерминации социально-экономических факторов, влияющих на уровень достаточности региональных ресурсов. На основании анализа современного социально-экономического состояния регионов Украины предложено распределение социально-экономических факторов на две группы («жесткие» и «мягкие») по степени их влияния на уровень достаточности ресурсов. Под «жесткими» факторами можно понимать факторы, которые измеряются количественно (земля, рабочая сила, капитал, близость партнеров по кооперации, инфраструктура, структура населения и потребления, налоги, система хозяйствования, субсидии и программы поддержки). «Мягкие» факторы – это те факторы, которые количественно очень трудно измерить (стабильность политической ситуации и общественного климата, квалификация занятых по найму; региональная структура экономики и отдельных предприятий, качество системы образования и профессиональной подготовки кадров и т.д.). Подытожено, что любой регион не может иметь преимущество по всем факторам. У каждого региона есть свой определенный набор преимуществ, что делает его как экономически, так и социально развитым.

Ключевые слова: фактор, региональное развитие, влияние, социальный и экономическое состояние.

Likhonosova G.S. DETERMINATION OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS OF ENTERPRISES IN ACCORDANCE WITH THE ACCURACY OF REGIONAL RESOURCES

In the article made author's vision of the process of determination of social and economic factors influencing the level of sufficiency of regional resources. Based on the analysis of the current socio-economic state of the regions of Ukraine, the distribution of social and economic factors into two groups is proposed, «hard» and «soft» in terms of their impact on the level of resource sufficiency. «Hard» factors can be understood as factors that are measured quantitatively (land, labor, capital, proximity of cooperation partners, infrastructure, structure and consumption, taxes, management systems, subsidies and support programs). «Soft» factors are those factors that are quantitatively very difficult to measure (stability of the political situation and the public climate, qualification of employed, regional structure of the economy and individual enterprises, the quality of the education system and professional training of personnel, etc.). It is summed up that any region cannot have an advantage over all factors. Each region has its own specific set of advantages, which makes it both economically and socially developed.

Keywords: factor, regional development, influence, social and economic state.

Постановка проблеми. Регіону будь-якого рівня розвитку необхідно мати повну інформацію про те, які фактори сприяють підвищенню рівня соціально-економічного

розвитку та впливають на рівень достатності регіональних ресурсів. Такі знання необхідні для того, щоб вдало управляти ними, вчасно проаналізувати виявлені фактори впливу

і прийняти правильне рішення у різних сферах соціально-економічного стану, що стосуються регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Словникове тлумачення слова «фактор» підкреслює причину, рушійну силу будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси [1, с. 1526]. Фактори показують наявність властивих для регіону певних якостей, які затребувані і мають для нього особливу цінність. Такі якості враховуються у вирішенні енергетичних питань, питань, пов'язаних із поселенням, розміщенням виробництва, реалізацією інвестиційних проектів, переміщенням вантажів тощо. Під час аналізу рівня розвитку регіону необхідно виділити якості, на основі яких можна скласти відповідні стратегічні та оперативні плани про перспективу і конкурентоспроможність певного регіону. Серед усіх факторів деякі належать тільки до галузевих умов (наприклад, енергоємність виробництва) або тільки до регіональних (наприклад, населеність території).

Сьогодні особливий інтерес становлять фактори, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіону. Як правило, на такий розвиток діє не один певний фактор, а деяка група чинників. Причому такий набір факторів змінюється в часі [2, с. 44]. На одні чинники регіонального розвитку можна певним чином впливати (наприклад, інвестиції в основний капітал), а на інші – ні (наприклад, природні багатства регіону).

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати процес детермінації соціально-економічних факторів відповідно до розгалуженості рівня достатності регіональних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах великий вплив має комплексний фактор інвестиційної привабливості. Підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону відбувається в результаті залучення в регіон інвестицій, особливо іноземних.

Завдяки інвестиціям відбувається збільшення валового регіонального продукту, бюджетних доходів регіону, зайнятості населення тощо [3, с. 54]. Сформовані останнім часом сприятливі тенденції в економіці України сприяли притоку капітальних інвестицій, у тому числі й від іноземних інвесторів (табл. 1).

На соціально-економічний розвиток регіону впливають три головні чинники [8, с. 57], такі як:

1) ринковий фактор (дифузійне сполучення регіональних, національних і світових ринків). Для регіонів України важливе значення має лібералізація зовнішньої торгівлі та усунення найближчим часом різних обмежень завдяки інтеграційним процесам у світовий торговельний простір;

2) конкурентний фактор. У цій сфері необхідно посилити особливо нецінову конкуренцію в області якості життя та інновацій;

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в Україні за джерелами фінансування за 2010-2015 роки¹ (млн. грн.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180 575,5	241 286,0	273 256,0	249 873,4	219 419,9	273 116,4
у т.ч. за рахунок						
коштів державного бюджету	10 223,3	17 376,7	16 288,3	6174,9	2738,7	6919,5
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14 260,0
власних коштів підприємств та організацій	111 371,0	147 569,6	171 176,6	165 786,7	154 629,5	184 351,3
кредитів банків та інших позик	22 888,1	36 651,9	39 724,7	34 734,7	21 739,3	20 740,1
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4
коштів населення на будівництво житла	18 885,9	17 589,2	22 575,5	24 072,3	22 064,2	31 985,4
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: узагальнено автором на підставі [4]

Таблиця 2

Наявний дохід у розрахунку на одну особу за регіонами країни

	Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.					Реальний наявний дохід у % до відповідного попереднього періоду				
	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Україна	21 637,9	25 206,4	26 719,4	26 782,1	31 044,3	108,0	113,9	106,1	88,5	77,7
АР Крим	18 231,0	20 751,0	22 793,2	107,6	112,9	111,6
області										
Вінницька	19 090,8	21 734,9	23 000,6	23 421,7	28 875,7	111,9	113,0	106,6	91,2	83,9
Волинська	16 657,7	18 806,9	19 804,9	20 137,2	24 222,3	108,7	112,6	106,4	90,8	80,0
Дніпропетровська	24 302,4	28 771,6	30 300,6	32 036,2	38 403,8	107,6	115,4	105,3	94,0	79,6
Донецька	24 890,3	29 336,6	31 048,5	26 234,4	20 595,4	106,6	114,2	104,3	75,4	53,2
Житомирська	18 716,4	21 288,0	21 652,1	22 102,1	27 041,6	109,4	112,9	102,4	91,0	80,5
Закарпатська	15 002,4	17 191,4	17 929,3	17 358,1	21 686,5	111,4	113,9	105,5	86,9	82,8
Запорізька	23 684,9	27 107,6	28 388,1	30 181,8	35 546,7	107,7	112,6	104,9	94,1	78,8
Івано-Франківська	17 732,6	20 148,4	20 987,8	20 356,7	25 748,0	110,9	113,1	105,0	86,7	84,1
Київська	22 520,1	26 541,7	27 390,6	28 443,3	33 207,4	108,4	116,4	104,2	92,3	77,8
Кіровоградська	18 039,2	20 553,7	21 671,4	21 954,1	26 631,2	108,1	112,3	106,0	89,8	82,1
Луганська	20 879,9	24 024,1	25 590,3	19 788,3	14 882,5	105,7	112,3	105,4	67,6	51,9
Львівська	19 204,4	21 992,3	23 138,3	23 595,2	28 772,1	107,5	112,6	106,1	90,2	79,9
Миколаївська	20 040,7	22 878,0	23 868,8	23 458,5	28 580,0	108,0	112,7	104,1	87,4	81,4
Одеська	19 135,0	22 224,4	25 571,8	24 242,0	31 542,6	107,7	113,9	115,4	83,8	85,7
Полтавська	20 917,4	24 027,2	25 371,2	26 195,7	31 243,1	107,2	113,1	106,1	92,2	79,4
Рівненська	17 326,2	19 859,8	21 165,0	21 781,0	25 951,8	110,2	114,9	108,1	91,5	78,6
Сумська	19 592,9	22 582,3	23 558,6	23 938,1	29 810,4	107,8	113,5	104,8	90,3	82,1
Тернопільська	16 351,3	18 560,6	18 993,8	18 400,5	23 277,8	109,1	112,8	103,1	86,5	83,1
Харківська	21 787,8	24 870,0	26 098,2	26 274,0	31 459,1	109,5	112,2	106,1	89,8	79,6
Херсонська	17 654,3	19 939,9	21 724,0	20 727,9	27 066,9	108,1	111,3	108,9	85,2	86,6
Хмельницька	18 738,2	21 590,6	22 789,0	22 686,1	28 525,2	109,5	113,3	105,7	88,6	84,3
Черкаська	18 246,3	20 717,9	21 633,2	21 760,5	26 226,6	107,7	111,1	104,4	89,3	80,0
Чернівецька	15 992,5	18 107,5	19 438,2	18 475,6	23 137,7	111,7	113,0	108,7	85,7	84,3
Чернігівська	19 465,0	22 769,6	23 599,7	23 093,4	27 690,2	106,5	116,2	104,0	85,9	77,7
м. Київ	42 576,7	52 708,9	55 841,6	62 715,1	75 794,4	105,7	117,8	105,8	100,2	84,5
м. Севастополь	19 918,6	23 186,0	26 584,4	105,5	112,9	116,2

Джерело: узагальнено автором на підставі [4; 7; 10; 11]

3) виробничий фактор. Тут передбачається заміна масового виробництва дрібносерійним; заміна вертикальної організації праці горизонтальною; низької індивідуальної відповідальності – співучастю індивіда у виробничому процесі.

Для деяких конкретних регіонів більше значення мають ті чинники, які характерні для галузей спеціалізації. Галузеві фактори – це такі фактори, як рівень концентрації виробництва в галузі [9, с. 147], рівень поточної конкурентоспроможності галузі, рівень забезпеченості сировиною, рівень забезпеченості сільськогосподарською сировиною харчової промисловості, рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами наукомістких галузей, порівняльна вартість робочої сили для трудомістких галузей, порівняльний рівень концентрації споживчого попиту населення у регіоні (для галузей, орієнтованих на регіональні ринки).

Реальна заробітна плата (▲ 102,3%)
лютий до січня 2017, %

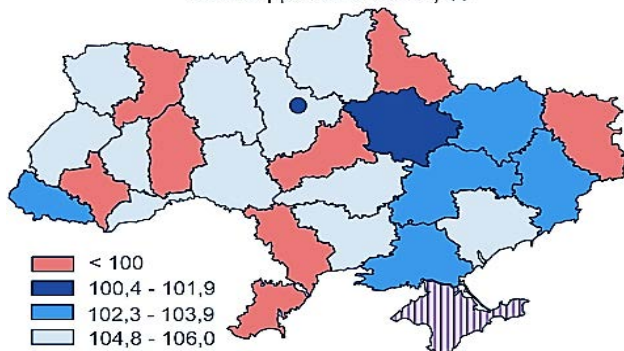


Рис. 1. Реальна заробітна плата населення України у % до попереднього періоду

Джерело: розроблено автором на підставі [4; 7; 10; 11]

Рівень соціально-економічного розвитку регіону багато в чому залежить від розміщення на території регіону галузей спеціалізації або базових галузей.

Базові галузі, до яких можна віднести економічну активність домашніх господарств, підприємств, органів влади та управління, приносять дохід у регіон з інших регіонів, що сприятливо впливає на розвиток усього регіону.

Останнім часом зросло значення природного і тісно пов'язаного з ним енергетичного факторів. Ці два фактори мають важливе значення для соціально-економічного розвитку регіону. Так, наприклад, відомо, що лідирують в своєму розвитку в основному ті регіони, які багаті паливно-енергетичними ресурсами, особливо нафтою і газом. Але потрібно відзначити, що рівень розвитку регіону залежить

не тільки від потенціалу регіону, а й від стану економічної системи загалом. Збільшення природного фактора відбувається за рахунок надання більшої самостійності та децентралізації місцевих бюджетів України (табл. 2).

Мінерально-сировинні, енергетичні, водні та інші природні ресурси є важливими передумовами і чинниками розвитку регіону. Великого значення для їх освоєння набувають такі фактори, як наявність зручних майданчиків для промислового і цивільного будівництва, джерел питної і промислової води. Клімат (температурні умови, роза вітрів тощо) визначає розміщення виробництв із можливими шкідливими викидами. Рекреаційні ресурси – можливості відновлення сил і здоров'я населення регіону або окремих територій [3].

У використанні природних ресурсів важливе значення має забезпечення екологічної безпеки і охорони навколишнього середовища в умовах ринкових відносин, раціональне використання природних ресурсів, збереження та відновлення унікальних природних комплексів та ін.

Природно-ресурсний потенціал регіону сприяє соціальному та економічному розвитку, вплив якого в основному відбувається через структуру господарства. В особливому становищі перебувають агрокліматичні та земельні ресурси регіону, оскільки з їхньою допомогою можна хоча б частково усунути соціальні наслідки економічної кризи.

Із розвитком торгових відносин підвищилася роль транспортного фактора. Збільшення росту вартості перевезень відбувається швидше за витрати виробництва товарів, у результаті чого ускладнюється вихід регіональних представників на світовий ринок, що сприяє створенню ринків товарів вітчизняного виробництва.

Не менш важливий вплив на соціально-економічний розвиток має фактор економіко-географічного положення регіону щодо джерел сировини, транспортних магістралей, ринків збуту, палива тощо. Розглянутий чинник визначає ефективність розвитку економіки регіону. Тут необхідно зазначити, що дія цього чинника не постійна, це відбувається через відкриття нових джерел сировини, прокладання нових транспортних магістралей тощо.

В умовах ринкової економіки велику роль у регіональному розвитку стали відігравати фактори інформаційних ресурсів і комунікаційних систем, які дають уявлення про можливість найбільш ефективної соціально-економічної діяльності регіону.



Рис. 2. Середня заробітна плата у Луганській області, 2016 р.

Джерело: розроблено автором

Істотний вплив на соціально-економічний розвиток регіону має демографічний фактор. Цей фактор створює передумови для розвитку в регіоні різноманітних видів економічної діяльності, а також впливає на ємність регіонального ринку. В основному регіони з великою чисельністю населення мають великий регіональний дохід і ВРП на душу населення. Важливою складовою частиною цього чинника, що впливає на функціонування регіональних соціально-економічних процесів, є трудові ресурси, що являють собою працездатну частину населення, зайнятого у суспільному виробництві і в резерві (учні, безробітні, студенти, військовослужбовці).

Потенціал і якість людських ресурсів визначаються не тільки кількістю членів соціуму, здатних до продуктивної праці, а й їх здатністю до інтелектуальної діяльності. У зв'язку зі скороченням можливостей за рахунок екстенсивного розвитку – освоєння нових площ, родовищ, освіти нових поселень

Таблиця 3

Основні показники ринку праці Луганської області у 2000-2015 рр.

	Середньо-облікова кількість штатних працівників ¹ , тис. осіб	Коефіцієнт обороту робочої сили ¹		Середньомісячна заробітна плата ¹		
		із прийому	зі звільнення	номінальна		реальна, у % до попереднього року
				Грн.	у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб ²	
2000	711,6	22,5	29,9	232	80,8	...
2001	669,3	23,4	28,1	320	96,7	...
2002	637,4	26,6	28,8	393	107,8	122,6
2003	631,0	25,1	28,8	474	129,7	115,4
2004	607,9	28,0	28,6	596	154,1	120,6
2005	604,4	26,1	29,0	805	177,7	118,5
2006	596,8	25,2	26,9	1022	202,4	114,3
2007	586,2	27,0	28,0	1323	232,9	109,2
2008	583,9	27,7	31,8	1769	264,4	106,2
2009	548,0	18,9	25,0	1873	251,7	90,6
2010	547,0	23,9	26,3	2271	246,3	113,8
2011	532,7	27,4	34,3	2742	273,1	110,1
2012	526,8	24,1	28,9	3090	272,5	111,7
2013	502,7	24,4	32,2	3337	274,0	107,6
2014	163,6	20,0	34,9	3377	277,3	86,4
2015 ³	172,7	18,6	30,8	3427	248,7	71,7
2016 ³	150,2	19,0	25,8	4637	289,8	118,0

¹ До 2009 р. включно дані наведено без урахування найманих працівників статистично малих підприємств та зайнятих у фізичних осіб-підприємців, починаючи з 2010 р. – за юридичними особами та відокремленими підрозділами юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб.

² Показник розраховано до розміру прожиткового мінімуму, що діяв у грудні відповідного року.

³ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: узагальнено автором на підставі [4; 7; 10; 11]

тощо – в умовах ринкової економіки визначальними стають нові наукові технології, створення інтелектуальної власності в різних формах та інтенсивне використання наявних ресурсів. За вітчизняними і зарубіжними оцінками, більше половини ВВП країни виробляють працівники, освіта яких тривала понад 14 років [12, с. 157].

Для того щоб цей фактор давав очікуваний вплив, необхідно, щоб чисельність населення регіону хоча би приблизно відповідала його економічним можливостям.

Щоби процес соціально-економічного розвитку регіону відбувався успішно і приводив до очікуваного результату, він повинен бути керованим. Виходячи з цього, важливе значення для соціально-економічного розвитку регіону має організаційний фактор (територіальне управління).

Для успішного вирішення регіоном соціально-економічних завдань потрібен активний вплив організаційного фактора. Територіальне та загальне управління виконує такі основні функції, як планування, оперативне регулювання, координація, облік і контроль.

У ролі організуючого інструменту управління виступає адміністративно-територіальний поділ країни, що відіграє важливу роль у регулюванні господарського розвитку, у здійсненні правоохоронної, оборонної та інших функцій держави. Адміністративно-територіальна система сприяє комплексному

розвитку регіонів, координуванню і контролю діяльності розміщених у них підприємств і установ, організації територіального планування та управління.

Для підвищення ефективності прийнятих рішень у галузі управління економікою залучається науково-технічний прогрес. Отже, істотний вплив на регіональний розвиток має науково-технічний фактор.

Науково-технічний прогрес забезпечує більш рівномірне й ефективне розміщення підприємств, різних виробничих комплексів, галузей господарства, в результаті чого все це найкращим чином позначається на господарському, соціальному, культурному та економічному підйомі всіх регіонів. Сучасні досягнення науково-технічного прогресу дають змогу досягти великих результатів в освоєнні нових джерел енергії, створенні більш удосконаленої техніки і технологій виробництва, освоєнні ресурсів районів з екстремальними природно-кліматичними умовами, створенні новітніх засобів зв'язку, швидкій і більш якій обробці і передачі інформації, ефективному і раціональному використанні традиційних джерел енергії.

Головна мета, до якої прагне науково-технічний прогрес, – це створення такої новітньої технології, яка дасть змогу економити енергію, працю, сировину, а отже, і фінансові ресурси. Активне застосування інноваційних технологій дає змогу регіону

Таблиця 4

Доходи та витрати населення Луганської області, млн. грн. за рік

	2016	2015	2014
Доходи	56233	71485	64144
у тому числі			
заробітна плата	23 388	29 941	28 355
прибуток та змішаний дохід	5358	9070	7325
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	25 980	29 401	25 649
з них соціальні допомоги	18 009	18 978	17 002
Витрати та заощадження	56 233	71 485	64 144
у тому числі			
придбання товарів та послуг	30 733	56 002	47 709
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	5536	4917	4358
з них поточні податки на доходи, майно тощо	2872	3567	3128
нагромадження нефінансових активів	-1279	-750	368
приріст фінансових активів	21 080	11 034	11 175
Наявний дохід – усього	44 124	57 527	51 852
у розрахунку на одну особу, грн.	19 788,3	25 590,3	22 896,8
Реальний наявний дохід (у відсотках до відповідного періоду попереднього року)	67,6	105,4	107,9

Джерело: узагальнено автором на підставі [4; 7; 10; 11]

істотно вирватися вперед у соціально-економічному розвитку.

У сучасних умовах особливо сприятливий вплив на регіональний розвиток мають такі нові напрями науково-технічного прогресу, як комплексна механізація, автоматизація, інформатизація, активна інноваційна діяльність та ін. Сьогодні особливо актуальними є ресурсозберігаючі технології, які здатні задовольнити потреби країни і регіонів у виробничих ресурсах.

Але треба зазначити, що поки що передові наукові технології використовуються не у всіх регіонах, а переважно в найбільших центрах військово-промислового комплексу, в центральних і західних регіонах.

Варто також відзначити вплив агломераційного фактора, який сприяє збільшенню масштабів виробництва, концентрації трудових ресурсів, підприємств і об'єктів невиробничої сфери.

Така концентрація сил сприяє виникненню нових видів виробництва, збільшенню індивідуальної продуктивності праці тощо.

Серед усіх факторів існують і такі, які негативно впливають на розвиток регіону. Одним із найбільш значущих чинників, що мають негативний вплив, є наявність у регіоні тіньової економіки. Дії корумпованих чиновників, наявність криміналу зменшують доходи регіону, які надходять у вигляді податків і зборів, що негативно позначається на регіональному бюджеті.

Питання підготовки професійних управлінських кадрів для органів регіонального управління є одним із ключових у сучасній державно-управлінській науці та практиці. На сучасному етапі розбудови України постало питання проведення реформи у системі регіонального управління та створення дієвого місцевого самоврядування та децентралізації влади в країні.

Останні події, що відбуваються в українському суспільстві, свідчать про термінову необхідність децентралізації та перерозподілу владних повноважень між суб'єктами системи державного управління. Це зумовлено зростанням процесів демократизації

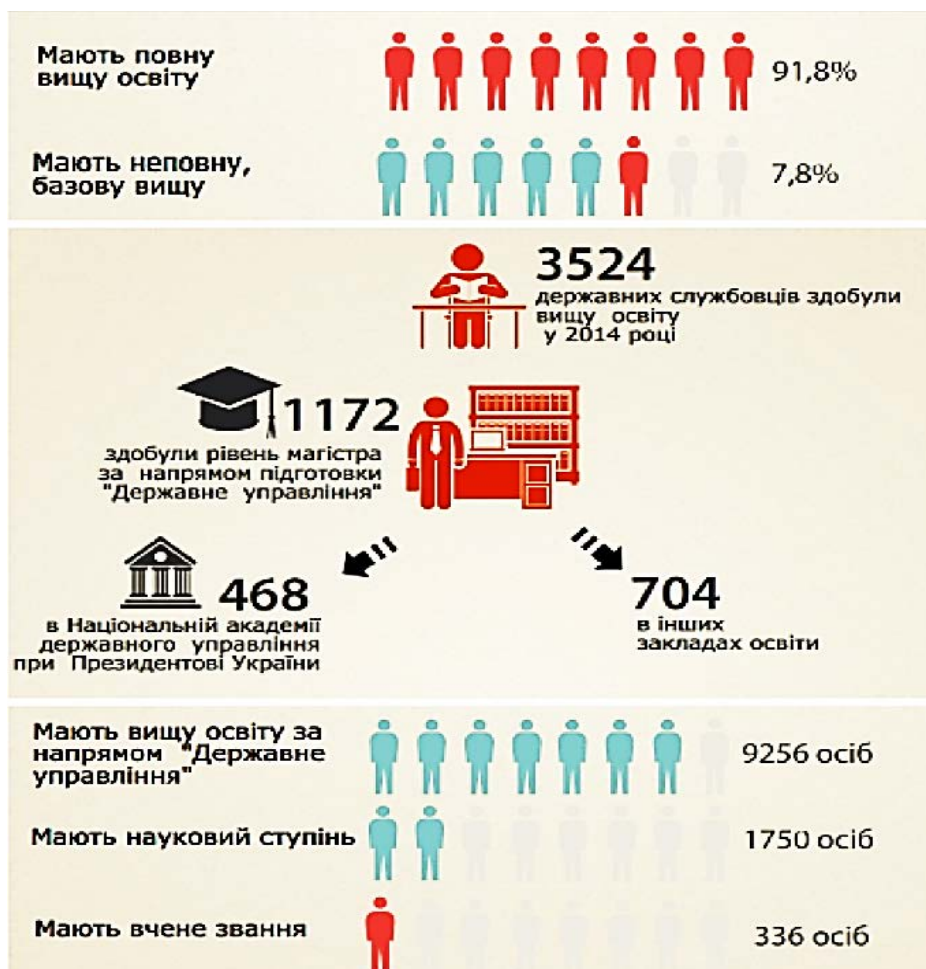


Рис. 3. Відомості щодо освітнього рівня посадових осіб місцевого самоврядування

Джерело: узагальнено автором на підставі [13]

та самоорганізації суспільства [16, с. 15], а також необхідністю забезпечення ресурсної самодостатності адміністративно-територіальних одиниць.

Ще одним представником цього виду факторів є зношеність виробничих фондів, яка

відбувається в результаті перехідних процесів в економіці, які вимагають додаткових витрат на відновлення і модернізацію виробництва.

Якщо у вітчизняній економічній теорії традиційно виділяють такі основні групи чинників, як природні, демографічні, економіко-геогра-

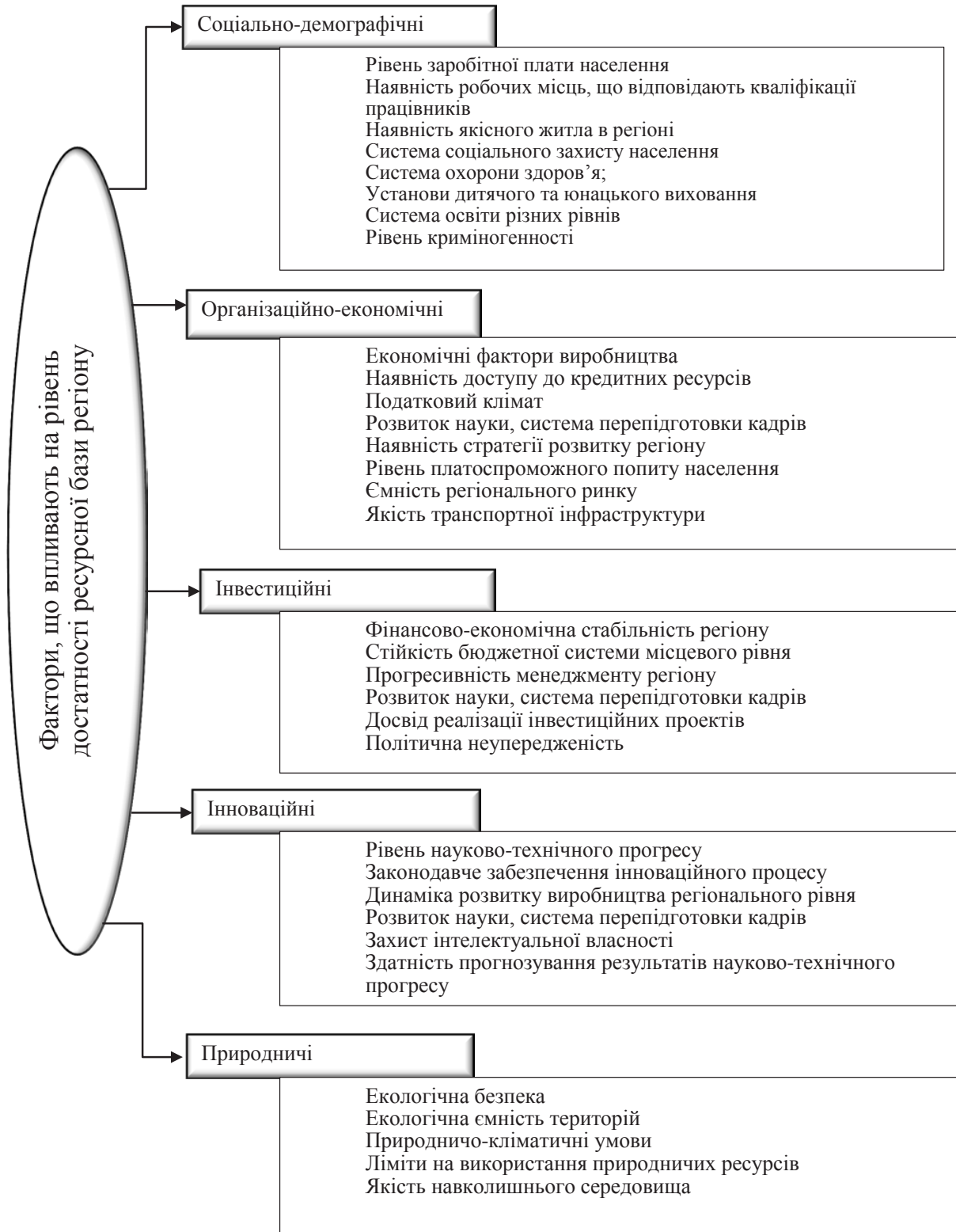


Рис. 4. Фактори, що впливають на рівень достатності ресурсної бази регіону

Джерело: розроблено автором

фічні, економічні, то в зарубіжній літературі виділяють дві великі групи факторів – «жорсткі» і «м'які». Під «жорсткими» чинниками розуміють чинники, які вимірюються кількісно. До цього виду можна віднести чинники:

а) орієнтовані на виробничі ресурси (земля, робоча сила, капітал);

б) орієнтовані на виробництво і збут продукції (близькість партнерів по кооперації, інфраструктура, структура населення і споживання);

в) встановлені державою (податки, система господарювання, субсидії і програми підтримки).

М'які чинники – це ті чинники, які кількісно дуже важко виміряти, а саме:

– стабільність політичної ситуації;

– стабільність суспільного клімату;

– кваліфікація зайнятих по найму;

– регіональна структура економіки й окремих підприємств;

– якість системи освіти і професійної підготовки кадрів;

– оснащення регіону вузами, технологічними центрами, дослідницькими організаціями [14, с. 22].

Звичайно ж, наведеним набором фактори, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, не обмежуються. На думку багатьох дослідників, набір таких факторів дуже різноманітний.

Так, А.І. Гаврилов [8, с. 64] виділяє групи факторів, що характеризують:

– виробничо-ресурсний потенціал регіону;

– структуру регіонального ринку;

– кадровий потенціал регіону;

– регіональний бюджет;

– стратегію розвитку регіону.

Зовнішнє середовище регіону прямого впливу включає систему взаємозв'язку з партнерами [15, с. 44] – зовнішніми постачальниками товарів і послуг; зовнішніми споживачами; регіонами-конкурентами; фінансовими організаціями; транспортними підприємствами.

Середовище непрямого впливу на регіон може включати групи факторів, такі як загально-економічні; загальнополітичні; науково-технічні; природно-екологічні; демографічні.

На основі проведеного аналізу факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, виокремимо фактори, що впливають на рівень достатності регіональних ресурсів, у п'ять основних груп (рис. 4).

Висновки з цього дослідження. Отже, будь-який регіон не може мати переваги за всіма чинниками. У кожного регіону є свій певний набір переваг, що робить його як економічно, так і соціально розвинутим. Для того щоб зберегти і підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіону, необхідно постійно вдосконалювати групу факторів, що впливають на цей розвиток.

Таким чином, на регіональний розвиток впливає той чи інший набір факторів. Як правило, саме чинники регіонального розвитку застосовуються для пояснення, прогнозування та оцінки соціально-економічної ситуації в регіоні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Великий тлумачний словник української мови / Укладач і гол. редактор В.Т. Бусел. – К., Ірпінь ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Аземмедов С.Ф. Роль государства в обеспечении устойчивого регионального развития / С.Ф. Аземмедов // Инвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 10. – С. 43-45.
3. Крутій О.М. Діалогова взаємодія органів державної влади та громадськості: монографія / О.М. Крутій. – Харків: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 236 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт ПАТ «Укрзалізниця». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Державного агентства автомобільних доріг України (Укравтодор) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukravtodor.gov.ua/>
7. Статистика ООН по Донбасу. Цифры просто катастрофические. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://perelaznews.blogspot.com/>
8. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление / А.И. Гаврилов. – М., 2002. – 250 с.
9. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / В.М. Белінська, В.Г. Бурлака, І.О. Галиця [та ін.]. – Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. – 408 с.
10. Офіційний сайт Головного управління статистики Луганської області Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/>

11. Офіційний сайт Головного управління статистики Донецької області Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>
12. Шадрин А.И. Регион: развитие в условиях рынка / А.И. Шадрин. – М., 2002. – 231 с.
13. Офіційний сайт Національної державної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/>
14. Науково-методичні засади передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів: [монографія] / С.В. Філіппова, В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина, В.В. Лаптева; за ред. В.І. Захарченко. – Одеса: ОНПУ, 2015. – 104 с.
15. Гаджиев А. Особенности и основные цели социальной политики в условиях глобализации и обеспечения устойчивого развития / А. Гаджиев // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 44-47.
16. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки: монографія / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Надьон, С.П. Кілінкаров. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 396 с.

Еволюція держави добробуту та екологізація її розвитку

Мартинюк В.П.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

Длугопольський О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Тернопільського національного економічного університету

Длугопольська Т.І.

аспірант кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальній проблемі становлення і розвитку держави добробуту з урахуванням екологічної компоненти розвитку соціально-економічних систем. Проаналізовані основні підходи до формування добробуту суспільства, зокрема економічний, екологічний та політики добробуту. Досліджено ключові етапи еволюції держави добробуту від початку її становлення у 1880 р. і до теперішнього часу. Сформульовані висновки щодо перспектив розвитку держави добробуту у XXI столітті в контексті її екологізації.

Ключові слова: добробут, держава, екологія, соціальна політика, видатки, парадокс добробуту.

Мартынюк В.П., Длугопольский А.В., Длугопольская Т.И. ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВА БЛАГОСОСТОЯНИЯ И ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме становления и развития государства благосостояния с учетом экологического компонента развития социально-экономических систем. Проанализированы основные подходы к формированию государства благосостояния, в частности экономический, экологический и политики благосостояния. Исследованы ключевые этапы эволюции государства благосостояния от начала его становления в 1880 г. и до сегодняшнего момента. Сформулированы выводы относительно перспектив развития государства благосостояния в XXI веке в контексте его экологизации.

Ключевые слова: благосостояние, государство, экология, социальная политика, расходы, парадокс благосостояния.

Martynyuk V.P., Dluhopolskyi O.V., Dluhopolska T.I. THE EVOLUTION OF WELFARE STATE AND GREENING OF ITS DEVELOPMENT

The article deals with the actual problem of the formation and development the welfare state focused on ecological component of the socio-economic systems progress. The basis approaches to the welfare state formation are analyzed in economic, ecological and welfare policies point of views. The key stages of the welfare state evolution have been investigated from the beginning of its formation in 1880 and up to now. The conclusions about prospects for the welfare state development in the XXI century are formulated in the context of greening.

Keywords: welfare, state, ecology, social policy, expenditures, welfare paradox.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В економіці публічного сектору, матеріальну основу якого становлять доходи і видатки державного та місцевих бюджетів, значна роль відводиться фінансуванню охорони навколишнього природного середовища, якість якого є необхідною умовою підтримки збалансованого еколого-економічного розвитку країн світу в XXI столітті та забезпечення добробуту. Соціально-економічний аналіз держав добробуту може дати відповідь на питання, як держави добробуту розв'язують дилему посилення власних зобов'язань за

одночасного дотримання принципів бюджетної консолідації та інноваційності, що дають змогу застосовувати принципи зеленої економіки за умов дефіцитного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класичні підходи до класифікації держав добробуту представлені у працях Г. Еспінг-Андерсена [1; 2], що стали точкою відліку подальшим дослідженням у цій сфері. Зокрема, вдосконалені типології держав добробуту пропонували в своїх працях М. Каутто, Дж. Бонолі, М. Феррера, В. Корпі, Дж. Палме, К. Брукс, Дж. Манза [3; 4; 5; 6; 7].

Аналіз держав добробуту з позиції сповідання принципів сталого розвитку та включення у науковий дискурс екологічної компоненти розпочали у своїх дослідженнях Я. Гоуг, М. Кох, М. Медар, М. Фрітц, А. Берг, М. Лурінг, Р. Хілдінгссон, Дж. Мідоукрофт, Р. Ортіз та багато інших [8; 9; 10; 11; 12; 13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні актуальним вважаємо розширення індикаторів держави добробуту сучасними індексами розвитку економічних систем, включаючи екологізацію, яка стала ключовим фактором «виживання» людства наприкінці ХХ – початку ХХІ століття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є історичний аналіз розвитку держави добробуту, підходів до її оцінки, а також формулювання авторського бачення прогресу держави добробуту з урахуванням екологізації та вимог сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Держава добробуту є концептом урядування, в якому державі відводиться ключова роль у захисті та пропагуванні економічного та соціального добробуту для громадян. Вона базується на принципах рівності можливостей, рівності розподілу добробуту та публічної відповідальності щодо тих, хто не здатен забезпечити собі мінімальний рівень достойного життя. Проте загальний термін приховує безліч форм економічної та соціальної організації [14].

Виділяють три підходи до добробуту суспільства:

1. *Підхід соціального добробуту та політики добробуту*, що наголошує на зв'язку добробуту людей із тими режимами добробуту, які притаманні тій чи іншій країні. Режими добробуту є таргетами якості та стандартів життя. Ідея та типології держави добробуту

були закладені у відомій праці Г. Еспінг-Андерсена «Три світи капіталізму добробуту», в якій вчений, враховуючи кілька ключових критеріїв (наприклад, рівень декомодифікації¹, стратифікації², резидуальності³), на основі аналізу даних 1980-х рр. виокремив три моделі держави добробуту, такі як ліберальна, консервативна та соціал-демократична.

Ліберальна модель спирається на ринок, базується на принципах «страхової сітки» і соціальної патології, тобто під соціальний захист потрапляють лише ті категорії населення, які не здатні самостійно забезпечити свій добробут (соціально незахищені). Спостерігається також дуалізм держави і ринку у соціальному страхуванні, забезпеченні житлом, освіті, медичному обслуговуванні, благодійності, застосовуються жорсткі правила і норми тестування рівня добробуту громадян для визначення прожиткового мінімуму. У межах цієї моделі надаються переважно адресні соціальні послуги, що сприяє репродукуванню соціальної нерівності. Держава гарантує лише мінімум, а ключову роль відіграє усе ж ринок. Рівень декомодифікації є досить низьким, а стратифікація приводить до існування великої різниці між одержувачами державної допомоги та рештою суспільства.

Консервативна модель сповідує принципи субсидіарності (участь різних секторів економіки у сфері соціального захисту) та солідарності (можливість інституціям нижчого рівня звернутися за допомогою до інституцій вищого без загрози втрати контролю над своєю діяльністю), а також необхідності забезпечення рівноваги патерналістського інструментарію влади з адресними програмами підтримки різних груп населення (за професійним чи майновим критеріями). Ця модель реалізується за допомогою послуг, що орієнтуються на індивідуальні життєві біографії, які стабілізують статусні відмінності та пом'якшують «рівень напруження» всередині соціальних прошарків. У такій моделі визначальною є сім'я, а різні страхові схеми адресовані різноманітним групам населення. Рівень декомодифікації є середнім, а стратифікація дає змогу зберігати рівність згідно із професійним статусом.

Соціал-демократична модель ґрунтується на універсальній системі соціального захисту, за якої державні зусилля спрямовуються на мінімізацію соціальних проблем та максимізацію державних доходів через систему прогресивного оподаткування. Державне забезпечення добробуту на високому рівні робить

¹ Декомодифікація – міра, якою окремі індивіди чи сім'ї можуть підтримувати соціально прийнятні стандарти життя незалежно від своєї участі в ринкових відносинах. Якщо ступінь декомодифікації високий, то слабшає залежність індивідів від праці та ризику втрати доходу (наприклад, за даними 1999-2001 рр. у Греції та Іспанії коефіцієнт DSR (*decommodified security ratio*) становив 6,2-6,4, у Великобританії – 8,3, у Німеччині – 18,5, у Швеції – 27,9).

² Стратифікація дає змогу пояснити відносини між соціальними правами і соціальними класами. Наділяючи групи соціальними правами, держава відтворює нову суспільну стратифікацію та створює нові взірці соціальних відносин. У результаті права соціального громадянства конкурують із класовим становищем індивіда або ж видозмінюють його.

³ Резидуальність – обсяг послуг соціальної допомоги у загальному суспільному продукті.

приватні ініціативи у цій сфері зайвими. Рівень декомодифікації є високим, а також пропагується рівність між громадянами. У цій моделі універсальні соціальні послуги сприяють утвердженню рівності статусів незалежно від класової приналежності. Свої теоретичні ідеї вчений протестував емпірично на прикладі 18 країн ОЕСР, вибравши три найбільш важливих програми грошової компенсації: пенсійне, медичне та страхування з безробіття.

Проте чимало країн «вибиваються» за своїми ознаками із запропонованої класифікації. Сучасна політика добробуту відіграє важливу роль гарантування базового стандарту рівності життєвих шансів та соціальної інтеграції. Меритократична тріада (рівень освіти, займана посада та пов'язаний із роботою дохід) стає головним принципом соціальної стратифікації суспільства [15]. Отже, здорові дорослі люди, що відхиляються від цих норм економічної незалежності та індивідуальної автономії, покладаються на політику державного добробуту чи неформальної підтримки, стикаються із негативним ставленням, неухвагою, завжди нечуйними до реальних причин їх залежності від держави [16].

2. *Економічний підхід* стосується того, що держави добробуту дають адекватну рамкову основу для розуміння рівнів оціночних ефектів, які залежать від політичних орієнтирів, взаємозв'язку між ринковими інституціями та соціальними витратами, а також їх ефектами для подолання бідності. Фактично це дилема зв'язку між політичними преференціями і бідністю та ринками праці й інституціями добробуту. Ці теорії можна поділити на два класи, такі як [17] а) структурний підхід, що наголошує на важливості структурно-функціональних факторів у забезпеченні добробуту; б) політико-економічний підхід, що апелює до ролі політичних факторів у забезпеченні добробуту.

Ринок та держави добробуту тісно пов'язані з політичним процесом. Ліві партії часто асоціюють із посиленням держав добробуту, а праві – із дерегуляцією та імплементацією ринкових механізмів розв'язання соціальних проблем. Є, отже, два підходи до імплементації соціальної політики в контексті цього підходу: 1) ліберальний – сповідується консервативними та правими партіями; 2) реди-стрибутивний – наближений до соціал-демократичних та лівих партій. Однак більшість ринкових механізмів існують незалежно від режимів, а запровадження регулювання наштовхується на безліч факторів очікуваної корисності та раціональності.

3. *Екологічний підхід*, який пов'язує економічну ефективність із екологічною політикою. Головна ідея при цьому – виявити та імплемувати активності, які би зробили виробництво одночасно більш ефективним та чистим. Екоефективність є ключовою для допомоги індивідам, компаніям та уряду ставати більш стійкими. Це включає економічний та екологічний прогрес, ефективно використання ресурсів, нижчий рівень викидів, використання повторної переробки тощо.

Індикатори сталого розвитку важливі для представлення полісмейкерам та громадськості моніторингу прогресу у досягненні економічних, соціальних та екологічних цілей, оцінці правильності прийнятих рішень. Вимір сталості потребує постійного моніторингу економічних, екологічних та соціальних взаємозв'язків і залежностей, вироблення трендів розвитку та аналізу проблем [18].

Політики переважно фокусуються на показнику ВВП та зайнятості для прогнозу економічного процвітання країн світу. Проте екоефективні індикатори можуть стати додатковим наповнювачем виміру екологічного впливу на економічну активність або попередження емісії викидів забруднюючих речовин. Для досягнення цього важливо вимірювати макроекономічну екоефективність [19]. Індикатор екоефективності (*eco-efficiency indicator* – *EEl*) демонструє зв'язок між економічним ефектом, використанням ресурсів та екологічним впливом для оцінювання економічної політики з позиції екоефективності. Не концентруючись на єдиному показнику, *EEl* надає простір економічним та секторним індикаторам, що показують цей зв'язок між економічною активністю та екологічною стійкістю [8]:

$EEl = \text{Environmental costs} / \text{Economic Output}$, (1)

де *Environmental costs* – викиди забруднюючих речовин (CO_2 , SO_x) та використання ресурсів (енергії, води тощо), а *Economic Output* – ВВП на особу, одиниці випущеної продукції чи послуг тощо.

Саме тут виникає «парадокс велферизму» – після запровадження політики одночасного врахування фіскальної та екологічної сталості виникає дилема: якщо знижувати через податки економічну активність за аналогією рекомендацій *post-growth* та *de-growth* теорій, то виникатиме за інших рівних умов загроза публічному сектору та державі добробуту, що вимагатиме застосування інструментів кризового менеджменту [20]. Економічне

зростання вимагає значних обсягів викидів вуглецю і використання нестійкого рівня природних ресурсів. «Планета потребує 18 місяців для продукування екологічних послуг, які суспільство використовує протягом одного року» [21]. І політичний діалог у цих питаннях лише загострює процес розвитку економіки та сприяє скороченню ВВП в усьому світі.

На думку деяких вчених, усі розмови про «зелене зростання» реалізуються через діалоги щодо довгострокового розвитку на балансі економіки та довкілля, однак просте розв'язання цього питання є ілюзією [22]. Процес екологізації капіталізму є неявним джерелом надії для продовження статус-кво способу життя із високим рівнем споживання, досягнення росту без витрачання ресурсів та зростання вуглецевих викидів не має історичного прецеденту, а розділення процесу зростання і викидів вуглецю в необхідних масштабах сьогодні не відбувається. Багато країн просто переносять свої виробництва, наприклад, у Китай.

The United Nations Conference on Trade and Development адаптувала глобальний огляд, в якому було підраховано, що для забезпечення утримання порогу клімату на рівні 2°C необхідно скоротити карбономістність на \$1 продукту із 770 г до лише 6 г, що вимагає скорочення викидів вуглецю на 11% щорічно [23]. *Post-growth* теорії є досить скептичними щодо слоганів «зеленого росту» чи «сталого росту» в контексті їх досяжності та універсальності. Зрозуміло, що вони не повинні містити апіорного припущення, що недавня відсутність економічного зростання була тимчасовою інтерлюдією з економічної рівноваги. Ціна нульового економічного зростання може вимірюватись втратами добробуту на індивідуальному рівні через скоро-

чення державного фінансування соціальних програм. Витрати на адаптацію до кліматичних змін оцінюються у 2% глобального ВВП і навіть вище, що може «задушити» економічне зростання в окремих регіонах світу [24].

Інші вчені наголошують, що екологічні проекти підтримують ріст ВВП, оскільки це економічний простір для продуктивного росту, інвестицій і попиту (якщо ВВП вимірює потоки доходів, а не запаси капіталу). І навіть якщо державні витрати на захист довкілля не є драйвером зростання ВВП, не приносять прибутків, оскільки більшість екологічних програм не оподатковуються і вимагають субсидування, це додає конкуренції між міністерствами для бюджетного фінансування більше, ніж сприяє сталій податковій базі для забезпечення можливостей фінансування державних витрат.

Загалом індикатори оцінки добробуту на макро- та вищих рівнях управління можна згрупувати у три класи: соціальні, економічні та екологічні (табл. 1), що дає змогу комплексно оцінити прогрес держави добробуту. Сьогодні актуальним вважаємо розширення ключових індикаторів держави добробуту за рахунок сучасних індексів, зокрема *Social Justice Index*, *Social Progress Index*, *Legatum Prosperity Index*, *Global AgeWatch Index*, *Good Country Index* та інших.

Якщо задатись питанням, коли саме екологізація стала трендом розвитку держав добробуту, потрібно звернутися до історії їх становлення. Зважаючи на це, можна виділити п'ять етапів розвитку держави добробуту [25; 26; 27; 28]:

1. Зліт «зародкової» держави добробуту (1880-1914 рр.). У докапіталістичних суспільствах ключова роль у забезпеченні добробуту відводилась церкві та родині, тоді як держава лише опікувалась забезпеченням громад-

Таблиця 1

Показники розвитку держав добробуту

Соціальні	Екологічні	Економічні
Рівень довгострокового безробіття, %	Структура споживання матеріалів	Рівень зайнятості, %
Середня тривалість життя, років	Споживання енергії	ВВП на особу, \$
Рівень суїцидів на 100 000 населення	Споживання прісної води	Структура споживчих витрат
Рівень релігійності, %	Рівень забудованих територій	Структура виробництва
Рівень і глибина бідності, %	Викиди парникових газів	Розвиток сфери послуг та підприємництва
Розвиток соціального і людського капіталів	Скидання стічних вод	Розвиток мережевої та креативної економіки
...

ського порядку. Розквіт держави добробуту в сучасному розумінні цього слова почався саме із Технологічної революції, коли започаткування масового виробництва сприяло поширенню нових технологій та інновацій у галузях транспорту і зв'язку. Соціальні та демографічні зміни, викликані індустріалізацією, зростання залежності добробуту від рівня оплати праці, підвищення концентрації працівників на великих підприємствах, розвиток профспілкових рухів спричинили збільшення попиту на державні послуги та обсягу державних видатків.

2. Експансія держави добробуту (1918-1950 рр.). Велика депресія 1930-х рр., нерівномірний розподіл доходів, слабка регуляція фінансових систем сприяли закріпленню кейнсіанських методів регулювання соціально-економічного розвитку. Тейлоризм (зростання інтенсивності праці) і фордизм (розвиток масового виробництва) загострили протиріччя центру і периферії, відділення процесу й об'єкту праці (т. з. відчуження), породжуючи невдоволення працюючого населення. Усе це вимагало пошуку компромісу – інтервенції держави для врегулювання протиріч між капіталом і працею. Неабияку роль в цьому процесі відіграли план Маршалла, євроінтеграційні процеси та міжнародні інституції (*GATT, IMF, NATO, OECD*). У більшості країн Заходу набули поширення три т. з. «мовчазні революції» добробуту: 1) сприяння повній зайнятості із залученням жінок до робочої сили; 2) розширення пенсійних програм; 3) перехід від системи соціального забезпечення до генерації «віртуальної робочої сили».

3. Прискорення розвитку держави добробуту (1960-1975 рр.). Революційні зміни в технологіях, управлінні, споживанні та зайнятості (постіндустріалізм) привели до трансформації глобального виробництва. Політика підтримки повної зайнятості, відповідних соціальних гарантій вступила у протиріччя із короткостроковими раціональними інтересами власників бізнесу. Наприкінці 1960-х рр. кейнсіанські механізми регулювання сукупного попиту досягли меж – профспілки та великі корпорації змагалися за владу, захищаючи власні інтереси за умов зростання цін. Необхідність зростання соціальних видатків, спричинена вимогами гарантування соціальних стандартів життя, чинила інфляційний тиск на економіку. Проявилось т. з. «первинне протиріччя капіталу» – влада працівників перевищила владу капіталу, підштовхуючи рівень зарплати

вгору та скорочуючи корпоративні прибутки. Соціальні фонди почали скорочуватись, провокуючи стагфляцію, безробіття, фінансову кризу. Капітал почав переорієнтовуватися на нові території із меншими витратами факторів виробництва (включення у глобальну економіку нових країн, переважно розвиткових). У 1960-х рр. загострились протиріччя між виробництвом і споживанням – реальна зарплата скорочувалась, підриваючи ефективний попит. Держава добробуту зіткнулась із дилемою – відмова від підтримки повної зайнятості або дефіцитне фінансування відстроченої зарплати. Посилилась проблема балансу інтересів між забезпеченням конкурентоспроможності на ефективності на мікрорівні та гарантуванням відповідного рівня життя для громадян на макрорівні.

4. Неоліберальна реструктуризація держави добробуту (1975-2008 рр.). Прискорене зростання соціальних витрат протягом 1960-1970-х рр. спричинило уповільнення темпів глобального середньорічного економічного зростання у 1974 р. до 2% порівняно із 5% у 1965 р. Нафтова криза 1970-х рр. іще більшою мірою спричинила падіння прибутків, підбив інвестиційних можливостей для технологічних інновацій. Обмежені ресурси спрямовувались у біологічні та інформаційні технологічні інновації. Структурна фрагментація виробництва (постфордизм) перебувала його географію (розпад ланцюгів вартості, модульність, аутсорсинг, цифрова революція). Цей період не розширив і не демонтував масштабні програми соціального забезпечення, однак актуалізував проблему їх фінансування. У 1990-2000-х рр. у центрі уваги опинилася приватизація державних послуг (освіта, охорона здоров'я, вода та енергопостачання). Поширення культури свободи та підприємництва, технологічний розквіт, інформатизація економіки сприяли популяризації індивідуальної відповідальності за розв'язання проблем нерівності, а роль соціальної політики змістилась на інвестування соціальних навичок в освіту, а не на безпосередній перерозподіл багатства. Зростання приватних інвестицій у ринок житла та фінансові продукти через іпотечне кредитування загострило боргову проблему, підірвало баланс між доходами і споживанням. Усе це в сукупності привело до глобальної фінансової кризи.

5. Держава добробуту після фінансової кризи (2008 р. – теперішній час). Криза 2008 р. стала результатом асиметричного розподілу

доходів та загострення довгострокових проблем, пов'язаних із надмірним нагромадженням та прибутковістю активів (глобальний дисбаланс, зростаюча нерівність, невизначеність та виклики технологічного прогресу). Також загострились «відносини капіталу і природи», пов'язані з руйнівним впливом капіталізму на навколишнє середовище та людину. Невдоволення приватизованими соціальними службами, які часто не виконували покладених на них функцій та імітували принципи роботи корпоративного сектору, криза державних фінансів сприяли появі нових гравців (неурядових організацій, профспілок, громадських та релігійних об'єднань), що відігравали усе більшу роль у наданні суспільних послуг та соціальному забезпеченні. У результаті цього зросла роль державно-приватного партнерства і моделі *welfare mix*.

Отже, саме на початку XXI століття, особливо після світової економічної кризи 2008 р., питання екологізації набули особливої ваги в поступі держав добробуту та їх трансформації. Оскільки навколишнє середовище є прикладом суспільного блага, то уряду доцільно всіляко заохочувати збереження довкілля. Серед низки інструментів екологічної полі-

тики держави (адміністративне і правове регулювання, моральне переконання, субсидювання і оподаткування) в умовах ринку на особливу увагу заслуговують (табл. 2): санкції щодо порушників екологічного законодавства; екологічні податки; ліцензії на забруднення; застава, що повертається; дотації на охорону навколишнього середовища.

У кінці XX століття почала формуватись концепція нових інструментів екологічної політики, запропонована К. Сегерсоном, Т. Міселі, Р. Ставінсом [29; 30], згідно з якою поряд із традиційними регуляторами охорони довкілля повинні братися до уваги також інформаційні інструменти (відкритість і доступність інформації), добровільні екологічні угоди, програми з вирішення складних екологічних проблем, наприклад, з утилізації відходів.

Від захисту навколишнього середовища програють чи виграють різні групи населення, а розподіл цих вигод і втрат здійснює суттєвий вплив на готовність проводити ефективну екологічну політику. Існує думка [31], що охорона довкілля є своєрідним предметом розкошу, і вигоди від цієї діяльності зорієнтовані на багатих, які володіють і часом, і освітою задля ефективної лобістської діяльності.

Таблиця 2

Інструментарій екологічної політики

№	Інструмент	Зміст
1.	Санкції щодо порушників	З підприємств-забруднювачів довкілля в більшості країн світу стягуються великі штрафи, які згодом спрямовуються на фінансування заходів щодо збереження та відновлення екологічного капіталу країни.
2.	Екологічні податки	Своєрідна форма прогресивного оподаткування забруднювачів довкілля, оскільки їх сплачують лише ті суб'єкти господарювання, що здійснюють масштабні викиди шкідливих речовин у повітря, воду чи ґрунти. При цьому зростання обсягів викидів означає підвищення податкового тиску на забруднювачів.
3.	Ліцензії на забруднення	Багато країн світу запроваджують практику «торгівлі правами на забруднення», згідно з якою підприємствам – потенційним забруднювачам довкілля пропонується придбати ліцензію (дозвіл) на викиди певного обсягу шкідливих речовин, що, з одного боку, стимулює конкуренцію між виробниками стосовно захисту довкілля. Підприємства, які не використали ліцензію в повному обсязі, можуть продати своє право на забруднення фірмам, які перевищили ліміт викидів. З іншого боку, кошти від такого адміністративного заходу держава використовує для відновлення навколишнього природного середовища.
4.	Застава, що повертається	З підприємств – потенційних порушників екологічного законодавства в адміністративному порядку стягується застава (у вигляді майна чи грошових засобів), яка покладає тягар доказів боротьби із забрудненням на фірму, що вимагає повернення застави, оскільки в разі юридичної неспроможності підтвердити свою непричетність до завданої екологічної шкоди застава не підлягає поверненню.
5.	Дотації	Спрямовуються на компенсацію витрат для тих економічних агентів, хто добровільно обмежує обсяг продукovanого ним забруднення (наприклад, дотації на впровадження сонячних чи вітрових енергетичних установок, для створення лісосмуг, що запобігають ерозії ґрунтів).

Мова йде про те, що багаті люди активніше використовують засоби відпочинку і розваг, у них є більше коштів і можливостей для того, щоб компенсувати негативні наслідки екологічної політики. Бідні ж не можуть дозволити собі відстрочити споживання, зробивши заощадження, а більш швидке вичерпання природних ресурсів їм необхідне для виживання. У політичному сенсі урядам промислово розвинутих країн важко протистояти бажанням чисельного середнього класу, а урядам країн, що розвиваються, – ігнорувати потреби бідних. Політичні труднощі із проведенням екологічної політики ускладнюються фактом, що саме ті, хто повинен витратити кошти на захист навколишнього середовища (промислові групи), мають можливість ефективно протидіяти таким політичним заходам.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні формування попиту на особливе суспільне благо – «якісне екологічне середовище» –

часто залишається за межами теоретичного осмислення нових тенденцій у сфері функціонування публічного сектору. У цьому контексті актуалізується проблема появи додаткового регуляторного та податкового тягаря екологічних стандартів, що зумовлює нові виклики та можливості для конкурентоспроможності національних економік та інвестицій у екологічні інновації. Формування якісно нової моделі екологізації національних економік у контексті забезпечення добробуту пов'язано не лише з тим, що сьогодні не спрацьовують жодні чинні концепції, а й із появою кардинально нових викликів, таких як кліматичні зміни, старіння населення, екологічна та продовольча кризи, криза публічних фінансів, нові вимоги до якості та кількості суспільних благ тощо. Усе це вимагає доктринального перегляду фундаментальних основ макроекономічного та інституціонального аналізу державного добробуту в контексті екологічного вектору розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Esping-Andersen G. *Welfare States in Transition National Adaptations in Global Economies*. – London: Sage, 1996.
2. Esping-Andersen, G. *Three World of Welfare Capitalism*. – Oxford: Oxford Polity Press, 1990.
3. Bonoli, G. *Classifying Welfare States: a Two-dimension Approach* // *Journal of Social Policy*. – 1997. – Vol. 26(3). – P. 351-372.
4. Ferrera M. *The Southern Model of Welfare State in Social Europe* // *Journal of European Social Policy*. – 1996. – Vol. 6(1). – P. 17-37.
5. Kautto M. *Investing in Services in West European Welfare States* // *Journal of European Social Policy*. – 2002. – Vol. 12(1). – P. 53-65.
6. Korpi W., Palme J. *The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality Welfare Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries* // *American Sociological Review*. – 1998. – Vol. 63. – P. 661-687.
7. Brooks C., Manza J. *Why do Welfare State Persist?* // *The Journal of Politics*. – 2006. – Vol. 68(4). – P. 816-827.
8. Medar M., Oun K., Looring M. *Economic Growth versus Development of Social Welfare Structures in Europe* // *International Conference «Sustainable Economics within the New Culture of Development»*. – Liege, 2011.
9. Gough I., Meadowcroft J., Dryzek J., Gerhards J., Lengfeld H., Markandya A., Ortiz R. *Climate Change and Social Policy* // *Journal of European Social Policy*. – 2008. – Vol. 18(4). – P. 325-344.
10. Hildingsson R. *Greening the (Welfare) State. Rethinking Reflexivity in Swedish Sustainability Governance* // *Lund University Publications*. – 2007. – Vol. 3. – P. 1-29.
11. Bergh A. *The Rise, Fall and Revival of the Swedish Welfare State: What are the Policy Lessons from Sweden?* // *IFN Working Paper*. – 2011. – Vol. 873. – P. 1-29.
12. Gough I. *Welfare States and Environmental States: a Comparative Analysis* // *Environmental Politics*. – 2015. – P. 1-24.
13. Koch M., Fritz M. *Building the Eco-Social State: do Welfare Regimes Matter?* // *Journal of Social Work Practice*. – 2014. – Vol. 43(4). – P. 679-703.
14. *Britannica Online Encyclopedia [Electronic recourse]*. – Open mode: <https://www.britannica.com>
15. Siegrist J. *Work, Health and Welfare: New Challenges* // *International Journal of Social Welfare*. – 2006. – Vol. 15(1). – P. 5-12.
16. Sennet R. *Respect in a World of Inequality*. – New York: W.W. North, 2002.
17. Bamba C. *The Worlds of Welfare: Illusory and Gender-blind?* // *Social Policy and Society*. – 2004. – Vol.3. – P. 201-212.
18. *United Nations ESCAP [Electronic recourse]*. – Open mode: <https://www.unescap.org>

19. Wursthorn S., Poganietz W.R., Schebek L. Economic-Environmental Monitoring Indicators for European Countries: a Disaggregated Sector-based Approach for Monitoring Eco-efficiency // *Ecological Economics*. – 2011. – Vol. 70. – P. 487-496.
20. Bailey D. The Environmental Paradox of the Welfare State: the Dynamics of Sustainability // *New Political Economy*. – 2015. – Vol. 20(6).
21. Growth Isn't Possible: NEF [Electronic recourse]. – Open mode: www.neweconomics.org
22. Helm D. Environmental Challenges in a Warming World: Consumption, Costs and Responsibilities // *Tanner Lecture (21 February 2009)*. – New College, Oxford, UK.
23. Simms A. *Cancel the Apocalypse: The New Path to Prosperity*. – London: Hachette Digital, 2013.
24. *Climate Change 2014: Impacts, Adaptations and Vulnerability* [Electronic recourse]. – Open mode: www.ipcc-wg2.gov
25. Kirkham K. An Overview: From Contradictions of Capital to the History of Contradictions of Welfare State // *The Journal of Social Policy Studies*. – 2017. – Vol. 15(2). – P. 309-322.
26. Myles J., Quadagno J. Political Theories of the Welfare State // *Social Service Review*. -2002. -№ 76(1). – P. 34-57.
27. Harvey D. *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*. – London: Profile Books, 2014.
28. McDonald D. Defend, Militate and Alternate: Public Options in a Privatized World // Pradella L., Marois T. (eds.) *Polarising Development, Alternatives to Neo-liberalism and the Crisis*. -London: Pluto Press. 2014. – P. 119-130.
29. Segerson K., Miceli T.J. Voluntary Environmental Agreements: Good or Bad News for Environmental Protection? // *Journal of Environmental Economics and Management*. – 1998. – Vol. 36. – P. 109-130.
30. Stavins R. *Environmental Economics and Public Policy* // *Selected Papers of R. Stavins, 1998-1999, 2003*. – P. 109-124.
31. Cornes R., Sandler T. *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*. – Cambridge University Press, 1986.

Розвиток сільського зеленого туризму в умовах природоохоронних територій: вітчизняний та зарубіжний досвід

Печенюк А.П.

викладач кафедри обліку і аудиту,
маркетингу та менеджменту
Київського університету туризму, економіки і права

У статті розглянуто питання розвитку сільського зеленого туризму в умовах природоохоронних територій. Досліджено шляхи покращення ефективності функціонування сільського зеленого туризму в масштабах заповідних територій; подано пропозиції щодо удосконалення відносин між адміністраціями національних природних парків і господарями садиб сільського зеленого туризму щодо активізації взаємовигідної економічної діяльності.

Ключові слова: сільський зелений туризм, заповідні території, національні природні парки, сталий розвиток, ефективна співпраця.

Печенюк А.П. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ПРИРОДООХРАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассмотрены вопросы развития сельского зеленого туризма в условиях природоохранных территорий. Исследованы пути улучшения сотрудничества и эффективного функционирования сельского зеленого туризма в масштабах заповедных территорий; даны предложения по совершенствованию отношений между администрациями национальных природных парков и хозяевами усадеб сельского зеленого туризма по вопросам активизации взаимовыгодной экономической деятельности.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, заповедные территории, национальные природные парки, устойчивое развитие, эффективное сотрудничество.

Pecheniuk A.P. DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM IN ENVIRONMENTAL PROTECTED AREAS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

The issues of development of rural green tourism in the conditions of nature protection territories are considered in the article. The ways of improving cooperation and effective functioning of rural green tourism in the scale of protected areas are explored; Proposals have been developed to improve the relations between the administrations of national natural parks and the masters of rural green tourism estates on the issues of intensification of mutually beneficial economic cooperation.

Keywords: rural green tourism, protected areas, national nature parks, sustainable development, effective cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливо актуальним в умовах сьогодення є питання поєднання захисту природи з рекреаційною діяльністю, яка, як відомо, не найкращим чином позначається на заповідних територіях та на стані довкілля.

Аналізуючи досвід взаємодії громад сільського зеленого туризму з національними природними парками, слід відзначити, що, окрім екологічної складової, великою проблемою є вирішення питання економічної ефективності від такої співпраці.

Україна з урахуванням світових тенденцій орієнтується на сталий розвиток, за якого велика увага звертається на захист та охорону довкілля певних територій. Національні природні парки можуть стати центрами ста-

лого розвитку та поширювати ці ідеї серед населення. Така співпраця має приносити економічну вигоду як адміністраціям заповідних об'єктів, так і місцевому населенню, яке розвиває сферу сільського зеленого туризму.

В наявних умовах необхідно знайти шляхи розвитку співробітництва між адміністраціями заповідних територій та господарями сільських зелених садиб щодо здійснення природоохоронних функцій та отримання додаткових джерел надходження коштів [1].

Впровадження закордонного досвіду в діяльність вітчизняних природних парків і заповідних територій дасть змогу сформулювати ефективний менеджмент, опанувати принципи деліберативної демократії, організувати активну взаємодію з громадськими

організаціями, забезпечити права людини на екологічно чисте довкілля, допоможе орієнтувати парки на відвідувачів [2]. Вжиття таких заходів дасть змогу створити нові можливості для господарів сільських зелених садиб, що позитивно вплине на стан розвитку сільського зеленого туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями діяльності природоохоронних територій та зеленого туризму у різні періоди займалися Ф. Гамор (у частині вдосконалення діяльності біосферних заповідників), П. Цимбал (в частині аналізу зарубіжного досвіду діяльності національних природних парків та сільського зеленого туризму), М. Стеценко (порушував актуальні питання діяльності вітчизняних природоохоронних територій), В. Бондар (розглядав екологічний туризм як складову розвитку сільського зеленого туризму), Б. Ротаєнко (розглядав туризм як спосіб освоєння депресивних регіонів).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій, які стосуються сільського зеленого туризму та діяльності природоохоронних територій, існує чимало невирішених питань, які потребують подальшої деталізації та наукового пізнання. Одним із напрямів, який потребує дослідження, є знаходження шляхів ефективного розвитку сільського зеленого туризму в масштабах заповідних територій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження розвитку сільського зеленого туризму в умовах національних природних парків зумовило вирішення таких завдань:

- виявлення проблем розвитку сільського зеленого туризму в умовах заповідних зон;
- аналіз закордонного досвіду щодо організації сільського зеленого туризму в межах національних природних парків;
- розробка, систематизація та узагальнення рекомендацій щодо підвищення ефективності економічних відносин між власниками сільських зелених садиб та адміністраціями заповідних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині на території Хмельницької області 56 садиб надають послуги з сільського зеленого туризму [3]. Більшість садиб розташована в межах заповідних територій національного або місцевого значення. Таке розміщення має певні переваги перед іншими господарськими суб'єктами, але вимагає дотримання встановлених норм і правил

поведінки в заповідних зонах. Зокрема, власники зелених садиб та їх гості зобов'язані дотримуватись вимог природоохоронного законодавства в частині охорони навколишнього середовища. Адміністрації природних парків мають сприяти традиційній екологічно орієнтованій діяльності господарів сільських зелених садиб.

Нині склалася така ситуація, що через відсутність дієвих механізмів контролю і ефективної організації діяльності заповідних територій природні та рекреаційні ресурси використовуються неефективно, виникають різні стихійні промисли недобросовісних бізнесменів, які, використавши по максимуму ресурсний та людський капітал, отримують великі прибутки, залишаючи Національні парки та господарів садиб сільського зеленого туризму в ролі пасивних землекористувачів [4].

Особливо гостро стоїть питання виділення установам природно-заповідного фонду земельних ділянок без вилучення їх у землекористувачів, а також здійснення природоохоронних заходів (лісовідновних, санітарно-оздоровчих тощо) [5].

Крім цього, через недосконалість законодавства виникають певні конфлікти між місцевими жителями, тобто власниками сільських зелених садиб, які територіально відносяться до заповідників, а також адміністраціями таких територій. Зокрема, через впровадження складної процедури видачі лімітів та дозволів (на випасання худоби, заготівлю дров, викошування сіна, відстріл диких звірів тощо) тут блокується господарська діяльність (наприклад, здійснення природоохоронних заходів). Це погіршує становище людей, гальмує розвиток сільського зеленого туризму та негативно впливає на імідж української держави, яка повинна гарантувати виконання міжнародних зобов'язань щодо реалізації в Україні програмних документів біосферних резерватів ЮНЕСКО та має сприяти розвитку традиційних форм господарювання в заповідниках [5].

В результаті аналізу діяльності закордонних природних парків було виявлено, що вони переважно розвиваються у таких двох напрямках: розвиток інфраструктури сталого туризму та організація партнерських взаємовідносин з аграрною сферою.

Оскільки сталий туризм завдає найменшої шкоди середовищу, є економічно вигідним та соціально орієнтованим, то природні парки Швейцарії, наприклад, для туристів пропонують проживання в умовах дикої природи, використовуючи сільські ферми, еко-шале, готелі.

Зазвичай такі місця обладнані пунктами харчування чи домашніми кухнями на фермах.

Для будівництва таких закладів підприємці використовують природні матеріали, забезпечують безвідходне виробництво, скорочують витрати ресурсів та енергії, зменшуючи негативний вплив на природу.

У французьких парках підприємницька діяльність спрямована на створення мереж міні-готелів, гостьових будинків, сільських зелених садиб, літніх укриттів на природі, реставрацію старовинних будинків, водяних млинів, вітряків тощо з урахуванням екологічних маршрутів та екологічних вимог. Інколи для людей з обмеженими фізичними можливостями окремі маршрути можуть адаптуватися під гужовий транспорт.

В національних природних парках Квебеку (Канада) для туристів пропонують шале-будинки на 2-4 особи; будинки для групи туристів; сільські будинки; кемпінги, а саме каное-кемпінги, кайяк-кемпінги, кемпінги для піших та велотуристів (Parc national du Saguenay, Québec). Переважно такі заклади будуються близько до туристичних маршрутів.

Оскільки на територіях природних парків живуть люди, які здійснюють господарську діяльність, то співпраця природних парків з аграрним сектором передбачає реалізацію «зелених» підходів і в землеробстві. Екологізація виробництва продукції підтримується на національному та регіональному рівнях, причому спостерігається висока результативність взаємодії парків з агропідприємцями.

Наприклад, у Бельгійському природному парку Плен де л'Еско до 50% території зайнято сільським господарством, а у французькому парку Кап і Маре д'Опал цей показник сягає 70%.

Національні природні парки Швейцарії стимулюють аграрний сектор до виробництва екологічної продукції, допомагаючи підприємцям виходити на новий ринок збуту, а саме ринок туристів та відвідувачів парку, шляхом створення брэнда «Produit – Parcs Suisses» («Створено в Швейцарських парках»).

Така марка є підтвердженням якості, професійності, екологічності, а також свідченням того, що, придбавши маркований товар, турист робить свій внесок у збереження природи, культурної спадщини регіону та підтримує діяльність національного природного парку.

Французькі природні парки також у своїй діяльності використовують маркування продукції та послуг підприємців. Так, марку від природних парків отримали більше 800 під-

приємств, які ведуть господарську діяльність у 36 природних парках. Крім цього, національний природний парк Севен проводить навчання зі сталого розвитку для підприємців.

Європейські парки велику увагу приділяють поширенню ідей сталого розвитку, використовуючи при цьому всі інформаційні можливості, видаючи спеціальні посібники, відкриваючи цільові сайти, проводячи велику роз'яснювальну роботу серед населення.

Наприклад, бельгійський парк Плен де л'Еско поширює інформацію для відвідувачів та підприємців про те, як вони можуть синхронізувати свою діяльність або поведінку з урахуванням принципів сталого розвитку та ефективної співпраці з парками.

Окрім цього, міжнародний досвід свідчить про те, що велика увага під час організації діяльності приділяється взаємодії та партнерству з іншими природними парками. У зв'язку з цим парки часто створюють мережі, асоціації для вирішення нагальних проблем.

Наприклад, у Франції Федерація природних парків заохочує підприємців розпочати підприємницьку діяльність на території 50 парків, які входять до її складу, надаючи зацікавленим особам необхідну інформацію про бажані напрями співпраці. Це можуть бути екологічне виробництво продукції, туризм, національні промисли, медицина, виготовлення сувенірів тощо. Зацікавлена особа на сайті Федерації може заповнити необхідну заявку з описом власної ініціативи щодо ведення бізнесу. Федерація розглядає пропозицію, а в разі необхідності допомагає підприємцю вибрати оптимальний варіант бізнесу з урахуванням вимог сталого розвитку.

Мережа природних парків Швейцарії створена для організації та підтримки підприємництва у цій країні. До її складу входять не лише парки, але й підприємці, які з ними співпрацюють.

Великі і потужні мережі діють в Бельгії (Федерація парків Валонії (La Fédération des Parcs Naturels de Wallonie)), Товариство туристичних комплексів дикої природи (La Société des établissements de plein air du Québec) та Мережа парків Квебеку діють у Канаді.

Створення мереж національних природних парків дає змогу досягати кращих результатів, оскільки відбувається постійний обмін досвідом, учасники мережі діють в єдиному інформаційному полі, а для підприємців, які є партнерами природних парків, це особливо необхідно, оскільки для них пропонуються єдині рекомендації щодо започаткування діяльності [2].

Досвід організації взаємодії національних парків з місцевим населенням є особливо актуальним для України. Зважаючи на високу питому вагу особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції, можна стверджувати, що вони також можуть вирощувати та реалізовувати екологічно чисту продукцію, але за умови підтримки з боку національних природних парків. Встановлено, що нині особисті селянські господарства України виробляють 46% валової продукції сільського господарства [6].

Сільський зелений туризм України, розвиваючись в межах національних природних парків, може мати різні напрями: оздоровчий, екскурсійний, гірський, науковий, пішохідний, кінний, водний, екологічно-пізнавальний тощо.

Доречною була би розробка загальнонаціональної програми розвитку сільського зеленого туризму в межах заповідних територій.

Корисним може стати досвід Шацького національного парку, де успішно впроваджено чимало проектів щодо співпраці з місцевими громадами та приватним підприємцями [4].

Реалізація програми може складатися з таких етапів:

- 1) розробка правил поведінки та ведення бізнесу в межах заповідників;
- 2) розробка брэнда заповідної території;
- 3) розробка алгоритму створення, сертифікації та реалізації послуг сільського зеленого туризму з урахуванням вимог сталого розвитку;
- 4) розробка типових методик проведення семінарів і тренінгів для господарів сільських зелених садиб;
- 5) здійснення моніторингу розвитку сільського зеленого туризму в заповідних зонах;
- 6) створення баз даних, які містять інформацію, необхідну господарям і споживачам послуг сільського зеленого туризму;

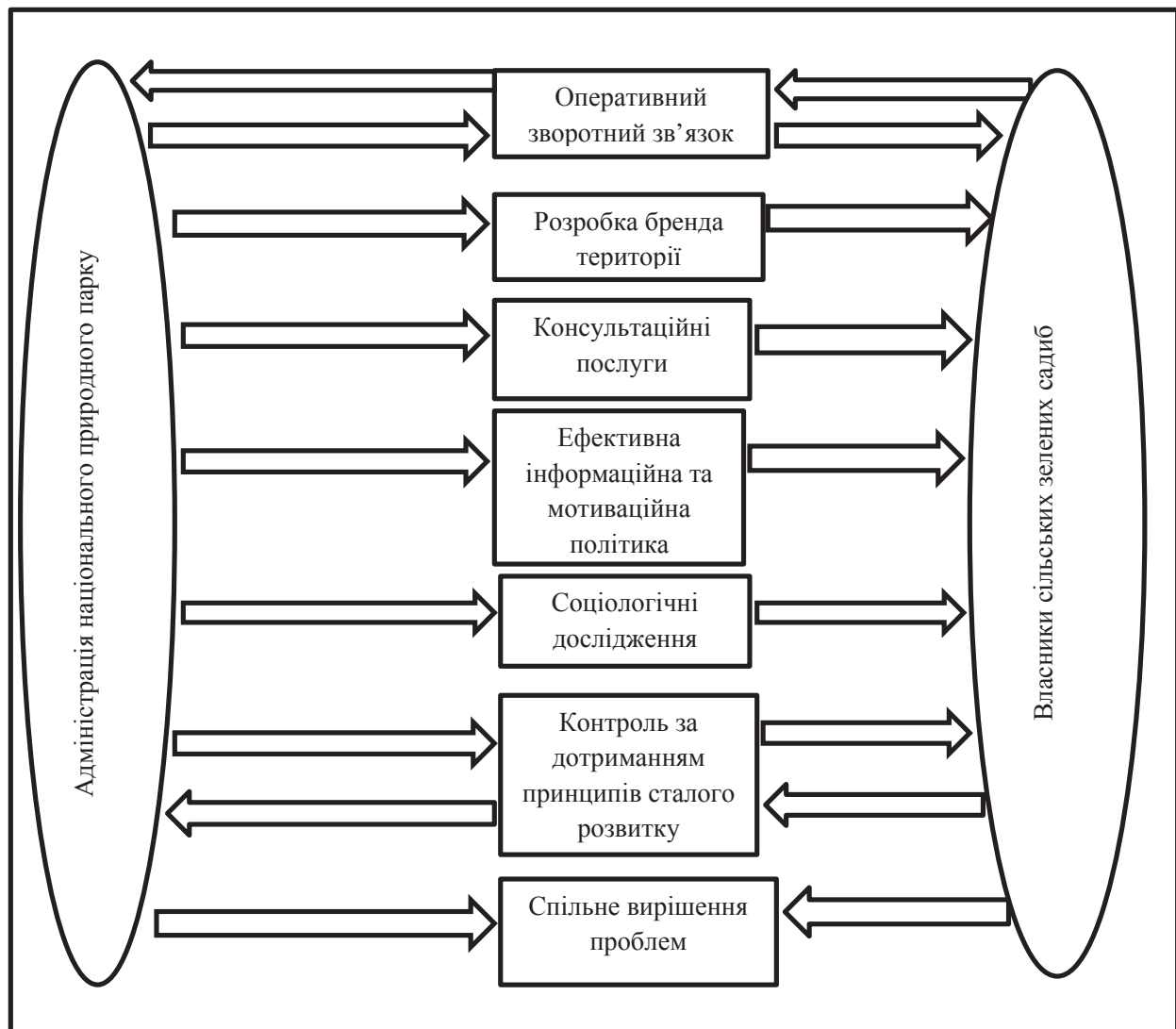


Рис. 1. Організація співпраці національного природного парку з господарями сільських зелених садиб

7) сприяння розвитку малого та середнього бізнесу на територіях національних парків;

8) сприяння розробленню нових екологічних маршрутів, а також актуалізація краєзнавчо-пошукової роботи;

9) сприяння впровадженню екологічних технологій та формуванню екологічної культури;

10) сприяння об'єднанню господарів сільських зелених садіб у громадські організації.

Розробка та реалізація програми сприятимуть вирішенню багатьох соціально-економічних проблем розвитку сільського зеленого туризму в межах заповідних територій та матимуть довгострокові наслідки [7].

Схему співпраці національних природних парків з власниками сільських зелених садіб, засновану на принципах сталого розвитку, зобразимо на рис. 1.

Важливою умовою покращення співпраці територіальних громад сільського зеленого туризму з керівництвом національних природних парків є вдосконалення комунікаційних процесів між ними, що дасть можливість

завчасного корегування ситуації та отримання оперативних даних.

Висновки з цього дослідження. Дослідження діяльності природних парків багатьох країн засвідчує, що для забезпечення ефективної роботи та здійснення поставлених завдань вони ведуть активну економічну діяльність, яка базується на інноваціях у сфері сільського зеленого туризму, мотивації місцевих громадян до підприємницької діяльності з урахуванням принципів сталого розвитку, а також комерціалізації власних послуг.

Враховуючи міжнародний досвід, слід відзначити, що українські природні парки та заповідні території мають значні можливості для розвитку сталого туризму. Незважаючи на те, що сільський зелений туризм сьогодні ще не є стабільно прибутковим сектором економіки, його поширення на природоохоронних територіях допоможе вирішити низку соціально-економічних проблем регіону, а за правильної його організації сприятиме захисту навколишнього природного середовища. Для цього необхідне налагодження ефективного співробітництва між державою та приватним сектором.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондар В. Екологічний туризм як складова розвитку сільського туризму / В. Бондар, Я. Ганжа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/11.pdf
2. Цимбал П. Розвиток національних природних парків через взаємодію з громадським та приватним секторами: зарубіжний досвід / П. Цимбал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ngo-cwb.blogspot.com/p/blog-page_98.html
3. Агрооселі Хмельницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kultura.km.ua/archives/14597>
4. Стеценко М. Національні природні парки. Вживати навчили – створить умови для повноцінного життя / М. Стеценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zapovidnyk.org/2016/03/blog-post.html>
5. Гамор Ф. Вдосконалення діяльності біосферних заповідників (резерватів) як модельних територій для сталого розвитку в Україні / Ф. Гамор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zapovidnyk.org/2015/02/blog-post_10.html
6. Карпенко О. Тенденції розвитку особистих селянських господарств у контексті складових економічної безпеки / О. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/42.pdf>
7. Ротаєнко Б. Туризм як один із способів підприємницького освоєння депресивних регіонів / Б. Ротаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16383/1/34-38.pdf>

УДК 330.366[341.1]

Державна стратегія інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки

Сержанов В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті досліджено проблеми, що стримують впровадження державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору в Україні. В процесі дослідження виявлено й структуровано суперечності розвитку кредитно-кооперативного сектору національної економіки, визначено їх взаємозалежності, відповідність умовам, що склалися, а також можливість адаптації до змін, що відбуваються. Доведено, що одним із головних завдань, що вимагає вирішення, є необхідність державної інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки. Це дало змогу визначити необхідність державної інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки. Адже ті установи кредитної кооперації, котрі провадили виважену фінансову політику та акцентували увагу на забезпеченні своєї безпеки, подолали негативні наслідки.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, структура національної економіки, кредитно-кооперативний сектор.

Сержанов В.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ КРЕДИТНО-КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследованы проблемы, сдерживающие внедрение государственной стратегии инвестиционной поддержки кредитно-кооперативного сектора в Украине. В процессе исследования выявлены и структурированы противоречия развития кредитно-кооперативного сектора национальной экономики, определены их взаимозависимости, соответствие условиям, которые сложились, а также возможность адаптации к происходящим изменениям. Доказано, что одной из главных задач, требующей решения, является необходимость государственной инвестиционной поддержки кредитно-кооперативного сектора национальной экономики. Это позволило определить необходимость государственной инвестиционной поддержки кредитно-кооперативного сектора национальной экономики. Ведь те учреждения кредитной кооперации, которые проводили взвешенную финансовую политику и акцентировали внимание на обеспечении своей безопасности, преодолели негативные последствия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, структура национальной экономики, кредитно-кооперативный сектор.

Serzhanov V.V. STATE STRATEGY OF INVESTMENT SUPPORT FOR CREDIT-COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

The article investigates problems hindering the implementation of the state strategy of investment support of the credit-cooperative sector in Ukraine. In the course of the research, the contradictions in the development of the credit-cooperatives sector of the national economy were identified and structured, their interdependence, their compliance with the established conditions and the possibility of adapting to the changes taking place. It is proved that one of the main tasks that need to be solved is the need for state investment support of the credit-co-operative sector of the national economy. After all, those institutions of credit cooperatives that conducted a sound financial policy and focused on ensuring their security overcome the negative effects. This made it possible to determine the need for state investment support of the credit-co-operative sector of the national economy. After all, those institutions of credit cooperatives that conducted a sound financial policy and focused on ensuring their security overcome the negative effects.

Keywords: investments, investment policy, structure of national economy, credit-co-operative sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявний стан економіки України, на жаль, не надає впевненості в реалізації політики розвитку чи стійкого зростання. Важливою виступає потреба в дослідженні якісно нових підходів до теоретичного розкриття

та практичного обґрунтування рекомендацій щодо розвитку кредитно-кооперативного сектору. Адже за об'єктивних обставин кризові явища в українській економіці торкнулися всіх секторів та галузей, а особливо банківської сфери, що призвело до зменшення

обсягів кредитування приватного сектору економіки, масового відтоку депозитів громадян. На зміну наявній ситуації міг би прийти кредитно-кооперативний рух, однак попередній негативний досвід існування фінансових пірамід та псевдоспілок привів до того, що сама ідея державної підтримки діяльності кредитних спілок чи фінансово-кредитних інститутів стала утопічною.

Натомість слід зауважити, що підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи можливе за умов зміни в секторальному розподілі економіки України в напрямі розвитку системи кредитної кооперації. Реалізація цього напрямку державної інвестиційної політики передбачає стимулювання залучення інвестиційних ресурсів в напрямі розвитку системи кредитної кооперації, котрі стали б основою для ефективного задоволення потреб населення та суб'єктів підприємництва в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вчених, які займалися вивченням теоретичних та практичних аспектів діяльності кредитно-кооперативного сектору національної економіки, можна виділити таких зарубіжних авторів, як Ф.В. Райффайзен, Ф. Шульце-Деліч, Е. Ленська. Серед українських учених, які зробили свій внесок у формування теоретичного і практичного базису дослідження розвитку секторів національного господарства та їх економічного потенціалу, слід назвати В. Гончаренка, А. Пантелеймоненка, Г. Партину, А. Пожара, А. Оленчика, Я. Ковалья, М. Чижевську.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Більшість суб'єктів підприємництва та населення не до кінця розуміє сутності кредитних кооперативів. Тому сьогодні нагальними питаннями, які потребують вирішення, є дослідження проблем, що стримують впровадження державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору в Україні.



Рис. 1. Проблеми впровадження державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору в Україні

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження суперечностей розвитку кредитно-кооперативного сектору національної економіки, що дає змогу діагностувати напрями розвитку державної інвестиційної стратегії України та стимулювання конкурентоспроможних галузей національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим напрямом сучасної економічної політики України повинна стати інвестиційна стратегія розвитку кредитно-кооперативного сектору. Це пов'язано з тим, що система кредитної кооперації спрямована на забезпечення соціального та фінансового захисту населення. Тому відповідна державна інвестиційна підтримка кредитно-кооперативного сектору економіки є соціально значимою для суспільства загалом і кожного громадянина зокрема.

На нашу думку, сучасними проблемами, котрі заважають активній розбудові та розвитку системи кредитної кооперації, є виклики світових фінансових криз, існування прогалин у законодавстві, відсутність гарантування вкладів громадян на противагу банківському тощо. Наявність таких проблем створює недовіру населення до кредитно-кооперативного сектору і, відповідно, робить неможливим її функціонування у фінансовому секторі.

На основі узагальнення досліджень вітчизняних науковців щодо державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору в Україні були структуровані певні блоки проблем (рис. 1).

Розбудова кредитно-кооперативного сектору є доцільною та раціональною в сучасних умовах розвитку ринкової економіки та її інтеграції в зону вільної торгівлі з Європейським Союзом.

Досвід багатьох розвинутих країн свідчить про необхідність державної інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки. Адже ті установи кредитної кооперації, котрі провадили виважену фінансову політику та акцентували увагу на

забезпеченні своєї безпеки, подолали негативні наслідки.

Успішне застосування інвестиційного капіталу в роботі кредитно-кооперативного сектору демонструється в економіках таких країн, як, зокрема, США, ФРН, Японія. Але досі обсяг реальних інвестицій в економіку України досить незначний (табл. 1).

Причому більшість цих інвестицій мала українське коріння і вкладалася в Україну через офшорні зони світу.

Зі структури прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності слід вказати, що найбільша частка інвестицій вкладалася в промисловість – 32,3%. Далі йде фінансова і страхова діяльність, на яку в 2011 році частка інвестицій становила 31,7%, а в 2016 році вона скоротилася до 25,1%.

На нашу думку, в сучасних умовах більш дієвим є застосування непрямих інструментів державної інвестиційної політики, що дає змогу в умовах значних бюджетних обмежень реально стимулювати інвестиційний розвиток [84, с. 142-145].

Кредитно-кооперативний сектор характеризується незначною різноманітністю видів та інституційних форм, однак і вони постійно трансформуються й вдосконалюються з урахуванням вимог глобального конкурентного простору.

Сутнісні ознаки державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору наведені на рис. 2.

Більшість науковців підкреслює, що можливе впровадження передумов для розвитку спеціальної економічної діяльності на окремих територіях України адекватне лише за умов подальшого розвитку відповідного законодавства, боротьби з корупцією, формування діалогу «бізнес – влада».

На нашу думку, побудову державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору доцільно розпочати з моніторингу показників їх діяльності і відповідного коригування їх розвитку в майбутньому.

Таблиця 1

Обсяг інвестицій в економіку України за 2015-2016 роки (млн. дол. США) [4]

Інвестиції	Залишок на 1 жовтня 2015 року	Зміни за рахунок операцій	Курсова різниця, переоцінка капіталу та інші зміни	Потік за квартал (зміни загалом)	Залишок на 1 січня 2016 року
Прямі іноземні інвестиції	63 061	743	-1 643	- 900	62 161
Портфельні інвестиції	32 623	582	-3 351	-2 769	29 854
Інші інвестиції	88 252	-1 886	-1 182	-3 068	85 184

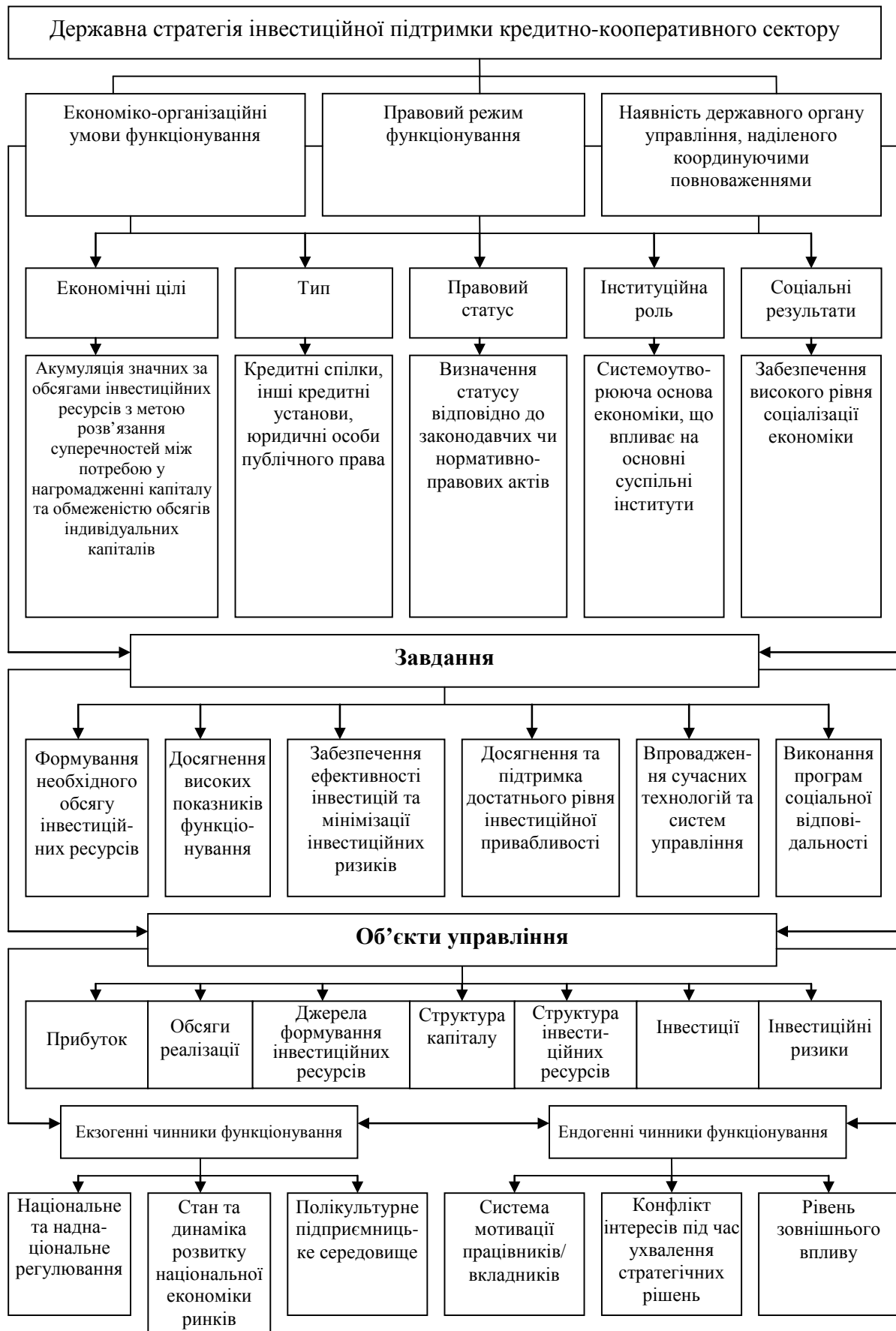


Рис. 2. Сутнісні ознаки державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору

Блок законодавчих проблем у сфері регулювання впровадження інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору в Україні базується як на суперечливому та непрозорому законодавстві, так і на наявності низького ступеня правового захисту цього виду бізнесу як від корупційних дій, так і від рейдерських посягань, що суперечить принципам тактичного та стратегічного планування діяльності суб'єкта підприємництва.

Економічні проблеми полягають в непрогнозованості економічної ситуації, зокрема, через низку факторів, таких як високі інфляційні та девальваційні ризики, наявність значних державних та приватних боргових зобов'язань, інфраструктурних порушень внаслідок втрати та/або окупації частини територій.

Політичні проблеми в розвитку інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору полягають в можливості політичного маніпулювання стосовно напрямів та пріоритетності розвитку, наявності політичної протекції під час вирішення будь-яких аспектів державної інвестиційної політики. Впровадження чіткого механізму політичного лобі сприятиме розробленню державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору, особливо за умови реального впровадження державно-приватного партнерства.

Структурні проблеми розвитку кредитно-кооперативного сектору в Україні перш за все пов'язані зі значними викривленнями виробничої та фінансової інфраструктури, відсутністю високотехнологічних виробництв, високими енерго-, матеріало- та трудозатратними виробничими процесами, переважанням добувних галузей над обробними і загалом сфери випуску товарів над сферою послуг, що в умовах потреби формування саме інфраструктури фінансових, консалтингових та допоміжних послуг для інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору є індикативно важливим.

Отже, проведений аналіз дав змогу визначити найбільш розроблювані проблеми щодо державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки з урахуванням впливу низки економічних, соціальних, політичних та інших

факторів, що дає змогу визначити перспективи використання інструментів державного управління. Впровадження державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору дасть змогу активізувати загальноекономічну ситуацію, збільшить інвестиційну привабливість країни, активізує зовнішню торгівлю та притік капіталу, збільшить бюджетну базу розвитку національної економіки, сприятиме покращенню умов реєстрації та ведення бізнесу.

Таким чином, нами визначено суперечності розвитку кредитно-кооперативного сектору національної економіки, що полягають в недосконалості формування та реалізації законодавчої, структурної, економічної та політичної складових діяльності, що дає змогу діагностувати напрями розвитку державної інвестиційної стратегії України з урахуванням застосування принципу державно-приватного партнерства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведене дослідження засвідчує, що інвестиційні потоки, система податкових пільг, кредитне забезпечення та державні гарантії є основними регуляторами розвитку інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору. Установи кредитно-кооперативного сектору функціонують в інвестиційному кліматі, створення якого певною мірою бере на себе та зобов'язується забезпечувати держава шляхом нормативно-правового регулювання, забезпечення заходів гарантування і страхування інвестиційних ризиків, прямого державного фінансування тощо.

Пріоритетними напрямами в кредитно-кооперативному секторі має стати державна політика, спрямована не на втручання у фінансову діяльність установ кредитно-кооперативного сектору національної економіки, а на його стимулювання та підтримку. Держава повинна активно сприяти розвитку кредитно-кооперативного сектору, що зумовить прискорене відновлення економіки та запусить її внутрішні фінансові механізми. Отже, для активізації інвестиційної діяльності необхідним є формування якісно нової інвестиційної державної стратегії інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstst.rada.gov.ua>
2. Гончаренко В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки / В. Гончаренко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5(50). – 2011. – С. 99-107.
3. Звіт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
4. Концепція розвитку системи кредитної кооперації України: Розпорядження КМУ від 7 червня 2006 року № 321-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80>
5. Малахова О. Кредитний менеджмент: [навч. посібник] / О. Малахова. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 424 с.
6. Стадник А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.Стадник // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104-110.
7. Стан інвестиційної діяльності в Україні / Інвестиційна діяльність в Україні від 23 лютого 2016 року // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

УДК 334.012.2:336.225.68(477)

Тіньова економіка: сутність, причини виникнення та шляхи подолання

Скорук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

У статті досліджено сутність, складники та особливості тіньової економіки в Україні. Проведено порівняльний аналіз рівня тіньової економіки України з іншими країнами. Обґрунтовано основні причини виникнення тіньової економіки та її прояви, визначено наслідки тіньової економіки для економічної безпеки держави. Запропоновано шляхи подолання тіньової економіки для зміцнення економічної безпеки України.

Ключові слова: тіньова економіка, рівень тіньової економіки, причини тіньової економіки, наслідки тіньової економіки, економічна безпека держави, загроза економічній безпеці, детінізація економіки.

Скорук Е.В. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье исследованы сущность, составляющие и особенности теневой экономики в Украине. Проведен сравнительный анализ уровня теневой экономики Украины с другими странами. Обоснованы основные причины возникновения теневой экономики и ее проявления, определены последствия теневой экономики для экономической безопасности государства. Предложены пути преодоления теневой экономики для укрепления экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: теневая экономика, уровень теневой экономики, причины теневой экономики, последствия теневой экономики, экономическая безопасность государства, угроза экономической безопасности, детенизация экономики.

Skoruk O.V. SHADOW ECONOMY: THE NATURE, CAUSES OF OCCURRENCE AND WAYS TO OVERCOME IT

The article explores the essence, components and features of the shadow economy in Ukraine. A comparative analysis of Ukraine's shadow economy with other countries was carried out. The main reasons and manifestations of the shadow economy are substantiated, the consequences of the shadow economy for the economic security of the state are determined. The ways of overcoming the shadow economy for strengthening economic security of Ukraine are proposed.

Keywords: shadow economy, level of the shadow economy, causes of the shadow economy, effects of the shadow economy, economic security of the state, threat to economic security, shadowing of the economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для сталого розвитку економіки України та входження її до світового співтовариства суттєвою перешкодою є поширення тіньової економіки. Вона негативно впливає на всі економічні процеси, а саме сприяє скороченню в структурі бюджету податкових надходжень за рахунок розвитку та вдосконалення різних схем ухилення від сплати податків, що призводить до ускладнення виконання фінансових зобов'язань державою, до зниження рівня фінансової безпеки; зростає корупція в органах державної влади; підвищується рівень криміналізації суспільства через збільшення кількості економічних злочинів; знижуються конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість держави; поширюється відтік вітчизняного капіталу за кордон тощо.

З огляду на вищезазначене тіньова економіка є однією з істотних загроз національній безпеці держави в економічній сфері.

Масштаби тіньової економіки досягли критичного рівня, тому актуальним є пошук напрямів мінімізації тіньової економіки як важливих передумов зростання економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми тінізації економіки досліджували і вітчизняні, і зарубіжні науковці. Теоретично-методичні основи тіньової економічної діяльності розглядали у своїх працях Д. Блейдс, Г. Гроссман, Р. Гутманн, Е. де Сото, В. Танзі, Е. Фейг та інші вчені. Серед вітчизняних учених-економістів найбільш значимі наукові дослідження тіньових економічних процесів провели А.В. Базиліук, З.С. Варналій,

В.О. Мандибура, В.І. Мунтіян, О.О. Пилипченко, О.В. Турчинов, Я.А. Жаліло та ін. Їм належать розробки таких важливих аспектів цієї складної проблеми, як етапи формування, причини виникнення та закономірності розвитку тіньової економіки, характеристика її основних видів і механізмів функціонування, формування методів оцінки масштабів тіньової економіки та шляхів детінізації економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій та їх високий рівень теоретичного опрацювання з досліджуваної проблеми, питання причин виникнення та шляхів подолання тіньової економіки залишаються актуальними для нашої держави і потребують додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – полягає в дослідженні сутності, складників та особливостей тіньової економіки в Україні, з'ясуванні основних причин виникнення тіньової економіки та її проявів, визначенні шляхів її подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тіньовий сектор економіки існує в будь-якій країні незалежно від рівня розвитку національної економіки. Проте в одних країнах тіньова економіка перебуває на рівні, що не має суттєвого впливу на економіку (5-12% ВВП), а в інших – згубно впливає на всі соціально-економічні процеси (понад 30% ВВП). До другої категорії країн, на жаль, і належить Україна, обсяг тіньової економіки якої, згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, протягом 2010-2016 рр. коливався в межах 34-43% (рис. 1).

Значення інтегрального показника тіньової економіки розраховані відповідно до Методич-

них рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, розроблених відділом економічної безпеки та детінізації економіки департаменту макроекономіки Мінекономіки і затверджених Наказом Мінекономіки від 18 лютого 2009 р. № 123 [2].

Поширення тінізації економічних відносин в Україні розпочалося ще за часів СРСР. Особливо стрімкими темпами вона розвивалася в роки перебудови (1985-1991 рр.). Тому зі здобуттям незалежності Україна отримала у спадок вже сформований сектор. Стрімкий розвиток тіньової діяльності в перші роки незалежності України був зумовлений відсутністю напрацьованих вітчизняними вченими-економістами, соціологами, культурологами, політологами концепції ринкових перетворень, яка б мала наукову основу та враховувала менталітет і культурні цінності української нації.

Тіньова економіка ще в другій половині ХХ ст. була предметом масштабних досліджень для вітчизняних і зарубіжних науковців. На цей період припадає значна кількість наукових публікацій з питань тіньової економіки (одна з перших – стаття американського економіста П. Гутманна «Підпільна економіка» [3]), міжнародних конференцій (перша міжнародна конференція з питань проблеми тіньової економіки, на якій було представлено близько 40 доповідей, проведена 1983 р. в Белефельді) та спеціальних робочих груп, створених на початку 80-х рр. парламентами й урядами низки країн, які вивчали сфери поширення, величини та тенденції розвитку тіньової економіки.

Відомо, що термін «тіньова економіка» використовують не в усіх країнах. У багатьох із них вживані близькі за значенням поняття,

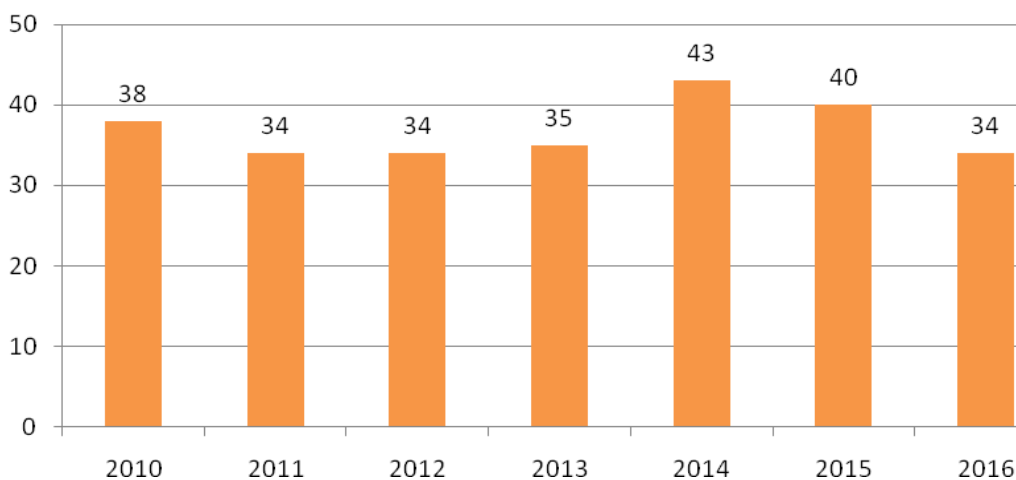


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від офіційного ВВП)

Джерело: [1]

такі як, зокрема, «неофіційна економіка», «паралельна економіка», «економіка чорного ринку», «друга економіка», «фіктивна економіка», «підпільна економіка», «неврахована економіка». Крім цього, вчені-економісти досі не сформулювали чіткого визначення сутності категорії «тіньова економіка» та її структурних елементів.

Одне з перших визначень тіньової економіки запропонував Віто Танзі, економіст МВФ: тіньова економіка – це частина валового національного продукту, яка через її відсутність у звітності та/або заниження її величини не відображена в офіційній статистиці [4].

Ульріх Тіссен, німецький дослідник, застосовує поняття «тіньова економіка» для тих видів діяльності, в яких створюється нова вартість, що не враховується офіційною статистикою [5, с. 61].

Згідно з найбільш поширеним визначенням, яке запропонував Е. Фейг, до тіньової економіки належить уся економічна діяльність, що з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою [6, с. 23]. Близьким до цього є й визначення П. Гутманна: тіньова економіка – це будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою [3, с. 33]. Отже, зарубіжні дослідники використовують статистичний підхід до визначення сутності тіньової економіки.

О.В. Турчинов зазначає, що тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [7, с. 32]. Вітчизняний автор, на наш погляд, підтримує визначення тіньової економіки, що запропонували західні вчені, такі як, зокрема, Е. Фейг, П. Гутманн.

С.М. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко та С.І. Юрій визначають тіньову економіку як вид економічної діяльності, спрямованої на отримання заборонених доходів, ухилення від державного, наддержавного і громадського контролю та сплати податків під час здійснення легальних видів економічної діяльності [8, с. 447].

На думку З.С. Варналія, тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, яке представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих (як протиправних, так і законних, але аморальних) економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутків за рахунок приховування доходів та ухилення від сплати податків [9, с. 430].

Вважаємо, що тіньова економіка – це приховувана та/або не приховувана економічна діяльність, мета якої полягає в умисному чи вимушеному отриманні надприбутків внаслідок неконтрольованих соціально-економічних відносин.

В економічній літературі існують різні погляди на визначення складових частин тіньової економічної діяльності. Наприклад, Е. Фейг виділяє економічну діяльність, що є легальною, неприхованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою («неформальна економіка»), а також протизаконну, свідомо приховувану економічну діяльність («підпільна економіка») [6]. П. Гутманн виділяє нелегальну, приховану та неформальну складові частини тіньової економіки [3].

О.В. Турчинов у своїх працях виділяє чотири складові елементи тіньової економіки: не приховувана від державних органів економічна діяльність, але через об'єктивні й суб'єктивні причини не врахована, не контрольована і не оподатковувана державою; легальна економічна діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів та інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації (тобто суб'єкт тіньової економічної діяльності отримує додатковий дохід шляхом порушення чинного податкового та іншого законодавства, що регламентує економічну діяльність); незаконна, навмисно приховувана від державних органів економічна діяльність; діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом скоєння чи сприяння скоєнню злочинів, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність [7].

З.С. Варналій виділяє такі три основні складники тіньової економіки [10]:

– неофіційна економіка – діяльність домогосподарств, що виготовляють та споживають товари чи послуги власного виробництва для власних потреб чи потреб членів своєї сім'ї;

– кримінальна економіка – виробництво та продаж заборонених товарів і послуг (наркотики, вибухові речовини);

– іллегальна економіка – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення та/або реєстрації підприємств.

Зробивши огляд різних поглядів на визначення тіньової діяльності та її складників, вважаємо, що для здійснення ґрунтовного аналізу тіньової економіки необхідна така її класифікація за характером діяльності суб'єктів:

– «прихована» («сіра») тіньова економіка – цілком дозволена економічна діяльність, пов'язана з виготовленням легальних товарів і наданням легальних послуг (будівельно-монтажні, побутові, медичні, послуги оренди тощо), які частково не обліковані офіційною статистикою та, відповідно, приховані від оподаткування;

– «підпільна» («темно-сіра») тіньова економіка – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення та/або реєстрації підприємницької діяльності;

– «злочинна» («чорна») тіньова економіка – заборонена законом економічна діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією заборонених товарів і послуг (наприклад, корупція, наркоторгівля).

Україна за масштабами тіньового сектору економіки посідає чільне місце серед країн світу. Результати дослідження міжнародної Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА), присвячені оцінці та прогнозу розвитку глобальної тіньової економіки, свідчать про те, що найвищий рівень тіньової економіки серед 28 досліджених країн, мають Азербайджан (67,04%), Нігерія (48,37%), Україна (45,96%), Шрі-Ланка (37,76%), Росія (39,07%), Бразилія (34,76%). Найнижчий рівень зафіксований у США (7,78%), Японії (10,08%) та Китаї (10,15%) [11].

Вважаємо, що основні причини існування та зростання обсягів тіньової економіки в Україні такі:

– затяжна соціально-економічна криза в країні;

– існування організованої економічної злочинності, корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування (за рів-

нем корупції Україна посіла у 2016 р. 131 місце зі 176 країн);

– наявність позабанківського грошового обігу;

– складність та хаотичність податкового законодавства;

– недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення національної безпеки;

– діяльність криміногенної банківської системи;

– тіньова психологія та тіньова мораль нашого суспільства.

Основні прояви тіньової економіки такі: нелегальна зайнятість та заробітна плата; готівкові операції, що не обліковуються; нелегальні зовнішньоекономічні операції; виготовлення та реалізація необлікованої продукції, реалізація товарів за заниженими цінами; збільшення витрат за рахунок завищення вартості придбаних товарів тощо.

Пріоритетними напрямками детінізації економіки, на нашу думку, є:

– посилення боротьби з корупцією та очищення влади;

– створення умов для легалізації зайнятості;

– удосконалення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю;

– створення сприятливого бізнес-середовища;

– протидія легалізації (відмиванню) тіньових доходів тощо.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, наявне в будь-якій країні. Існування тіньової економіки створює загрозу національній безпеці нашої держави. Проте її дуалістичний характер має як позитивний, так і негативний вплив на національну економіку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=03bb37c9-4771-43ab-b2a9-821009f0f407>
2. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: затверджені Наказом Міністерства економіки України 18 лютого 2009 р. № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
3. Gutmann P.M. The Subterranean Economy / P.M. Gutmann // Financial Analysts Journal. – 1977. – № 33.
4. Tanzi V. The Underground Economy in the United States Abroad / V. Tanzi. – Lexington, Mass: Lexington Books, 1982. – 70 p.
5. Тіссен У. Тіньова економіка: методи прогнозування, проблеми кількісної оцінки та висновки для економічної політики / У. Тіссен // Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд зсередини. – К., 1997. – С. 61.
6. Feige E. A new perspective on macroeconomic phenomena: the Theory and measurement of the unabsorbed sector in the US economy / E. Feige. – Causes, 1980.
7. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. – К.: АртЕк, 1995. – 300 с.

8. Економічний енциклопедичний словник / ред.-упоряд. С.В. Мочерний. – Т. 2. – Львів: Світ, 2005. – 568 с.
9. Економічна безпека: [навч. посіб.] / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
10. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / ред. З.С. Варналій. – К.: НІСД, 2006. – 574 с.
11. Україна посідає третє місце в рейтингу країн із найбільшим обсягом тіньової економіки – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gordonua.com/ukr/news/politics/-ukrajina-zajmaje-tretje-mistse-v-rejtingu-krajin-z-najbilshim-obsjagom-tinovoji-ekonomiki-doslidzhennja-195533.html>

Модернізація галузевої структури промислового потенціалу України

Станасюк Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту
та міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Згідно з авторською методикою у статті проведено оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу України в галузевому розрізі. Встановлено, що за рівнем розвитку як відтворювального, так і реалізованого потенціалу перші позиції займає переробна промисловість. На основі узагальнення світового досвіду запропоновано напрями модернізації галузевої структури національного промислового потенціалу.

Ключові слова: промисловий потенціал, галузева структура, модернізація, зарубіжний досвід, промисловий розвиток.

Станасюк Н.С. МОДЕРНИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

Согласно авторской методике в статье проведена оценка уровня развития промышленного потенциала Украины в отраслевом разрезе. Установлено, что по уровню развития как воспроизводственного, так и реализованного потенциала первые позиции занимает перерабатывающая промышленность. На основе обобщения мирового опыта предложены направления модернизации отраслевой структуры национального промышленного потенциала.

Ключевые слова: промышленный потенциал, отраслевая структура, модернизация, зарубежный опыт, промышленное развитие.

Stanasyuk N.S. MODERNIZATION OF SECTORAL STRUCTURE OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF UKRAINE

The estimation of the level of the industrial potential development of Ukraine in branch view was conducted by the author's methodology in the article. It was defined that by the development level of both reproductive and realized potential, the processing industry occupies a leading position. On the basis of generalization of the world experience, the ways of modernization of the sectoral structure of the national industrial potential are offered.

Keywords: industrial potential, sectoral structure, modernization, international experience, industrial development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамічне нарощування промислового потенціалу країни слід розглядати як один з найважливіших чинників зростання конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Позитивний досвід розвинених країн світу щодо подолання фінансових криз ще раз засвідчує необхідність збалансованого розвитку промисловості в галузевому розрізі. Формування економічно ефективної галузевої структури національного промислового потенціалу створить умови для підвищення рівня економічного розвитку країни та зростання рівня добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вибір стратегічного орієнтира країни на євроінтеграцію, необхідність зміни пріоритетів промислового розвитку привертають увагу вчених до питань вдосконалення та модернізації структури національного промислового потен-

ціалу. Зокрема, Т.В. Уманець та О.В. Дарієнко вважають, що сучасна структура промисловості повинна формуватися з урахуванням інвестиційної привабливості галузей, сприятливості природно-кліматичних умов, наявності споживчого потенціалу [1, с. 60]. На необхідності зміни галузевих пропорцій наголошує Н.Я. Скірка, а також зазначає, що «сучасна структура національної економіки не має в собі потенціалу довгострокового економічного зростання і обумовлює потребу кардинальних змін» [2]. Питання, пов'язані з удосконаленням галузевої структури з урахуванням просторових особливостей розвитку промислового потенціалу, розкриті в праці [3, с. 103-113]. Вчені наголошують на тому, що Україні притаманна структура промислового виробництва з орієнтацією на розвиток важкої індустрії та диспропорційністю розвитку промислового потенціалу в просторовому

аспекті (концентрація промисловості в східних та центральних регіонах). А.О. Касич пов'язує процес структурних трансформацій з модернізацією промисловості, яка передбачає проведення змін з урахуванням досягнень науки [4, с. 68]. На думку провідних вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України, сучасна промисловість виступає основним генератором науково-технічного прогресу та інновацій [5, с. 102]. Як бачимо, вітчизняні науковці мають значні напрацювання із зазначеної проблематики, що свідчить про актуальність дослідження, спрямованого на вдосконалення галузевої структури промислового потенціалу з урахуванням сучасних векторів розвитку світової економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу в галузевому аспекті, визначення тенденцій зміни та обґрунтування напрямів модернізації галузевої структури на основі узагальнення світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу пропонуємо здійснювати шляхом застосування інтегрального оцінювання та визначення відповідних інтегральних індексів (відтворювального та реалізованого потенціалів), методика визначення яких обґрунтована в праці [6, с. 248-252]. При цьому базовими елементами, які формують компонентну структуру промислового потенціалу, є соціально-трудова, виробничо-господарська, фінансово-інвестиційна та інноваційна складові. Формування масиву первинних показників було проведено з урахуванням можливостей одержання відповідних статистичних даних з інформаційної бази Головного управління статистики України.

В табл. 1 представлено динаміку рівня розвитку відтворювального промислового потенціалу в галузевому розрізі.

Одержані результати свідчать про те, що сьогодні переробна промисловість характеризується найкращими умовами для подальшого розвитку, що відображає закономірний процес, характерний для розвинутих країн Європи. Позитивною динамікою рівня розвитку відтворювального потенціалу також характеризуються добувна промисловість і розроблення кар'єрів та водопостачання.

Динаміка рівня розвитку реалізованого промислового потенціалу в галузевому розрізі представлена в табл. 2.

Таблиця 1

Динаміка рівнів розвитку відтворювального промислового потенціалу в розрізі основних функціональних складових

Види промислової діяльності, періоди	Інтегральні індекси рівня розвитку				
	соціально-трудова складова	виробничо-господарської складова	фінансово-інвестиційної складова	Інноваційної складова	відтворювального потенціалу
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів					
2013 р.	0,008	0,071	0,040	0,467	0,057
2014 р.	0,008	0,017	0,083	0,665	0,052
2015 р.	0,008	0,009	0,173	0,499	0,050
Переробна промисловість					
2013 р.	0,006	0,005	0,004	0,000	0,002
2014 р.	0,006	0,012	0,001	0,000	0,002
2015 р.	0,005	0,082	0,001	0,000	0,003
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря					
2013 р.	0,264	0,124	0,041	0,173	0,123
2014 р.	0,253	0,072	0,120	0,163	0,137
2015 р.	0,283	0,154	0,131	0,423	0,222
Водопостачання: каналізація, поводження з відходами					
2013 р.	0,287	0,119	0,258	0,524	0,261
2014 р.	0,337	0,089	0,057	0,797	0,192
2015 р.	0,366	0,112	0,042	0,177	0,132

Джерело: розраховано за [7]

За рівнем розвитку реалізованого потенціалу також перше місце посідає переробна промисловість, що дає змогу її віднести до пріоритетного виду діяльності, який в майбутньому повинен стати основою промислового розвитку країни. Значна втрата позицій добувної промисловості та розроблення кар'єрів перш за все зумовлена воєнним конфліктом на сході країни, що призвів до руйнування відповідних виробничих потужностей та катастрофічного падіння обсягів промислового виробництва.

Зазначимо, що нарощування темпів зростання промислового потенціалу значною мірою обумовлюється ефективністю його галузевої структури. Успішний економічний розвиток у більшості розвинутих країн світу був досягнутий завдяки проведенню відповідних

структурних перетворень в національній економіці. Тому формування економічно ефективної галузевої структури промислового потенціалу є надзвичайно важливим завданням.

Таблиця 2

Динаміка рівнів розвитку реалізованого промислового потенціалу в розрізі основних функціональних складових

Види промислової діяльності, періоди	Інтегральні індекси рівня розвитку					реалізованого потенціалу
	соціально-трудова складова	виробничо-господарської складова	фінансово-інвестиційної складова	інноваційної складова		
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів						
2013 р.	0,571	0,607	0,002	0,992	0,162	
2014 р.	0,487	0,635	0,002	0,996	0,158	
2015 р.	0,460	0,266	0,286	0,944	0,426	
Переробна промисловість						
2013 р.	0,005	0,000	0,056	0,010	0,004	
2014 р.	0,005	0,000	0,391	0,000	0,002	
2015 р.	0,005	0,000	0,018	0,000	0,001	
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря						
2013 р.	0,006	0,782	0,816	0,010	0,079	
2014 р.	0,007	0,737	0,366	0,960	0,206	
2015 р.	0,007	0,758	0,019	0,916	0,098	
Водопостачання: каналізація, поводження з відходами						
2013 р.	0,681	0,777	1,361	0,010	0,291	
2014 р.	0,722	0,727	0,028	0,946	0,343	
2015 р.	0,770	0,594	0,018	0,947	0,297	

Джерело: розраховано за [7]

Формування галузевих пріоритетів розвитку промислового потенціалу повинно здійснюватися з урахуванням векторів розвитку світової економіки. Відповідно до Концепції сталого розвитку частка переробної промисловості в національній економіці повинна становити 20%, а у її галузевій структурі близько 50% повинно належати високо- та середньотехнологічним промисловим виробництвам. Згідно з топом «50 Fastest-Growing Industries» [8] та топом «100 Fastest-Growing Companies» [9] найбільш перспективними видами промислової діяльності останніх років вважаються виробництво комп'ютерів, що пов'язано з широким розвитком сфери послуг і розробки

програмного забезпечення, та біоенергетика. З огляду на досвід країн Європейського Союзу основними галузями міжнародної спеціалізації в умовах глобальної економіки є машино- та приладобудування, харчова, легка та хімічна промисловість, а також атомна енергетика, біотехнології, розвиток яких сприяє формуванню більш високих технологічних укладів в економіці країни.

На основі узагальнення зарубіжного досвіду та з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки як основні стратегічні напрями модернізації галузевої структури промислового потенціалу слід визначити такі:

– збільшення питомої ваги переробної промисловості за рахунок розвитку високо- та середньотехнологічних промислових виробництв;

– екологізація промислового виробництва та енергозбереження (перехід на маловідходні та ресурсозберігаючі технології, розвиток біоенергетики);

– інтенсивне запровадження досягнень науки і техніки (освоєння космосу, розвиток робототехніки, налагодження виробництва автомобілів «нового покоління»).

Висновки з цього дослідження. На основі вищевикладеного можна зробити такі висновки.

1) За результатами оцінювання рівня розвитку як відтворювального, так і реалізованого потенціалу перші позиції займає переробна промисловість, що засвідчує перспективність її розвитку в майбутньому.

2) Сучасна галузева структура промислового потенціалу України є неефективною у зв'язку з тим, що має сировинну орієнтацію промислового розвитку із переважанням ресурсоємних та енергозатратних промислових виробництв.

3) Модернізація галузевої структури промислового потенціалу повинна бути спрямована на нарощування потенціалу переробної промисловості (перш за все технологічного) та зменшення частки ресурсо- та енергозатратних промислових виробництв, що сприятиме становленню інноваційної економіки як обраного стратегічного орієнтира розвитку країни.

4) Проведення модернізації в галузевому аспекті слід узгоджувати з просторовими особливостями розвитку промислового потенціалу, тобто з урахуванням природно-ресурсного, виробничого, інфраструктурного потенціалів окремих адміністративно-територіальних одиниць, що дасть змогу досягнути збалансованого промислового розвитку країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Уманець Т.В. Галузева структура промисловості України з урахуванням векторів розвитку глобальної економіки / Т.В. Уманець, О.В. Дарієнко // *Development strategy of science and education: collection of scientific articles*. – Fidelity editions, Namur, Belgique, 2017. – P. 58-63.
2. Скірка Н.Я. Галузева структура національної економіки і напрями її оптимізації / Н.Я. Скірка // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Орловська Ю.В. Трансформація галузевої структури економіки старопромислових регіонів України: пріоритети та орієнтири / Ю.В. Орловська, С.В. Літовченко // *Економічний простір*. – 2016. – № 106. – С. 103-114.
4. Касич А.О. Модернізація як стратегічне завдання розвитку промисловості України / А.О. Касич // *БІЗНЕС-СІНФОРМ*. – 2016. – № 7. – С. 67-72.
5. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / за ред. Л.В. Шинкарук. – К.: НАН України ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2015. – 304 с.
6. Станасюк Н.С. Визначення індикаторів оцінювання промислового потенціалу переробної промисловості / Н.С. Станасюк // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку»*. – 2017. – № 862. – С. 247-253.
7. Відкрита статистична база Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Top 50 Fastest-Growing Industries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acinet.org>
9. 100 FASTEST-GROWING COMPANIES [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.cnn.com>

Оцінка загроз економічній безпеці України як складовій національної безпеки

Танасієнко Н.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницького національного університету

Статтю присвячено вирішенню актуальної проблеми забезпечення економічної безпеки в системі національної безпеки держави. Розглянуто, а також оцінено такі індикатори економічної безпеки України: рівень тіньової економіки, динаміка ВВП, зовнішній борг, рівень продуктивності праці, конкурентоспроможність економіки тощо. Визначено основні загрози економічній безпеці, запропоновано захисні механізми.

Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, загрози економічній безпеці, індикатори економічної безпеки.

Танасієнко Н.П. ОЦЕНКА УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена решению актуальной проблемы обеспечения экономической безопасности в системе национальной безопасности государства. Рассмотрены, а также оценены такие индикаторы экономической безопасности Украины: уровень теневой экономики, динамика ВВП, внешний долг, уровень производительности труда, конкурентоспособность экономики и т. д. Определены основные угрозы экономической безопасности, предложены защитные механизмы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, угрозы экономической безопасности, индикаторы экономической безопасности.

Tanasienko N.P. ASSESSMENT THREATS OF UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY AS A COMPOSITION OF NATIONAL SECURITY

The article is devoted to solution the actual problem of ensuring economic security in the system of national security of the state. The indicators of Ukraine's economic security are considered and assessed: the level of the shadow economy, the GDP dynamics, external debt, the level of labor productivity, the competitiveness of the economy etc. The main threats to economic security are identified and protective mechanisms are proposed.

Keywords: economic security, national security, threats to economic security, indicators of economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З інтенсифікацією глобалізаційних, інтеграційних процесів, інтернаціоналізацією світової економіки значної актуалізації набувають питання захисту національних економічних інтересів та забезпечення економічної безпеки України.

Національна безпека характеризує здатність економіки протистояти дії різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати стійкий економічний розвиток, зміцнювати конкурентні позиції на міжнародному ринку.

Економічна безпека країни, з одного боку, є важливою складовою системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, з іншого боку, є безпосередньою умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат тощо [1, с. 336].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праці багатьох вітчизняних і зарубіжних

дослідників присвячені питанням економічної безпеки. Серед вчених слід назвати таких, як С. Афонцев, М. Білопольський, І. Бінько, О. Белов, О. Власюк, В. Геєць, Я. Жаліло, Г. Задорожний, В. Кісельов, І. Мішина, Е. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас існують деякі аспекти, які висвітлюються недостатньо, зокрема пошук методів та напрямів захисту економіки України від загроз економічній безпеці. Тому вибрана тема є актуальною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в окресленні, розгляді та оцінці основних загроз економічній безпеці України, а також формуванні захисних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах посилення зовнішніх загроз, особливо з боку Російської Федерації, економічної кризи, інфляції особливо важли-

вими стають питання зміцнення національної економічної безпеки.

Сутність економічної безпеки реалізується у системі показників – індикаторів економічної безпеки. Найважливішими індикаторами економічної безпеки є рівень тіньової економіки; валовий внутрішній продукт (ВВП); дефіцит бюджету; державний борг; рівень продуктивності праці; обсяг і динаміка інвестицій; конкурентоспроможність економіки; рівень зайнятості населення; неконтрольовані міграційні процеси тощо.

Тіньова економіка є одним з найвагоміших чинників, що дестабілізують економіку. На рис. 1 представлена динаміка рівня тіньової економіки за 2010-2016 рр., розрахована з використанням таких методів: «витрати населення – роздрібний товарооборот», метод збитковості підприємств, електричний, монетарний. Зазначимо, що кожен із запропонованих методів розрахунку рівня тіньової економіки охоплює певну сферу економіки (з різною часткою в ній нелегального сектору), тому лише інтегральний показник рівня тіньової економіки є комплексним індикатором, що повною мірою характеризує явище тіньової економіки.

Згідно з рис. 1 за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» за 2010-2011 рр. відбулося зростання рівня тіньової економіки на 4 в. п., за 2011-2012 рр. – зменшення на 2 в. п., за 2012-2014 рр. – знову зростання рівня тіньової економіки на 12 в. п.,

за 2014-2016 рр. – зменшення на 8 в. п. (до 50% від обсягу офіційного ВВП).

Метод збитковості підприємств протягом 2010-2011 рр. показав зменшення рівня тіньової економіки України на 5 в. п., протягом 2011-2014 рр. – зростання на 6 в. п., протягом 2014-2016 рр. – зменшення на 11 в. п. (до 20% від обсягу офіційного ВВП).

Електричний метод протягом 2010-2011 рр. зафіксував зменшення рівня тіньової економіки на 8 в. п., протягом 2012-2014 рр. – зростання на 9 в. п., протягом 2014-2016 рр. – зменшення на 8 в. п. (до 31% від обсягу офіційного ВВП).

За монетарним методом рівень тіньової економіки зменшився за 2010-2013 рр. на 7 в. п., за 2013-2014 рр. відбувається зростання, а саме на 10 в. п., за 2014-2016 рр. – зменшення на 6 в. п. (до 27% від обсягу офіційного ВВП).

Отже, всі методи, з використанням яких здійснювалась оцінка рівня тіньової економіки, показали зменшення її рівня протягом 2014-2016 рр.

Зазначимо, що лише інтегральний показник рівня тіньової економіки може бути використаний як комплексний індикатор цього явища. За розрахунками Мінекономрозвитку у 2016 р. рівень тіньової економіки склав 34% від офіційного ВВП, що на 6 в. п. менше порівняно з показником 2015 р. [2].

Динаміка темпів зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) як одного з інди-

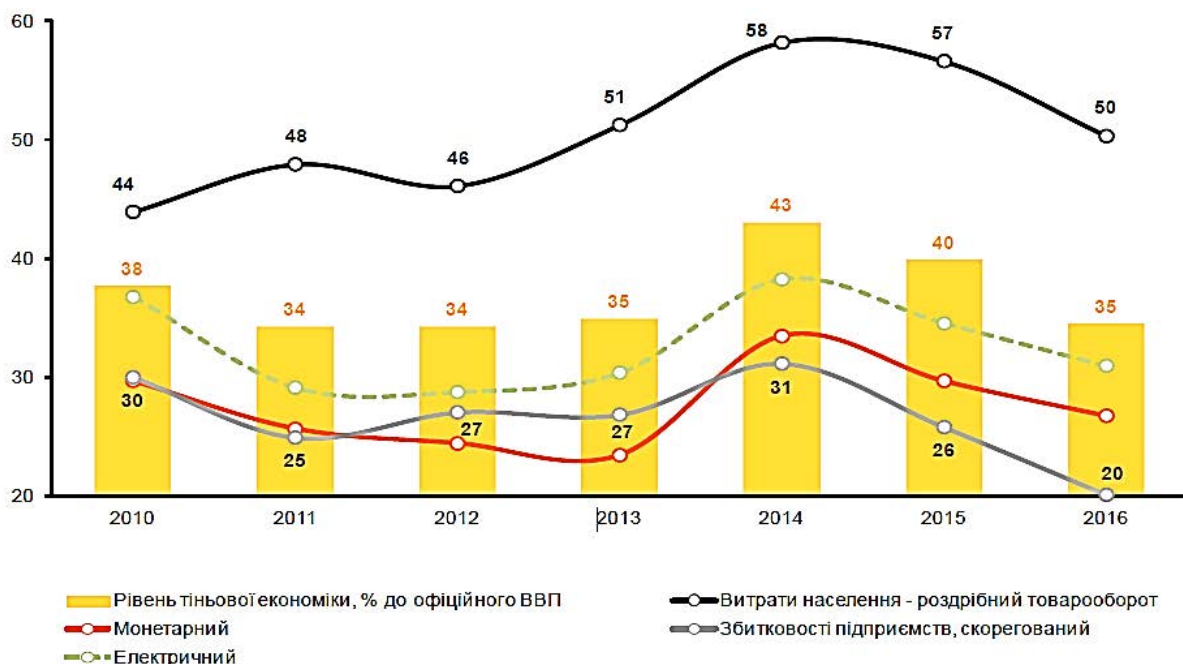


Рис. 1. Динаміка рівня тіньової економіки за окремими методами, % від обсягу офіційного ВВП [2]

торів економічної безпеки представлена на рис. 1.

Загалом за 2000-2016 рр. відбулося зростання ВВП у 2,2 рази. Проте протягом 2011-2013 рр. та 2015-2016 рр. темпи зростання ВВП уповільнюються.

ВВП у I кварталі 2017 р. порівняно з попереднім кварталом (з урахуванням сезонного фактору) зменшився на 0,3%, а порівняно з I кварталом 2016 р. збільшився на 2,5% [3].

Проаналізуємо динаміку зовнішнього боргу України (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка валового зовнішнього боргу України за 2010-2017 рр. (млн. дол. США) [4]

Роки	Валовий зовнішній борг		
На 1 січня 2010 р.	103 396	+1 737	+1,7%
На 1 січня 2011 р.	117 343	+13 947	+13,5%
На 1 січня 2012 р.	126 236	+8 893	+7,6%
На 1 січня 2013 р.	135 065	+8 829	+7,0%
На 1 січня 2014 р.	142 079	+7 014	+5,2%
На 1 січня 2015 р.	126 308	-1 5771	-11,1%
На 1 січня 2016 р.	118 729	-7 579	-6,0%
На 1 січня 2017 р.	113 518	-5 211	-4,4%

Отже, протягом 2010-2014 рр. відбулося зростання зовнішньої заборгованості на

38 683 млн. дол. США зі 103 396 млн. дол. США до 142 079 млн. дол. США, а з 2014 р. до 2017 р. намітилася позитивна тенденція до скорочення обсягу державних запозичень на 28 561 млн. дол. США.

Варто відзначити, що високий рівень боргового навантаження на національну економіку призводить до появи багатьох проблем. Значні обсяги боргового тягаря порушують стійкість державних фінансів та підвищують ризики неплатоспроможності.

Світовий досвід останніх десятиліть свідчить про те, що високий ВВП мають не ті країни, які забезпечені значними природними ресурсами, а ті, що досягли високого рівня продуктивності праці. Позитивна динаміка продуктивності праці забезпечує покращення рівня та якості життя населення, створення основ для забезпечення розширеного відтворення населення, зміцнення конкурентної позиції країни на світовому рівні.

На рис. 3 представлено графічне зображення рівня продуктивності праці деяких зарубіжних країн та України в 2016 р.

Розглянувши рис. 3, варто відзначити, що безумовними лідерами за рівнем продуктивності праці є індустріально розвинуті країни, такі як Люксембург, Норвегія, США, Бельгія, Австрія, Франція. Досить високого рівня продуктивності досягли і нові індустріальні країни, такі як Тайвань, Південна Корея, Туреччина. Країни з перехідною економікою, а саме Польща, Угорщина, Болгарія, Грузія, мають середній рівень продуктивності. Та існує низка країн, рівень продуктивності праці яких досить низький, що свідчить про їх слабкий рівень економічного розвитку. До країн з про-

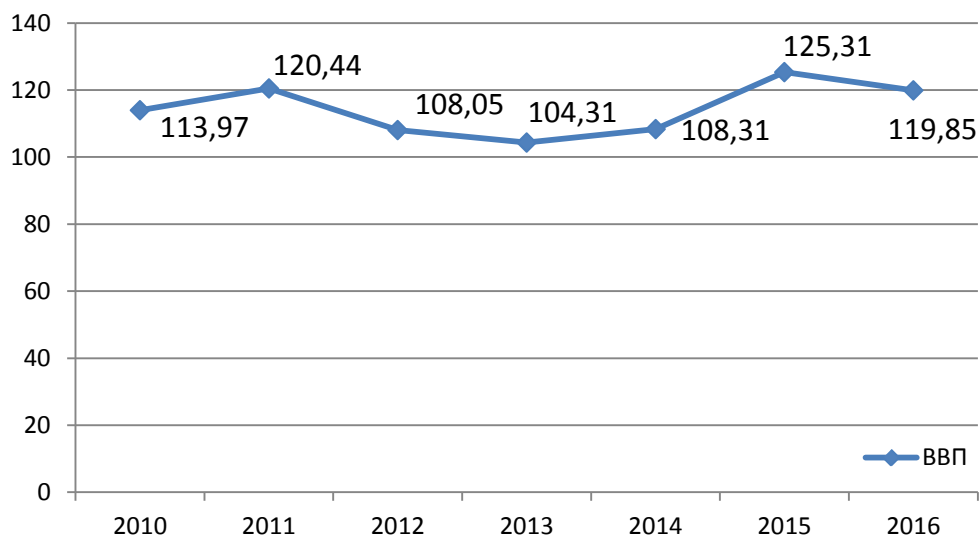


Рис. 2. Динаміка темпів зростання ВВП

Джерело: розраховано та складено автором за даними джерела [3]

Таблиця 2

Позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності [6]

Позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності	Роки				
	2012-2013 (зі 144 країн)	2013-2014 (зі 148 країн)	2014-2015 (зі 144 країн)	2015-2016 (зі 140 країн)	2016-2017 (зі 138 країн)
Місце в рейтингу	73	84	76	79	85

дуктивністю праці менше 20,5 тис. дол. на одного зайнятого належить Україна, Молдова, Індія, Малі, Ефіопія.

Україна, на жаль, значно відстає за рівнем продуктивності праці як від економічно розвинутих країн, так і від країн пострадянського простору. Її рівень продуктивності дещо нижчий, ніж в Грузії, але майже удвічі нижчий, ніж в Болгарії; у 3,2 рази нижчий, ніж у Польщі; в 4,4 рази нижчий, ніж в Німеччині; в 5,9 разів нижчий, ніж в США; в 6,8 разів нижчий, ніж в Люксембурзі. Низький рівень продуктивності праці в Україні спричинений технологічною відсталістю та недосконалістю структури економіки, яка доповнюється недоліками організаційно-економічного та інституційного забезпечення економічних процесів.

Динаміка вітчизняної економіки характеризується наявністю низки системних проблем, котрі потребують невідкладного вирішення, формують ризики для подальшого економічного зростання та національної безпеки України. Це критичний стан основних засобів, висока ресурсо- та енергоємність виробни-

цтва, неефективна організація праці, низький технологічний рівень та низька інноваційна спроможність економіки, відсутність реальної реструктуризації, неефективне використання людського капіталу та низький рівень заробітних плат. Хоч в 2017 р. відбулося підвищення рівня мінімальної заробітної плати вдвічі з 1 600 грн. до 3 200 грн., навіть таке вагоме її зростання не виступає мотиваційним фактором як до високопродуктивної праці, так і до стабілізації трудових ресурсів.

Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником конкурентоспроможності (табл. 2). В 2016 р. країна втратила 6 позицій, посівши 85 місце серед 138 країн.

В колі економічних інтересів України важливими залишаються і інвестиційні процеси. На 1 квітня 2017 р. іноземними інвесторами вкладено в економіку України 38 046,6 млн. дол. США прямих інвестицій, у 2016 р. обсяг прямих інвестицій склав 4 405,8 млн. дол. США проти 3 763,7 млн. дол. США у 2015 р. [7].

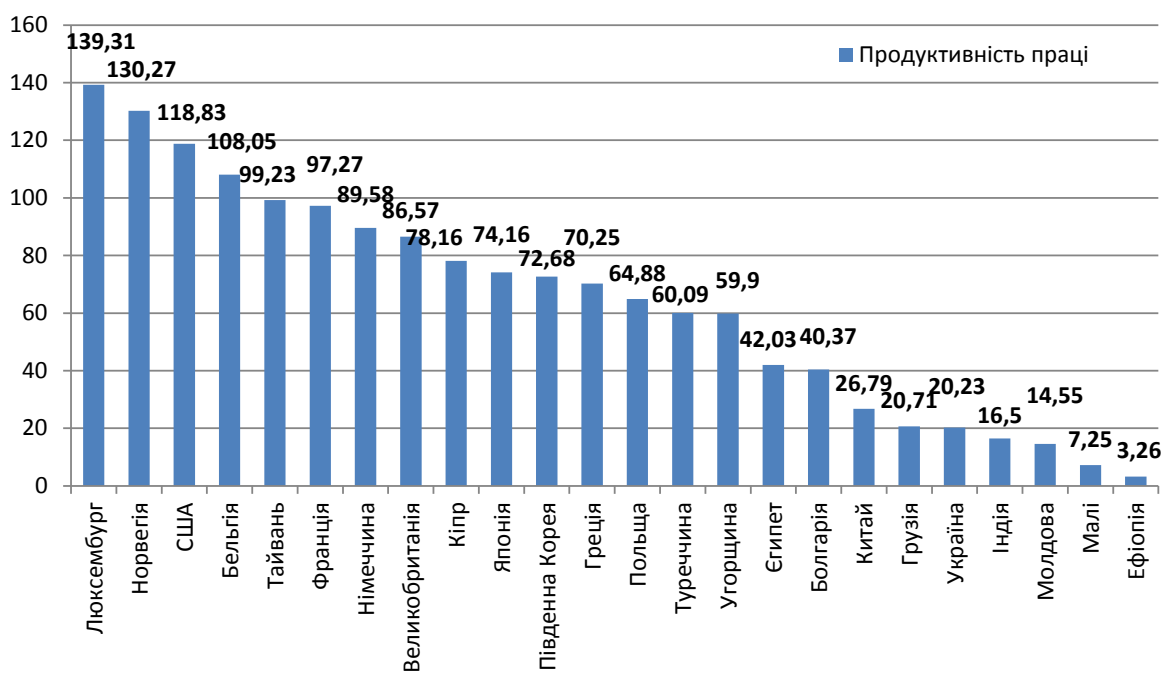


Рис. 3. Рівень продуктивності праці країн в 2016 р. з урахуванням ПКС, тис. дол./ос.

Джерело: складено автором за даними джерела [5]

Проте, згідно з даними американської дослідницької організації «Economist Group» Україна за інвестиційною привабливістю знаходиться в сьомому десятку країн світу [8].

У рейтингу «Doing Business 2017» за результатами 2016 р. Україна піднялась на 1 пункт і посіла 80 позицію. Порівняно з 2016 р. Україна покращила свої позиції за такими показниками, як створення підприємств (з 24-го до 20-го місця); підключення до електромереж (із 140-го до 130-го місця); захист міноритарних інвесторів (із 101-го до 70-го місця); забезпечення виконання контрактів (з 93 до 81 місця) [9].

Сьогодні інвестиційний клімат в Україні вкрай несприятливий для іноземних інвесторів, що пояснюється низкою причин, а саме воєнним конфліктом між Україною та Російською Федерацією на сході та півдні нашої держави; високим рівнем корумпованості органів державної влади та управління; відсутністю сталої та виваженої стратегії залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку; негативним міжнародним інвестиційним іміджем держави, який насамперед є наслідком корумпованості та тінізації національної економіки; низьким рівнем захисту прав та законних інтересів інвесторів, зокрема іноземних.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним залишається питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збе-

реження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

За індексом людського розвитку Україна в 2016 р. втратила 29 позицій, поділивши з Вірменією 84 позицію в рейтингу, увійшовши до числа держав з високим рівнем людського розвитку [10]. Водночас Україна істотно погіршила свої позиції порівняно з 2015 р., коли країна перебувала на 55 місці.

Оскільки вітчизняний трудовий потенціал є однією з переваг української економіки, він має розглядатися як один з ключових важелів впливу на національну безпеку. Динаміка зайнятого населення працездатного віку за 2010-2017 рр. представлена на рис. 4.

Протягом 2010-2013 рр. (рис. 4) відбулося зростання кількості зайнятого населення працездатного віку, а за 2014-2017 рр. встановлюється негативна тенденція до скорочення чисельності зайнятого населення.

Характерною для нашої країни є проблема міграції населення. Згідно з інформацією МЗС сьогодні за кордоном легально перебувають приблизно 5 мільйонів громадян України, тобто країна фактично втрачає найбільш конкурентоспроможну частину робочої сили.

Отже, проаналізувавши індикатори економічної безпеки, визначимо загрози економічній безпеці України:

- високий рівень тінізації економічної діяльності;
- уповільнення темпів зростання ВВП;
- високий рівень зовнішньої заборгованості;
- низький рівень продуктивності праці;

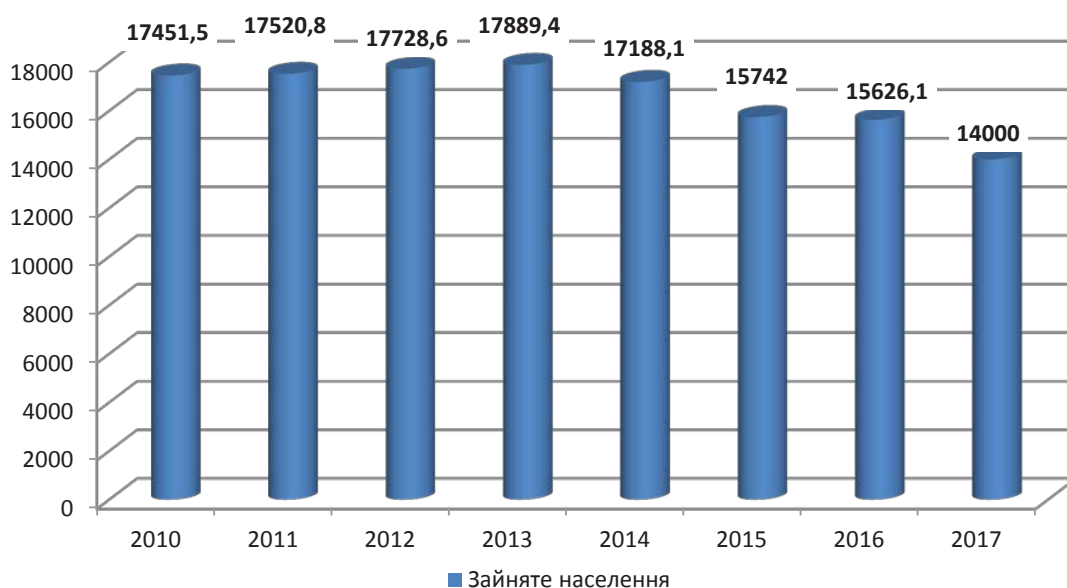


Рис. 4. Динаміка зайнятого населення працездатного віку, тис. осіб

Джерело: складено автором за даними джерела [3]

- несприятливий інвестиційний клімат і, як наслідок, зниження інвестиційної активності;
- погіршення рівня конкурентоспроможності економіки;
- зростання рівня безробіття;
- неконтрольовані міграційні процеси тощо.

Для протидії загрозам та забезпечення економічної безпеки в Україні, на нашу думку, необхідно:

- продовжувати процеси реформування економіки та поглиблювати співпрацю з Європейським Союзом;
- посилити інвестиційну активність фізичних осіб;
- заохочувати інноваційну діяльність суб'єктів господарювання;

- оптимізувати структуру та обсяги зовнішнього боргу;
- удосконалювати державну міграційну політику тощо.

Висновки з цього дослідження. Проведений нами аналіз виявив, що Україна має низку загроз економічній безпеці як складовій національної безпеки, а саме високий рівень тіньової економіки, низький рівень продуктивності праці, несприятливий інвестиційний клімат, високий рівень зовнішньої заборгованості, скорочення чисельності зайнятого населення працездатного віку, неконтрольовані міграційні процеси. Використання запропонованих захисних механізмів економічної безпеки вплине на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення рівня життя і добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сак Т. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 336-340.
2. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/DocumentsList?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TrendsiiTinovoiEkonomiki>
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/debt>
5. The Conference Board. 2016. The Conference Board Total Economy Database, May 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase>
6. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>
7. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=1d62c240
8. Economist Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economistgroup.com>
9. Інвестиційний клімат України / [В. Лабунець, О. Лабунець, Н. Танасієнко] // Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики. – К.: НТУУ «КПІ», 2016. – С. 112-117.
10. Рейтинг ООН за індексом людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businessz.com.ua/news/27/212>

Інституціональне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України

Федун І.Л.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки
Київського національного торговельно-економічного університету

Соколюк К.Ю.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто особливості інституціонального забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі України. Визначено основні проблеми фінансування аграрно-промислового виробництва й інших ключових сфер на інноваційно-інвестиційній основі, а також роль тіньової економіки для формування та розвитку ринку інвестиційних ресурсів. Визначено рівень державної підтримки інноваційного розвитку, спрогнозовано його обсяг на перспективу з урахуванням вимог чинного законодавства.

Ключові слова: аграрний сектор, інноваційно-інвестиційний розвиток, інвестиція, ринок інвестиційних ресурсів, інновація.

Федун И.Л., Соколюк К.Ю. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности институционального обеспечения инновационно-инвестиционной деятельности в аграрном секторе Украины. Определены основные проблемы финансирования аграрно-промышленного производства и других ключевых сфер на инновационно-инвестиционной основе, а также роль теневой экономики для формирования и развития рынка инвестиционных ресурсов. Определен уровень государственной поддержки инновационного развития, а также спрогнозирован его объем на перспективу с учетом требований действующего законодательства.

Ключевые слова: аграрный сектор, инновационно-инвестиционное развитие, инвестиции, рынок инвестиционных ресурсов, инновация.

Fedun I.L., Sokolyuk K.Yu. INSTITUTIONAL SUPPORT OF INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

The article considers the peculiarities of the institutional provision of innovation and investment activity in the agrarian sector of Ukraine. The basic problems of financing of agrarian-industrial production and other key spheres on innovation-investment basis and the role of the shadow economy for formation and development of the market of investment resources are determined. The level of state support for innovation development is determined and its volume for the future is projected, taking into account the requirements of the current legislation.

Keywords: agrarian sector, innovation and investment development, investment, market of investment resources, innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основними інституційно-економічними критеріями та факторами, що стримують інноваційно-інвестиційну діяльність в агропромисловому виробництві, як і раніше, залишаються висока вартість нововведень, брак власних коштів, високий економічний ризик. Вирішення означеного питання забезпечується через участь держави у визначенні національних пріоритетів і активний вплив державного управління на

процес інноваційного розвитку за допомогою економічних стимулів, спрямованих на підтримку інноваційної активності підприємств, що в умовах збереження продовольчої безпеки вимагає від держави розроблення відповідних механізмів та інструментів стимулювання інноваційного розвитку агропромислового виробництва.

Крім того, інституціональне забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку вирішальним чином визначає рівень продоволь-

чої забезпеченості населення та соціально-економічний стан в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку залишається в колі наукових інтересів О.П. Кириленка [4], ефективного бюджетного фінансування, зокрема, аграрного сектору, вивчає М.Я. Дем'яненко [12]. Дослідженням необхідності державної підтримки розвитку аграрно-промислового виробництва присвячені праці П.Т. Саблука [6], М.Ю. Коденської [5], зокрема державного регулювання, – О.А. Дороніна [16]. Дослідженням іноземного досвіду та можливостей його використання в Україні займалися Ю.В. Гусєва [13], В.В. Семиноженко [10], О.Ю. Рижкова [17] та інші науковці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження інституціонального забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні на прикладі аграрного сектору в контексті глобалізаційних процесів та розвитку ринку інвестиційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні зміни в економіці України мали як позитивні, так і негативні наслідки в аграрно-промисловому комплексі. Позитивними є перехід до ринкової економіки та поглиблення зв'язків із зарубіжними країнами, вихід на світовий ринок та прийняття України до Світової Організації Торгівлі (СОТ), входження до європейського співтовариства. Перехід економіки України на ринкові засади виявив занепад стратегічно важливих, але інтенсивних продуктивних підкомплексів АПК та розвиток економічно ефективних ліквідних галузей економіки, що негативно позначилося на вітчизняній економіці і створило ризики втрати економічної та продовольчої безпеки країни.

Розвиток аграрної економіки потребує модернізації та підвищення матеріально-технічного забезпечення підприємств аграрної сфери, а для цього необхідно залучення значних коштів, ресурсів, інноваційних розробок. Саме за допомогою інвестицій, як свідчить зарубіжний досвід та вітчизняна практика, аграрні підприємства зможуть здійснити переоснащення виробництва та вийти на суттєво новий, інноваційний рівень розвитку.

За умов переходу до ринкової економіки потребує вивчення питання формування внутрішнього ринку в усіх його різновидах і проявах. Виділення таких питань у сферу пріоритетних зумовлено швидкими змінами як на

макро- так і на мікрорівнях економіки країни. Зокрема, суттєвого значення набувають інноваційно-інвестиційні процеси та, як наслідок, необхідна умова, формування й розвиток ринку інвестиційних ресурсів з урахуванням особливостей функціонування світової, національної та регіональної економіки в умовах глобалізаційних процесів. За таких умов постає питання місця держави в цих процесах як регулятора та мотиватора.

Інституційне забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності – це сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних і економічних умов, необхідних для проведення і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [1].

Регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні здійснюється як на законодавчому, так і на виконавчому рівнях. Особлива роль в інституційному секторі інфраструктури відводиться законодавчому забезпеченню, оскільки воно закладає правові засади розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

Основними державними органами з регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні є:

- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Консультативна рада з питань іноземних інвестицій в Україні;
- Державне агентство України з інвестицій та розвитку;
- Міністерство доходів та зборів України;
- Міністерство фінансів України;
- Національний банк України;
- Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Подальший розвиток економіки країни має враховувати прояви глобального світового розвитку [4]. В подальшому прогнозується збільшення споживання енергоресурсів через зростання чисельності населення і як наслідок збільшення їх потреб. Негативно на це впливає і зростання катаклізмів, екологічних катастроф, що значно гірше, ніж економічна криза. Це підкреслює актуальність наукових розробок у сфері виробництва екологічного пального на базі біоетанолу. В Україні окремі напрацювання нині існують, але повною мірою можливості вітчизняного аграрного сектору в цій площині не визначені. Тому в подальшому зростатиме зацікавленість у таких сферах, як екологічне пальне та мінімізація ризику голоду, тобто в основних пріо-

ритетах аграрного виробництва на найближчі 50-100 років. Тому державне втручання в діяльність аграрних підприємств все ж таки має бути присутнє в плані розробки рекомендацій щодо розвитку цього сектору економіки в рамках розробки програм соціально-економічного розвитку.

Одним із методів регулювання ринку інвестиційних ресурсів АПК є державна підтримка. Вона має полягати у формуванні та контролі за реалізацією програм розвитку аграрно-промислового комплексу на засадах інвестиційно-інноваційної політики. Програми соціально-економічного розвитку мають бути науково обґрунтованими, що й визначатиме ефективність їх реалізації [5].

Прийняття Проекту Закону України «Про державний бюджет України на 2016 рік» внесло низку коректив щодо державної підтримки аграріїв, зокрема режиму їх оподаткування, що викликало значний резонанс у суспільства, зокрема супротив аграріїв. Вжиття цих заходів має низку позитивних та негативних наслідків. Зокрема, до негативних слід віднести зменшення державної підтримки аграрного виробництва, що значно вплине на результати діяльності, можливий занепад (подальший) галузі тваринництва.

Державна підтримка аграрно-промислового комплексу має базуватись насамперед на фінансовому забезпеченні найбільш базових галузей. На наш погляд, доцільно забезпечити розвиток сільськогосподарських підприємств та територій. Оскільки соціально-економічний розвиток сільських територій є запорукою формування сприятливих умов для подальшого розвитку інвестиційного середовища загалом та покращення інвестиційного клімату зокрема.

Крім того, основний акцент потрібно зробити на формуванні інтелектуального капіталу на основі фінансування розвитку людини та основних складових її капіталу, а саме фізичної, духовної, інтелектуальної.

Як зазначають провідні науковці [6] в галузі розробки інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві, в ході розроблення таких важливих документів слід опиратися на певний алгоритм, який включає основні засади розробки державних інвестиційних програм; оцінку соціально-економічного потенціалу аграрно-промислового комплексу; обґрунтування перспектив соціально-економічного розвитку аграрно-промислового виробництва; фінансове та організаційне забезпечення реалізації державних

інвестиційних програм; соціально-економічні та екологічні результати реалізації державних інвестиційних програм. Погоджуємось із думкою, що під час орієнтації на формування ефективно діючого ринку інвестиційних ресурсів необхідно здійснити оцінку ємності ринку, основних джерел фінансування інвестиційних ресурсів (державний бюджет та позабюджетні фонди, місцеві бюджети, ресурси суб'єктів підприємницької діяльності, зовнішні вітчизняні та іноземні інвестори, інші джерела). Крім того, слід враховувати і організаційну складову цього механізму. Потрібно орієнтуватись і на формування ефективно діючої інфраструктурної складової цього механізму.

Під час формування розвитку ринку інвестиційних ресурсів слід враховувати ознаку комплексності та системності цього процесу. Мається на увазі цілеспрямований розподіл інвестиційних ресурсів за такими напрямками: рослинництво, тваринництво, переробка сільськогосподарської продукції та формування інфраструктури ринку, крім того, варто враховувати рекомендації науковців щодо пріоритетності вкладення залежно від природно-кліматичної зони. Оскільки Вінницька область знаходиться в зоні лісостепу, на їхню думку, першочерговим є інвестування таких заходів: реструктуризація сільськогосподарських угідь – оптимальне використання переваг сівозмін та раціонального використання посівних площ; вкладення в запровадження заходів, спрямованих на збереження якості та родючості ґрунтів; інвестування в переробку галузь для забезпечення виробництва високоякісної продукції достатньої кількості та номенклатури, особливу увагу слід звернути в галузі рослинництва на цукровиробництво, а в галузі тваринництва – на виробництво молока та м'яса і, відповідно, м'ясомолочної продукції. Крім того, не варто забувати про вкладення людини. Бо, як свідчать дослідження, вони є більш прибутковими, ніж вкладення в матеріально-технічне забезпечення [6].

Роль держави в цьому плані визначається в контролі за збалансованим розвитком усіх галузей, забезпеченні взаємозв'язку усіх елементів аграрно-промислового виробництва та орієнтації його на досягнення найбільшого рівня обробки сільськогосподарської сировини. Це дасть можливість мінімізувати частку експорту сільськогосподарської сировини та частку імпорту продуктів їх переробки. Виконання цієї умови приведе до відкриття нових переробних підприємств, що

стане причиною появи нових робочих місць та підвищення рівня добробуту населення. Це спричинить появу стабільних заощаджень, розвитку депозитного ринку, що сприятиме формуванню інвестиційних ресурсів банківського сектору.

Ключовими видатками державного бюджету є витрати на формування капіталу людини – видатки по Міністерствах аграрної політики, соціальної політики та освіти і науки (табл. 1) [7].

За останні 5 років (з 2012 по 2016 роки) по вказаних напрямках спостерігаються не тільки недовиконання плану видатків, але й зменшення видатків на розвиток аграрного сектору економіки.

Фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету законодавством [8] встановлено на рівні 1,7% від ВВП. Нині ж

цей показник значно нижчий, через що сфера науки недоотримує значних коштів на свій розвиток. Лише за 2015 рік сфера науки недофінансована на суму 33 595 млн. грн. (табл. 2).

Отже, фінансування інноваційної діяльності в аграрній сфері за рахунок державного бюджету знаходиться на низькому рівні. Беручи до уваги визначені в Законі України [8] «Про наукову та науково-технічну діяльність» розміри бюджетного фінансування, які не мають бути менше 1,7% ВВП, ми здійснили прогноз росту ВВП України, що в кінцевому результаті дасть змогу визначити рівень фінансування науки відповідно до цього рівня (1,7% ВВП).

Для визначення прогнозованої величини на 2020 та 2025 роки нами побудовано лінію тренду (рис. 1).

Таблиця 1

Аналіз виконання витратної частини державного бюджету за програмною класифікацією Міністерства аграрної політики України

Показник	Роки									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
1. Міністерство аграрної політики України										
План	11 356,5	2,7	9 063,0	2,1	6 606,9	1,4	2 605,6	0,4	2 376,9	0,3
Факт	8 005,5	2,0	7 193,5	1,7	5 501,3	1,3	2 123,7	0,3	2 188,7	0,3
Відсоток виконаного плану	70,5	–	79,4	–	83,3	–	81,5	–	92,1	–

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Таблиця 2

Фінансування інноваційної діяльності в Україні за рахунок державного бюджету

Рік	ВВП, млн. грн.	Фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	У% до ВВП	Відхилення від нормативного значення (+,-)	Відхилення у вартісному виразі, млн. грн.
2001	204 190	55,8	0,027	-1,673	-3 415,43
2002	225 810	45,5	0,020	-1,680	-3 793,27
2003	267 344	93	0,035	-1,665	-4 451,85
2004	355 113	63,4	0,018	-1,682	-5 973,52
2005	441 452	28,1	0,006	-1,694	-7 476,58
2006	544 153	114,4	0,021	-1,679	-9 136,20
2007	720 731	144,8	0,020	-1,680	-12 107,63
2008	948 056	336,9	0,036	-1,664	-15 780,05
2009	913 345	127	0,014	-1,686	-15 399,87
2010	1 120 585	87	0,008	-1,692	-18 962,95
2011	1 349 178	149,2	0,011	-1,689	-22 786,83
2012	1 459 096	224,3	0,015	-1,685	-24 580,33
2013	1 522 657	24,7	0,002	-1,698	-25 860,47
2014	1 566 728	344,1	0,022	-1,678	-26 290,28
2015	1 979 458	55,1	0,003	-1,697	-33 595,67
Σ	13 617 896	1 893,3	0,258	-1,442	-196 428,35

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Рівняння прямої має такий вигляд:

$$y = 141,540x - 90,607.$$

Таким чином, ВВП у 2025 році становитиме:

$$y = 141,540 \cdot 24 - 90,607 = 3\,306,353 \text{ млрд. грн.};$$

фінансування науки з усіх джерел має становити:

$$3\,306,353 \cdot 0,03 = 99,19 \text{ млрд. грн.};$$

зокрема, за рахунок державного бюджету:

$$3\,306,353 \cdot 0,017 = 56,21 \text{ млрд. грн.}$$

Як вище зазначалось, одними із пріоритетних напрямів подальшого розвитку аграрного виробництва є відродження галузі тваринництва та врегулювання відносин в сфері земельної реформи. Проте аналіз видатків Державного бюджету України за 2014 рік свідчить про недовиконання плану за цими напрямками на 58,2 та 40,2% відповідно. Досить мала питома вага даних видатків, а саме на розвиток тваринництва 6,7%, що складає 371,2 млн. грн., на проведення земельної

реформи 0,2%, що у вартісному вираженні становить 10,30 млн. грн.

Відповідно до розпорядження КМУ «Про передачу цілісних майнових комплексів навчальних закладів та державної установи до сфери управління Міністерства освіти і науки» від 4 лютого 2015 року № 87-р [11] питання підготовки фахівців аграрно-промислового комплексу покладено на Міністерство освіти і науки України. Таке рішення, на наш погляд, може дещо негативно позначитись на рівні підготовки наукових та виробничо-технологічних кадрів для аграрного виробництва. Тут потрібно буде більш координувати програми Міністерства освіти і науки з потребами Міністерства аграрної політики, що потребуватиме як додаткового часу, так і додаткових ресурсів.

Здійснення бюджетного фінансування розвитку аграрного виробництва, зокрема сільського господарства, потребує контролю за використанням цих ресурсів та оцінки ефективності їх використання. Досить ґрунтовно описано цей механізм М.Я. Дем'яненком.

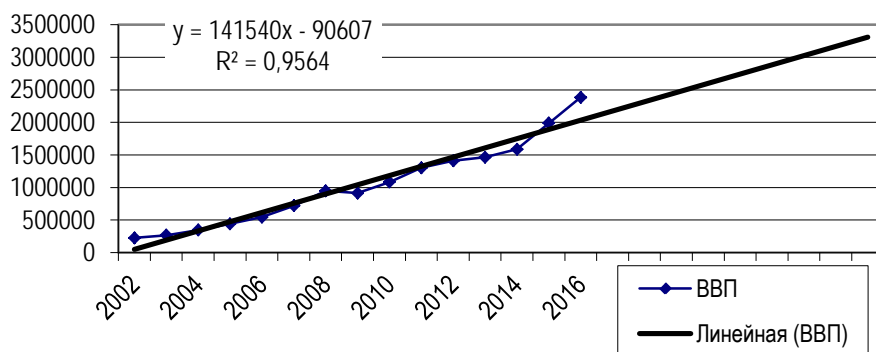


Рис. 1. Прогноз росту ВВП України до 2025 року, млн. грн.

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 3

Етапи економічних реформ в країнах світу

Країна	Етап	Роки	Реформи
Польща	I	1989-1990	Лібералізація цін, створення ринкових засад для розвитку підприємництва. Адміністративно-територіальна реформа.
	II	1990-1995	Лібералізація ЗЕД, приватизація.
Чехія	I	1990-1991	Лібералізація цін та ЗЕД, стабілізація національної валюти, приватизація, податкова реформа.
	II	1991-1993	Приватизація.
	III	1998-2000	Прискорення приватизації, нова податкова реформа – інституціональна, що спрямована на стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку країни.
Угорщина	I	1968-1973	Послаблення державного регулювання за виробничими відносинами.
	II	1973-1985	Лібералізація ЗЕД та цін.
	III	1986-1990	Приватизація та реформа банківської системи.
	IV	1991-1997	Економічні реформи у промисловості.

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

Зокрема, відповідно до «Методичних рекомендацій з визначення ефективності бюджетного фінансування розвитку сільського господарства», має використовуватись певна система критеріїв, що включають загальні оціночні (рівень рентабельності та окупність програм); опосередковані (розраховуються шляхом відношення одержаної за програмою валової продукції на одиницю відповідно до базового показника); безпосередньо оціночні показники (показники приросту на одиницю, що скориговані на коефіцієнт бюджетного фінансування, а саме урожайності/продуктивності, дохідності, прибутковості та показники приросту на 1 грн. бюджетних асигнувань доходу та прибутку) [12]. Окрім того, науковцем визначено, що після «зменшення загальної суми видатків державного бюджету на сільське господарство на 1% можна очікувати зменшення валової продукції сільського господарства на 0,57%» [12, с. 13]. Таким чином, під час прогнозування валової продукції сільського господарства як у вартісному, так і в кількісному вираженні потрібно враховувати цей параметр для визначення необхідних бюджетних асигнувань.

Всі перераховані вище шляхи покращення інвестиційної діяльності в Україні загалом та бізнес-середовища зокрема неможливі без загального реформування економіки. Реформування може відбуватись різними шляхами, як в більшості країн світу. Зокрема, виділяють такі види реформ за групами країн:

1) модернізація промислової та торговельної політики (Угорщина, Китай, деякі країни Східної Азії);

2) реформи в рамках програм міжнародних фінансових інститутів (країни Африки, країни, що мали соціалістичну модель економіки);

3) реформи, розпочаті під впливом міжнародних фінансових інститутів, але програми

згодом були скориговані (країни Латинської Америки) [13].

У країнах, зазначених у пункті 1 та 2, була також проведена уніфікована торгово-економічна лібералізація без урахування економічного потенціалу (табл. 3).

Проаналізувавши світовий досвід [10] державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності, ми дійшли висновку що реформування економіки потрібно здійснювати не лише з орієнтацією на світові тенденції, але й з урахуванням особливостей розвитку національної економіки. Зокрема, є необхідність в цілому комплексі заходів, спрямованих на подолання корупції і, як наслідок, подолання розвитку тіньової економіки. Згідно з даними Департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування (Відділ з питань економічної безпеки, детінізації економіки та статистики) [14] у 2015 році рівень тіньової економіки становив 47% до офіційного рівня ВВП України, що на 9% перевищує рівень 2010 року (рис. 2).

Найвищий рівень тіньової економіки за підсумками 2015 року у добувній промисловості (65%) та фінансовій і страховій діяльності (62%). Також лідирують переробна промисловість та операції з нерухомим майном (59 та 55% відповідно). Найнижчий рівень тіньової економіки у сільському, лісовому та рибному господарстві, а саме 10% у 2014 році та 9% у 2015 році [14, с. 11]. Тобто подолання такого негативного фактору, як корупція, що є першопричиною появи тіньової економіки та перешкодою для забезпечення інвестиційного клімату належного рівня, є одним із стратегічних напрямів реформування вітчизняної економіки в рамках розробки нової стратегії соціально-економічного розвитку. Це потребує не лише зусиль з боку бізнес-структур та державних органів у сфері

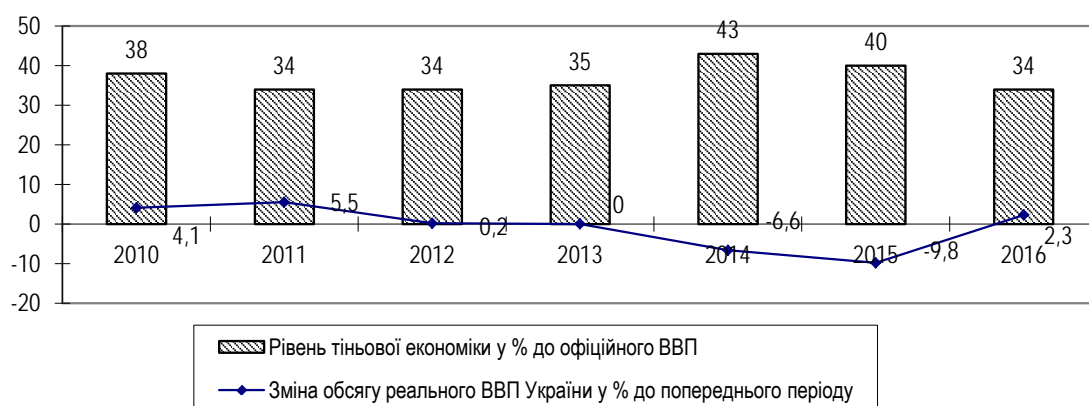


Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки України за 2010-2016 роки

Джерело: розроблено авторами на основі [14]

покращення культури ведення господарської діяльності, але й розробки нових та удосконалення наявних нормативно-правових актів, спрямованих на покращення інвестиційного середовища в країні.

На сучасному етапі розвитку інвестиційної діяльності в Україні рівень інституціонального забезпечення знаходиться на належному рівні, що дає змогу ефективно формувати стратегічні напрями розвитку аграрної сфери через забезпечення відповідних інвестиційних ресурсів.

Найбільш перспективним напрямом у формуванні ринку інвестиційних ресурсів АПК є створення ефективної системи співпраці між товаровиробниками та сільськогосподарськими підприємствами, а саме:

- розробка заходів щодо уникнення диспаритету цін шляхом створення ефективної логістичної системи товароруку на принципах економічності, ефективності, доцільності та економії ресурсу коштів та часу;

- на основі вже наявних нормативно-правових актів у сфері регулювання інвестиційної діяльності в Україні слід розробити комплекс заходів щодо стимулювання іноземного інвестора вкладати кошти на довгострокову перспективу;

- на основі вже сформованих принципів ведення економічної діяльності в Україні слід розробити моделі переходу на європейський рівень, зокрема щодо гармонізації:

- 1) законодавчих документів;

- 2) вимог стандартизації та сертифікації;

- 3) принципів введення підприємницької діяльності;

- 4) організаційних структур як виробничих, так і обслуговуючих підприємств аграрно-промислового комплексу;

- розробка комплексу заходів щодо удосконалення та розвитку інвестиційного клімату на засадах документів щодо інтеграції вітчизняного та європейського інвестиційного законодавства, зокрема у сфері захисту прав інвестора та в галузі валютного регулювання.

Висновки з цього дослідження. Як вдалось дослідити, однією з основних проблем аграрно-промислового виробництва є відсутність достатнього фінансування його роз-

витку. Значна зношеність основних засобів, а також недостатнє забезпечення кваліфікованими працівниками та інфраструктурних змін, незважаючи на пріоритетність цієї галузі народного господарства, породжують недостатність фінансового забезпечення, що вимагає в подальшому вирішення таких питань:

- оскільки основними джерелами надходження валютних ресурсів є імпорт (хоча раніше ми зазначали, що необхідно орієнтуватися на повний цикл виробництва, тобто імпортувати не сировину, а готову продукцію аграрного сектору, а також насамперед забезпечити внутрішній споживчий ринок, від імпорту ми не можемо повністю відмовитись; оскільки, окрім міжнародних допомог та позик, це є єдиним джерелом надходження валютних ресурсів), доцільно кошти від імпорту продукції аграрно-промислового комплексу спрямовувати саме на розвиток цієї галузі, пропорційно сформованої доданої вартості та структури торговельного балансу країни;

- податки та інші митні платежі, що стягуються державою, слід спрямовувати саме на розвиток аграрно-промислового комплексу, зокрема сільського господарства; розробку цього механізму необхідно покласти на Міністерство аграрної політики та продовольства України і Митну службу України з метою достовірного обліку та регулювання валютних надходжень;

- сформувати базу потенційних іноземних інвесторів, що сприятиме припливу іноземних інвестиційних ресурсів і, як наслідок, дасть змогу налагодити вітчизняне виробництво необхідної продукції сільськогосподарського машинобудування;

- в окремих випадках слід застосовувати політику протекціонізму для підтримки національного аграрного товаровиробника, а саме щодо виробництва національних засобів захисту рослин, добрив (азотних, фосфорних, калійних); розвитку галузі тваринництва та переробної галузі; формування машинобудівного комплексу сільськогосподарського призначення; переважного розвитку вітчизняного племінного та насіннєвого господарства та інших стратегічно важливих напрямів аграрного виробництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480
2. Про аграрні розписки: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Кириленко О.П. Місцеві фінанси / О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
5. Коденська М.Ю. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки / М.Ю. Коденська, А.В. Єремєєва // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 14-20.
6. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
7. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2012-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
8. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 3. – Ст. 25.
9. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: редакція від 30 листопада 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
10. Семиноженко В.В. Чи можливий в Україні інноваційний стрибок? / В.В. Семиноженко // Дзеркало тижня. – 2013. – № 17(114). – С. 13.
11. Про передачу цілісних майнових комплексів навчальних закладів та державної установи до сфери управління Міністерства освіти і науки: Розпорядження КМУ від 4 лютого 2015 року № 87-р.
12. Дем'яненко М.Я. Методичні рекомендації з визначення ефективності бюджетного фінансування розвитку сільського господарства / М.Я. Дем'яненко. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 20 с.
13. Гусєв Ю.В. Зарубіжний досвід проведення економічних реформ у країні та її регіонах / Ю.В. Гусєв, Н.В. Белікова // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 10. – С. 47.
14. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. І квартал 2015 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2016. – 23 с.
15. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Доронін О.А. Основні проблеми державного управління аграрної політики в сучасних умовах / О.А. Доронін // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 3(26). – С. 72-74.
17. Рижкова О.Ю. За бразильською системою / О.Ю. Рижкова // Пропозиція. – 2012. – № 210. – С. 12-13.

Економічна безпека в системі національної безпеки України

Цвігун Т.В.

кандидат економічних наук
Хмельницького національного університету

У статті досліджено місце економічної безпеки в системі національної безпеки України. Виділено основні загрози економічній безпеці. Проаналізовано основні складники економічної безпеки України: макроекономічний, виробничий, фінансовий, інвестиційний, енергетичний, демографічний, соціальний, продовольчий, науковий. Визначено основні напрями державної політики у сфері економічної безпеки країни.

Ключові слова: національна економіка, національна безпека, економічна безпека, загрози, державна політика.

Цвігун Т.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследуется место экономической безопасности в системе национальной безопасности Украины. Выделены основные угрозы экономической безопасности. Проанализированы основные составляющие экономической безопасности Украины: макроэкономическую, производственную, финансовую, инвестиционную, энергетическую, демографическую, социальную, продовольственную, научную. Определены основные направления государственной политики в сфере экономической безопасности страны.

Ключевые слова: национальная экономика, национальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы, государственная политика.

Tsvigun T.V. ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

The article is dedicated to the study of the economic security place in the system of national security of Ukraine. The main threats to economic security are identified. The main components of the economic security of Ukraine are analyzed: macroeconomic, productive, financial, investment, energy, demographic, social, food, scientific. The main directions of the state policy in the field of economic security of the country are determined.

Keywords: national economy, national security, economic security, threats, state policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах незалежності України, становлення її як демократичної держави, прагнення вступити до євроатлантичних структур, бути повноправним членом Європейського Союзу загроза різноманітних небезпек суттєво збільшується, саме тому проблема забезпечення національної безпеки є актуальною, а її розв'язання пов'язане з необхідністю мати єдину систему знань про національну безпеку, володіти ефективною методикою вивчення її структурних складників, а також методологічної бази для аналізу, оцінки і прогнозування, прийняття рішень у галузі управління національною економікою.

Концепція національної безпеки України базується на нормах Конституції України і визначає основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів та гарантування безпеки особи, суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. Конституційні норми стосуються різних видів безпеки, серед яких важливе місце займає

сама економічна безпека, оскільки з нею тісно пов'язані стабільний і динамічний розвиток національної економіки, її ефективність і конкурентоспроможність на внутрішньому і світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека країни нині перейшла до проблем, якими зацікавлені фахівці найрізноманітніших профілів, що працюють у сферах економіки, політики, права, міжнародних відносин, серед яких: В.Т. Білоус, О.Г. Данільян, Б.Ф. Заблоцький, Г.Ф. Костенко, В.А. Ліпкан, Н.Р. Нижник, Ю.В. Сачков, Г.П. Ситник, Ю.В. Тюленєва та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз економічної безпеки як частини системи національної безпеки України, оскільки вона стосується всіх боків життя держави, економіки і нації загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. ХХ ст. вважається тріумфом національних держав. За цей період кількість незалежних і самостійних держав збільши-

лася від 62 до 193, і їх безпека в світовому просторі набула характеру національної безпеки. Поняття національної безпеки вказує на те, що національна державність залишається основною формою політичної організації суспільства, а національна держава відіграє роль важливого суб'єкта міжнародних відносин.

Національна безпека будь-якої держави – це системна категорія права, політичної економії та політології, тісно пов'язана з категоріями територіальної єдності та недоторканості, агресії та примусу, економічної незалежності та економічного суверенітету тощо, тобто це здатність держави ефективно протидіяти впливу наявних чи потенційних загроз її існуванню і незалежному розвитку [1, с. 387].

Національна безпека стала важливим атрибутом зовнішньої, внутрішньої та військової політики в державах сучасного світу, зокрема й в Україні. Так, Верховною Радою України 16 січня 1997 р. було схвалено Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України, яка стала базою для створення Закону України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003. Окрім цього Закону, важливими нормативно-правовими актами сучасної України є Стратегія національної безпеки України від 26.05.2015 та Воєнна доктрина України від 24.09.2015, що передбачають створення нової системи забезпечення національної безпеки України як протидії актуальним загрозам.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про основи національної безпеки України», національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [2].

Відповідно до положень Стратегії національної безпеки України [3], основними напрямками державної політики національної безпеки України є відновлення територіальної цілісності України, створення ефективного сектору безпеки й оборони, підвищення обороноздатності держави, реформування та розвиток розвідувальних, контррозвідувальних і правоохоронних органів, реформування системи державного управління, нова якість антикорупційної політики, інтеграція в Європейський Союз, особливе партнерство з НАТО, забезпечення національної безпеки у зовнішньополітичній сфері, забезпечення економічної, енергетичної, інформаційної,

екологічної безпеки, забезпечення кібербезпеки і безпеки інформаційних ресурсів, забезпечення безпеки критичної інфраструктури.

Національна безпека України за сферами функціонування поділяється на державну, політичну, соціальну, економічну, інформаційну, екологічну, науково-технологічну, військову і т. д.

Важлива роль у системі національної безпеки будь-якої країни відводиться саме економічній безпеці як основі матеріального добробуту нації. Так, у США безпека країни забезпечується передусім станом економіки. Сильна економіка – основа лідерства США. Це, передусім, здатність мати сильну демократію, утримувати збройні сили, робити привабливими американські цінності для народів інших країн [4, с. 350]. В Україні пріоритетом національних інтересів у сфері економічної безпеки є створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя та добробуту населення.

У науковій літературі [1, с. 389] виділяють три важливі складники економічної безпеки: економічну незалежність, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку і прогресу, які, на нашу думку, мають підтримуватися за рахунок високої продуктивності праці і капіталу, високої ефективності виробництва національного продукту, високого рівня якості продукції та послуг, їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Економічна безпека передбачає спроможність національної економіки забезпечити свій незалежний розвиток, стабільність інститутів громадянського суспільства, достатній оборонний потенціал держави за різних несприятливих умов і подій, а також здатність країни захистити власні інтереси від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Для забезпечення економічної безпеки важливо відстежувати і оцінювати рівень загроз. Аналізуючи норми законодавства України у сфері національної безпеки [2], виділимо основні, на нашу думку, реальні та потенційні загрози економічній безпеці: істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу; ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки; нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки; відсутність ефективної програми запобігання фінан-

совим кризам; зростання кредитних ризиків; критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку; критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів; небезпечно для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки; неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій; критичний стан із продовольчим забезпеченням населення; неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження; «тонізація» національної економіки тощо.

Враховуючи вищезазначене, варто зупинитися на основних складниках економічної безпеки України – макроекономічному, виробничому, фінансовому, інвестиційному, енергетичному, демографічному, соціальному, продовольчому, науковому – і визначити їх стан.

Стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій, є макроекономічною безпекою країни. Основним макроекономічним показником економіки країни є ВВП (валовий внутрішній продукт), який відображає ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, виготовлених за рік у всіх галузях економіки. Розрізняють номінальний ВВП (виражається в поточних (фактичних) цінах даного року) і реальний ВВП (виражається у цінах попереднього (або будь-якого іншого базового) року (з поправкою на інфляцію)). За даними Міністерства фінансів України, протягом років номінальний ВВП України має постійну тенденцію до зростання: у 2013 р. – 1 454,9 млрд. грн., у 2014 р. – 1 566,7 млрд. грн., у 2015 р. – 1 979,5 млрд. грн., у 2016 р. – 2 383,2 млрд. грн. [5].

Зростання обсягу номінального ВВП у 2014 р. порівняно з 2013 р. сягнуло майже 111,7 млрд. грн., водночас «обсяг реального ВВП у 2014 р. впав на 40 млрд. грн. і зрівнявся з показником реального ВВП 2012 р. Тенденція збільшення номінального ВВП разом зі скороченням реального продовжується і в 2015 р.» [6].

Зростання номінального ВВП і падіння реального відбувається під час інфляції. Крім того, інфляція має не тільки монетарний характер через девальвацію гривні, однією з найважливіших причин інфляційного сплеску є катастрофічне зростання тарифів на комунальні послуги, яке відбулося в 2016 р. У підсумку скорочується купівельна спроможність населення та падає рівень життя.

Фундаментальним складником національної безпеки є виробнича безпека, дотримання якої є передумовою успішного функціонування реального сектору економіки. Розглянемо основні індикатори виробничої безпеки України, розраховані за даними Державної служби статистики [7] (табл. 1).

За даними табл. 1 можна зробити висновок про те, що не дотримуються нормативні значення усіх індикаторів. Якщо частка переробної промисловості близька до порогового значення, то частка машинобудування в загальній структурі майже вдвічі менша за нормативну.

Враховуючи те, що виробнича безпека є базовою, реформування у цій сфері потребує особливої уваги. Пріоритетними завданнями мають бути підвищення частки обробної промисловості та машинобудування у промисловому виробництві, підвищення рентабельності операційної діяльності промислових підприємств, оновлення основних засобів промисловості і т. д.

Реальний стан сучасної української економіки дає можливість визначити орієнтири щодо меж економічної безпеки у сфері фінансів. Важливим складником фінансової без-

Таблиця 1

Основні індикатори виробничої безпеки України

Індикатори виробничої безпеки	Порогове значення	Роки		
		2013	2014	2015
1. Частка у промисловому виробництві переробної промисловості, %	не менше 70	61,8	63,3	64,1
2. Частка у промисловому виробництві машинобудування, %	не менше 20	8,62	7,13	6,5
3. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	не менше 5	3,0	1,6	0,9
4. Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	не більше 35	56,9	60,3	76,9

пеки є боргова безпека. Аналізуючи динаміку обсягу державного боргу України за 2013-2015 рр., відзначимо тенденцію до зростання даного показника на 988,1 млрд. грн. [7]. Така динаміка є негативною, оскільки наслідками збільшення державного боргу є зростання інфляції, випередження цін над виплатами заробітних плат, залежність від кредиторів, девальвація грошової одиниці і, як наслідок, погіршення якості життя населення. Основною причиною зростання обсягу державного боргу України є те, що кошти, отримані від державних запозичень, спрямовувалися не на стимулювання розвитку вітчизняної економіки, а на фінансування поточних потреб державного бюджету України.

Рівень інвестиційного складника економічної безпеки країни за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку. Так, прямі інвестиції з країн світу в економіку України з 2010 до 2014 р. зросли на 14 711,1 млн. дол. США. Проте в 2014-2016 рр. даний показник мав тенденцію до зниження – на 17 519,5 млн. дол. США [7]. Зниження інвестиційної привабливості нашої країни зумовлене передусім недосконалою законодавчою базою, політичною нестабільністю та низьким рівнем захищеності інвестора. Для поліпшення інвестиційного клімату в Україні необхідно підвищити рівень загального розвитку регіонів та інвестиційної інфраструктури, поліпшити демографічні характеристики, вдосконалити нормативно-правову базу інвестування, створити систему гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів і т. д.

Енергетична безпека країни дає змогу задовольняти потреби в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки. Україна задовольняє свою потребу у паливно-енергетичних ресурсах за рахунок імпорту. Одним із найвагоміших факторів забезпечення енергетичної безпеки є частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави. На жаль, протягом 2013-2015 рр. видобуток вугілля скоротився на 43 952,8 тис. т, нафти – на 589,2 тис. т, газу – на 1 102,2 млн. м куб., виробництво електроенергії – на 35 929,6 млн. кВт/год. [8]. Без зміни структури вітчизняного виробництва, без упровадження енергозберігаючих технологій Україна й надалі змушена буде залежати від імпорту нафти і газу, втрачаючи

значні кошти. Питання зниження енергозалежності частково може бути вирішене через формування ефективної програми енергозбереження та розвитку альтернативної енергетики в Україні.

Окрім зазначених загроз економічній безпеці України, значне місце відводиться тінізації національної економіки. Хоча тіньова економіка є більш гнучкою і динамічною, ніж легальна, має здатність швидко заповнювати ніші економічного простору та створювати додаткові робочі місця, насичує ринок товарами і послугами, збільшує доходи частини населення, посилює конкурентну боротьбу, проте має негативний вплив на національну економіку: зменшуються доходи державного бюджету, зростає зовнішній і внутрішній борг, збільшується тіньовий капітал, зменшується інвестиційна привабливість держави тощо.

За різними оцінками, рівень тінізації економіки становить у розвинених країнах від 8% ВВП, у країнах із перехідною економікою – понад 20% ВВП, у країнах, що розвиваються, – 40% ВВП. Допустимим є масштаб тіньової економіки в розмірах 5-10% ВВП, що не має істотного впливу на соціально-економічні процеси та не викликає суттєвих порушень в економіці. За офіційними даними, в Україні в 2016 р. спостерігається високий рівень тінізації економіки – 34% [9]. Розширення тіньової економіки до таких розмірів призводить до розбалансованості окремих сфер економіки, зумовлює невідповідність проведення технічного переоснащення, скорочення інвестицій, зниження продуктивності праці, подальше зростання тіньового сектора. При цьому держава втрачає свої контролюючі, регулюючі та інші соціально важливі функції, що неминуче призводить до криміналізації суспільства і зростання організованої злочинності.

Сучасна демографічна ситуація в Україні є реальною загрозою її національній безпеці. Кількість населення в нашій державі щороку скорочується. За даними Державної служби статистики України, за 2014-2016 рр. чисельність населення скоротилася на 2 млн. 841 тис. осіб [7]. Активно розвивається процес депопуляції населення, особливістю якого є низький рівень народжуваності та високий рівень смертності. Так, у 2016 р. кількість живонароджених становила 397 тис. осіб, померлих – 583,6 тис. осіб. Бачимо, що смертність значно перевищує народжуваність. Рівень смертності населення безпосередньо пов'язаний із таким важливим демографічним показни-

ком, як тривалість життя. Середня тривалість життя в Україні для жінок – 76 років, для чоловіків – 67 років [7].

Тривожні демографічні процеси спостерігаються також унаслідок трудової міграції населення країни за кордон. Для здійснення трудової діяльності за кордоном перебувають близько 700 тис. громадян України [10].

Всі ці процеси є наслідком напруженої ситуації в країні, воєнних дій, скрутного економічного становища, нерозвиненої соціальної інфраструктури, низьких зарплат. Така ситуація породжує негативні як економічні, так і соціальні наслідки, основним з яких є порушення демократичних засад існування ринкової економіки та права людини на достойне життя. Забезпечення демографічної безпеки має стати одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері національної безпеки.

Демографічна безпека тісно пов'язана із соціальною безпекою і здатністю держави забезпечити гідний та якісний рівень життя населення. Конституція України визнає людину, її життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпеку найвищою соціальною цінністю.

Із розвитком ринкових відносин в Україні виникло значне розшарування суспільства за рівнем матеріального добробуту, яке є наслідком нерівності в розподілі доходів населення. Бідність і соціальна нерівність є однією з найбільших проблем сучасності. Особливість бідності в Україні полягає у значному скороченні доходу більшості населення.

Щорічні дослідження рівня добробуту та процвітання громадян британського інституту The Legatum показали, що Україна знаходиться на 107-му місці [11]. Найгірші показники у таких сферах, як ефективність уряду; демократія і верховенство права; рівень безпеки; соціальна сфера. Результати цих досліджень показали, що поряд зі зростанням сукупних статків населення світу протягом 2016 р. на 3,5 трлн. дол. (середній показник на одну людину становить 52,8 тис. дол.) рівень добробуту громадян України, навпаки, знизився на 19%. Однією з основних причин падіння є зниження курсу гривні. Бюджет України на 2017 р. містить у собі загрози подальшої інфляції та посилення фінансового тиску на підприємництво в країні, зменшення кількості робочих місць, зниження реальних доходів пенсіонерів. Підвищення мінімальної зарплати до 3 200 грн. не вирішує проблеми бідності працюючих, натомість зростають ризики інфляції, зростання цін, банкрутства малих підприємств, на які зростає податковий тиск [11].

Одним із суттєвих чинників, що впливає на соціально-економічне становище населення (визначає його бідність і масштаби трудової міграції за межі України), є безробіття населення. У найрозвинутіших країнах припустимий рівень безробіття сягає 5%. Рівень безробіття населення України становив у 2013 р. 7,7% до кількості економічно активного населення працездатного віку, у 2014 р. – 9,7%, у 2015 р. – 9,5%, у 2016 р. – 9,7% [7]. Вирішення проблем безробіття на ринку праці України, на нашу думку, можливе за рахунок формування нормативно-правової бази у сфері зайнятості населення, підвищення якості робочої сили, збереження і створення робочих місць, сприяння розвитку підприємництва та самостійної зайнятості населення, розв'язання проблем зайнятості населення у сільській місцевості тощо.

Продовольча безпека держави є важливим складником економічної безпеки, оскільки визначає ступінь забезпеченості населення країни екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково обґрунтованими нормами і доступними цінами за збереження і поліпшення середовища проживання.

Продукти харчування у життєвій діяльності людини відіграють особливу роль. Населення України забезпечується продуктами харчування вітчизняного виробництва на 50%. Великі адміністративно-промислові центри на 70-80% залежні від зовнішнього постачання [12]. При цьому продукти, що постачаються з-за кордону, не завжди є екологічно чистими, мають консерванти і добавки, заборонені до вживання в країнах-виробниках.

Негативними характеристиками продовольчої безпеки є зниження купівельної спроможності населення, недосконале державне регулювання зовнішньої торгівлі продовольством, неналежні умови для стабільного функціонування ринку продовольства, відсутність умов для стабільного зростання обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, у тому числі й картоплі.

В Україні основними напрямками досягнення продовольчої безпеки повинні бути: забезпечення постачання продовольства в таких обсягах, які могли б забезпечити здорове і повноцінне харчування населення; самозабезпечення продукцією сільськогосподарства; підтримка і захист державою вітчизняних товаровиробників.

Одним зі стратегічних елементів національної безпеки є рівень розвитку науки. Нині

в науку з бюджету виділяється найменша кількість коштів за всі роки незалежності. Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт із держбюджету за 2013-2015 рр. скоротилися на 547,9 млн. грн. (на 11,5%) [7]. Інвестиції в науку й освіту є системоутворюючим фактором економічного зростання, оскільки створюють потужний базис для майбутнього прогресу.

Враховуючи зазначене, для забезпечення економічної безпеки необхідно проводити державну політику в цій сфері, враховуючи окреслені раніше загрози. Основним координаційним органом державної влади, який стоїть на чолі всієї системи національної безпеки України, є Рада національної безпеки і оборони України при Президентові України. Рада безпеки створює міжвідомчі комісії з питань державної політики у сфері безпеки особистості, суспільства, держави. Відповідають за економічну безпеку підрозділ контррозвідального захисту інтересів держави у сфері економічної безпеки при Службі безпеки України, Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство аграрної політики та продовольства України тощо.

Державна політика національної безпеки в економічній сфері, відповідно до норм законодавства України про національну безпеку [2], повинна передбачати:

- 1) забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- 2) прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;
- 3) удосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;
- 4) подолання тінізації економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення впливу капіталів за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси;
- 5) забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабіль-

ності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;

6) здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

7) забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

8) забезпечення продовольчої безпеки;

9) захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

10) посилення участі України в міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції в європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Одним із найважливіших завдань, які стоять перед нашою державою, є створення надійної системи забезпечення економічної безпеки як складової частини цілісної системи гарантування національної безпеки України. Держава як гарант захисту національних економічних інтересів повинна постійно досліджувати як реальні, так і перспективні загрози економічній безпеці та визначати механізми її захисту для забезпечення розвитку соціально орієнтованої національної економіки.

Висновки з цього дослідження. Досліджуючи особливості економічної безпеки в системі національної безпеки України, автором виділено основні загрози економічній безпеці, на основі яких сформовано основні складники економічної безпеки України: макроекономічний, виробничий, фінансовий, інвестиційний, енергетичний, демографічний, соціальний, продовольчий, науковий. Ураховуючи окреслені загрози, визначено основні напрями державної політики у сфері економічної безпеки країни. За нинішніх умов на всі складники економічної безпеки вплив має військова безпека нашої країни, тому в подальших дослідженнях важливо розглянути співвідношення економічної безпеки з військовою та їх взаємозв'язок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національна економіка: [підручник] / За ред. проф., к. е. н. П.В. Круша; 2-е вид. – К.: Каравела, 2008. – 428 с.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 р. «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran14#n14>
4. Ліпкан В.А. Національна безпека України: [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан. – К.: Кондор, 2008. – 552 с.
5. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>
6. Гольдарб М. ВВП України та його вплив на життя українців / М. Гольдарб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/mgoldarb/article/18880.aspx>
7. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Стучинська Н.П. Енергетична безпека України: сутність і можливості реалізації / Н.П. Стучинська // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 9. – С. 108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2016/23.pdf
9. У Мінекономрозвитку України вважають, що рівень тіньової економіки значно знизився / Рубрика економіка телеканалу Zik [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/news/2017/07/04/u_minekonomrozvytku_ukrainy_vvazhayut_shcho_riven_tinovoї_ekonomiky_znachno_1125619
10. Міграція як чинник розвитку в Україні: дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні. – К.: МОМ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
11. Бідність – головна загроза безпеці громадян у 2017 р.: аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uire.org.ua/wp-content/uploads/2017/02/bidnist.pdf>
12. Ульяновченко А.В. Продовольча безпека – основа національної безпеки держави / А.В. Ульяновченко, Н.В. Прозорова // Конгрес світ. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

УДК 332.133.6

Організація діяльності кластерів у напрямі вдосконалення управління виробничими ресурсами

Юринець З.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету
імені Івана Франка

У статті проведено дослідження особливостей формування кластерів у ракурсі забезпечення економічних процесів. Для підвищення ефективності організації діяльності кластерів доцільна оптимізація процесів створення і використання ресурсного потенціалу. Запропоновано інформаційну модель процесу забезпечення та організації діяльності кластера в контексті системи управління виробничими ресурсами.

Ключові слова: кластер, виробничі ресурси, система, управління, потенціал.

Юринець З.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛАСТЕРОВ В НАПРАВЛЕНИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье проведено исследование особенностей формирования кластеров в ракурсе обеспечения экономических процессов. Для повышения эффективности организации деятельности кластеров целесообразна оптимизация процессов создания и использования ресурсного потенциала. Предложена информационная модель процесса обеспечения и организации деятельности кластера в контексте системы управления производственными ресурсами.

Ключевые слова: кластер, производственные ресурсы, система, управление, потенциал.

Yurynets Z.V. ORGANIZATION OF CLUSTER ACTIVITIES FOR PRODUCTION RESOURCES MANAGEMENT IMPROVEMENT

Article is devoted to study of the features of the clusters formation to ensure economic processes. In order to increase the efficiency of the cluster activity organization, it is expedient to optimize the processes of resource potential creation. The information model of the process of providing and organizing the cluster activity in the context of production resources management system is proposed.

Keywords: cluster, production resources, system, management, potential.

Постановка проблеми. Створення та організація діяльності кластерів є однією з можливостей інтеграції виробничих ресурсів для реалізації технологічного, економічного підйому регіонів та країни загалом і одним з основних інструментів оздоровлення усіх соціально-економічних сфер суспільства.

У нашій країні процес реалізації кластерного механізму ще не набув системного характеру. На етапі становлення в більшості регіонів України знаходиться значна кількість кластерів у різних галузях економіки. Варто відзначити, що в Україні швидше відбувається розвиток неформальної кластеризації, яку проводять успішні підприємці, напрацьовуючи свої ланцюжки і схеми [6]. Як свідчить багаторічний успішний досвід провідних країн Заходу та Сходу, кластерна політика може протистояти небажаним негативним економічним наслідкам, спричиненим глобальною фінансовою кризою, сприяти посиленню кон-

курентоспроможності підприємців-виробників і повному використанню регіонального виробничого потенціалу. За цих умов необхідне створення стимулюючих обставин для формування нових форм інтеграції, кооперації, співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню кластерів та їх ролі у прискоренні розвитку економіки країни і регіонів присвячено роботи видатних зарубіжних та українських учених: Й. Шумпетера, Г. Хосперса, М. Портера, Б. Ейшхайма, С. Енделстофта, С. Соколенко, Д. Лук'яненка, Ю. Бажала, З. Варналія, М. Войнаренко, В. Чужикова, С. Колодинського та ін. Суттєвий внесок у дослідження теоретичних і прикладних питань управління ресурсами здійснили такі науковці: А. Бреславцев, М. Іванов, Н. Конищева, В. Коршунов, Д. Липницький, О. Лапко, В. Микитенко, А. Невелєв, П. Орлов, А. Оксанич, І. Подольний, Я. Роз-

енберг, В. Сіренко, Г. Соколовська, Р. Фатхутдінов, М. Чумаченко та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей формування кластерів у ракурсі забезпечення економічних процесів, запропонування інформаційної моделі процесу забезпечення та організації діяльності кластера в контексті системи управління виробничими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластерний механізм розглядають як індустріальний комплекс на підґрунті концентрації виробничих мереж, постачальників та споживачів, співпраці та злагоджених дій усіх ланок техніко-організаційно-маркетингового ланцюга вартості [1]. Діяльність кластерів дає змогу для держави встановити темпи розвитку основних видів економічної діяльності та місце країни у міжнародному поділі праці, можливість рівноправного економічного співробітництва з провідними державами світу.

Першочергове місце в системі кластеризації відведено органам влади, оскільки їхні функції полягають у створенні належних умов для розвитку інфраструктури та кластерів зокрема, надання підтримки завдяки реалізації програм різних ієрархічних рівнів, організації наукових досліджень, формуванні нормативно-законодавчої основи тощо.

Кластери об'єднують у три головні категорії: макрокластер (на державному рівні), регіональні кластери (на рівні області, групи областей), локальні кластери (на рівні району, міста, села). Успіх кластеру передусім залежить від чіткої, ефективно реалізованої державної та регіональної політики. Й досі влада окремих регіонів не спроможна однозначно визначити, які види економічної діяльності, сфери й яких підприємців-виробників доцільно ввести у спектр державної підтримки. У тому разі, коли регіональні та державні цілі кластерної політики можуть бути споріднені, то інструменти їхнього досягнення, безумовно, будуть залежати від особливих рис кожної території. Для цього доцільно формувати ефективні «кластерні стратегії», які б ґрунтувалися на центрах ділової активності, «точках зростання», зосереджуючи зусилля на стимулюванні наявних організаційних структур, створенні нових мереж суб'єктів господарювання, залучення до участі в них державних представників.

Однак окремі країни, як і наша держава, зосередивши ресурси на розвитку популярних напрямів, продемонстрували неефективність свого вибору, неспроможність результативної

кластерної взаємодії та зазнали поразок. Це стосується насамперед високотехнологічної, інноваційної діяльності, біо- та нанотехнологій, створення інформаційних технологій. Зосередження наприклад, лише на високотехнологічних кластерах може призвести до надходження надмірних інвестицій у вже винайдені технології, надлишку виробничих потужностей тощо. Проблема елементарного копіювання нових технологій не є ефективним шляхом виходу із ситуації економічного застою.

Завдяки чималому різноманіттю економічних, науково-технологічних, географічних чинників не має єдиної універсальної моделі формування інноваційних кластерних систем та їх конкретної форми. Його розміри, організаційна структура і система управління повинні визначатися ресурсним потенціалом та забезпеченням і координуватися спеціальною групою [1].

Процес функціонування та розвитку кластерів в умовах інтенсивного розвитку НТП зумовлений застосуванням якісного креативного підходу. Досягнення стратегічних цілей кластерів потребують обґрунтування результативних та ефективних управлінських рішень щодо забезпечення виробничими ресурсами. Вдосконалення управління виробничими ресурсами зумовлене, насамперед, сталим інноваційним розвитком підприємств, регіонів та країни загалом, а також станом кваліфікації та компетенцій персоналу, які слугують найважливішим ресурсом.

Для підвищення ефективності організації діяльності кластерів доцільна оптимізація процесів створення і використання ресурсного потенціалу, формування системи управління виробничими ресурсами.

Створення системи управління виробничими ресурсами кластеру передбачає виявлення та управління ресурсним потенціалом учасників кластерної взаємодії, стратегічними можливостями, які спроможні підвищити конкурентоспроможність кластеру, встановити резерви розвитку. Формування цієї системи зумовлене виробленням ресурсних стратегій, обґрунтуванням допустимих рівнів ризику за використання ресурсів, ураховуючи максимально можливу віддачу.

Організація системи управління виробничими ресурсами повинна здійснюватися на усіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Управління виробничими ресурсами на стратегічному рівні неможливе без урахування тих процесів, які відбуваються у навколишньому середовищі. Також у межах

розроблення інструментів і засобів організації системи управління виробничими ресурсами доцільно розглядати й процеси забезпечення на регіональному та державному рівнях.

Етапами процесу забезпечення розвитку та організації діяльності кластера на макро- і мезорівнях є:

- формування науково-методологічних основ, системоутворюючого підґрунтя розвитку кластерів;
- створення системи управління виробничими ресурсами;
- формування та вдосконалення структури розвитку кластерів.

Інформаційна модель процесу забезпечення та організації діяльності кластера в контексті системи управління виробничими ресурсами на макро- і мезорівнях наведена на рис. 1.

Досі неоднозначною у вирішенні є комплексна проблема оцінки функціонування кластерів. Розв'язання цього питання може включати декілька послідовних напрямів: ідентифікація кластера (першочергова оцінка), оцінка діяльності кластера, встановлення і вимірювання

зв'язку між проведенням кластерної політики та її впливом на кластер (його елементи), визначення зв'язку між діяльністю кластера і його впливом на розвиток території, формування єдиної бази щодо порівняння діяльності різнопланових кластерів [2]. Важливим аспектом є визначення засобів дослідження, індикаторів, критеріїв та підходів до оцінювання ресурсозабезпечення, створення та постійне вдосконалення єдиної інформаційної бази.

Ресурсне забезпечення стратегічного розвитку кластерів має відбуватися у відповідній формі, підґрунтям якої будуть ресурсні стратегії. Розроблення ресурсних стратегій повинне сприяти вирішенню завдань: установлення перспективних потреб учасників кластерної взаємодії у виробничих ресурсах; розроблення прогресивних норм затрат ресурсів; формування заходів і дій для оптимального використання виробничих ресурсів; застосування оптимальних способів утілення ресурсних стратегій.

Як свідчить досвід розвинутих країн, важливо для підтримки підприємництва в межах кластерного підходу здійснювати орієнта-



Рис. 1. Інформаційна модель процесу забезпечення та організації діяльності кластера в контексті системи управління виробничими ресурсами

цію на посилення інтеграційних процесів між навчальними закладами, науково-дослідними організаціями та підприємствами для проведення спільних досліджень і розробок, передачі інновацій, підготовки персоналу тощо [3].

Формування регіональних програм стимулювання бізнес-середовища кластеру доцільно виокремити в програмі тренінгів, навчання підприємництва, підтримки великим бізнесом, органами влади та ВНЗ тощо. В Україні превентивним заходом може стати об'єднання зусиль місцевих та закордонних ВНЗ, органів державної влади та підпорядкованих інституцій, різних суб'єктів господарювання, зокрема інноваційних підприємств, центрів трансферу технологій тощо.

Нині в Україні функціонує більше 20 кластерів, однак усі вони створені без підтримки держави. Не виправдалися очікувані прогнози, що стосувалися впровадження кластерної моделі розвитку окремих галузей промисловості регіону, особливо в галузі машинобудування та приладобудування [5]. Наша держава та її регіони, маючи всі необхідні умови для створення та впровадження кластерного механізму, володіючи потужною ресурсною базою, на жаль, не використовують перспектив розвитку цієї організаційної структури.

Суттєвих негативних наслідків щодо реалізації кластерних взаємодій завдають фінансово-економічні, політичні кризи. Перевагою кластерної моделі розвитку є унікальна можливість прискорити інноваційний розвиток на всіх ієрархічних рівнях, залучити інвестиції, розробляти та освоїти нові технології, види продукції, підсилити конкурентоспроможність територій, зумовити розширення можливостей на міжнародних ринках.

Першочерговими завданнями у напрямі розвитку кластерів повинні стати:

- перегляд, удосконалення та розвиток ефективної нормативно-законодавчої бази для поступу різних видів кластерів, зокрема інноваційних, завдяки реалізації заходів фінансової, податкової, амортизаційної та митної політики, узгодження у часі процесів ухвалення та введення в дію нормативних актів для подальшої розбудови регіональної інфраструктури;

- стимулювання кооперації між приватним і державним секторами, забезпечення процесу співпраці й інтеграції всіх суб'єктів кластерного механізму,

- впровадження чітких і результативних дій комерціалізації нововведень, посилення інноваційної спроможності територій;

- упровадження ефективної системи управління виробничими ресурсами учасників кластерної взаємодії;

- розроблення та втілення стратегії класифікації на державному рівні, регіональних програм та проектів формування інноваційних кластерів;

- забезпечення функціонування регіональної мережі консультаційних центрів, інформаційно-пошукових систем, відпрацювання низки навиків у формуванні та вдосконаленні функціонування системи інформаційної, маркетингової та фінансової підтримки, центрів юридичних консультацій щодо захисту прав інтелектуальної власності тощо;

- розвиток співпраці кластерів України з аналогічними об'єднаннями інших країн на різних рівнях.

Одним з елементів успішного розвитку всіх організаційних структур є найголовніший виробничий ресурс – висококваліфіковані кадри. Важливо налагодити організацію підготовки фахівців зі стратегічного менеджменту, управління стратегічними та технологічними змінами, зокрема правами інтелектуальної власності; формування новітнього комплексу навчання менеджерів і персоналу, задіяного в кластерах; створення мотиваційних механізмів фінансування витрат на навчання тощо. Чималу увагу доцільно приділити проведенню інформаційно-навчальної роботи у сфері підприємництва, серед представників місцевих рад і громадських організацій, здійсненню навчально-організаційних заходів для налагодження тренінгів, семінарів, міжнародних конференцій щодо наукового підґрунтя кластеризації.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах постійних конкурентних протистоянь ефективна організація кластерної діяльності має відштовхуватися від безперервного відстеження напрямів удосконалення системи управління виробничими ресурсами. Основним завданням державних механізмів розвитку економіки має стати ініціатива впровадження кластерних моделей, що дасть можливість забезпечити перехід економіки регіонів до моделі сталого розвитку на інноваційній основі; підвищити конкурентоспроможність економіки та ефективність управління кластерними системами на всіх ієрархічних рівнях; створити додаткові робочі місця; збільшити частку конкурентоспроможної продукції; активізувати всі види підприємництва, зокрема малий та середній бізнес; забезпечити вплив інвестицій та доступ підприємства до інформації у сфері новітніх наукових розробок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ганущак Л.М. Дослідження організаційно-правових форм управління інноваційним потенціалом підприємств / Л.М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 217-226.
2. Ляшенко В.И. Трансграничное сотрудничество и перспективы формирования нанотехнологических кластеров / В.И. Ляшенко, И.В. Жихарев, Т.Ф. Бережная // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4. – С. 146-164.
3. Мартиняк І.О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні / І.О. Мартиняк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 54-62.
4. Науковці й експерти України задля подолання кризи об'єднуються навколо ідеї кластеризації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sevastopol.osp-ua.info/>.
5. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / С.И. Соколенко – К.: Колос, 2002. – 546 с.
6. Формування кластерної політики регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/activities/news/rvamu>
7. Харингтон Дж. Совершенство управления ресурсами / Дж. Харингтон; пер. с англ. А.Л. Раскина, В.В. Шахлевича; под науч. ред. В.В. Брагина. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 352 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

UDC 339.138

Development of social marketing in modern conditions of enterprise activities**Bezugla L.S.**PhD Governance, Associate Professor,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economics University

The main aspects of social marketing in today's business environment and the problems of using the concept of social and ethical marketing business, tendencies, and orientations of social marketing that will lead to the formation of social competitive advantage, grounded problems that raise the efficiency of social marketing are considered in the article.

Keywords: social marketing, concept of social and ethical marketing, entrepreneurial activity, social responsibility, competitiveness.

Безугла Л.С. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто головні аспекти соціального маркетингу в сучасних умовах ведення бізнесу та проблематику використання концепції соціально-етичного маркетингу в підприємницькій діяльності, виявлено тенденції та орієнтири розвитку соціального маркетингу, що призведуть до формування соціальних конкурентних переваг підприємства, обґрунтовано проблеми, які сприяють підвищенню ефективності функціонування соціального маркетингу.

Ключові слова: соціальний маркетинг, концепція соціально-етичного маркетингу, підприємницька діяльність, соціальна відповідальність, конкурентоспроможність.

Безуглая Л.С. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены основные аспекты социального маркетинга в современных условиях ведения бизнеса и проблематику использования концепции социально-этичного маркетинга в предпринимательской деятельности, выявлены тенденции и ориентиры развития социального маркетинга, которые приведут к формированию социальных конкурентных преимуществ предприятия, обоснованно проблемы, которые способствуют повышению эффективности функционирования социального маркетинга.

Ключевые слова: социальный маркетинг, концепция социально-этичного маркетинга, предпринимательская деятельность, социальная ответственность, конкурентоспособность.

Formulation of the problem in general.

The present dictates new principles and conditions of entrepreneurship, where the use of social marketing and social responsibility as a determinant character becomes some of the aspects of competitiveness [2].

The urgency of the research expressed that the phenomenon of social marketing – a relatively new trend that can not only strengthen the position of marketing in today's world but also expand the range of problems that can be solved by using the marketing approach to building a balanced and sustainable development.

The modern concept of social marketing is the most important, fundamentally new, crea-

tive approach to the regulation of social change and social processes in a democratic, informational society.

Recently, more and more companies are beginning to deal with the problems of society. The days, when it was possible to succeed by satisfying the demand of consumers, had gone. To have good public image businesses are forced to solve the problems of society [3].

Social marketing penetrates into various areas where social harmony and social recovery are a top priority.

Analysis of recent research and publications. In 1970 the idea of using marketing was emerging in order to help people acquire good habits that would generally benefit consumers

and society. The new marketing application was called social marketing [3].

The modern scientific literature contains contradictory definitions of the «social marketing» category. Some experts believe that it is the use of marketing tools in the social sphere, others believe that refers to «market research and marketing activities in the context of an integrated social system».

The best way the main causes and circumstances of social marketing theory to explain are the words of P. Kotler, the classic of marketing, who the first introduced into scientific use the Social Marketing concept: «When I started working, all were convinced that marketing is the selling soups, beans, and other food. I started to say that marketing concerns any sale: you can invite tourists to your city, and this is the marketing of the locality; you can try to warn people of smoking – and this is a marketing of a certain way of life. I decided to call it social marketing» [4].

O. Holmes states that social marketing involves the delivery of goods, services, programs or information to the public, and its purpose is to solve an existing social problem [5].

In most publications, social and ethical marketing is identified with environmental marketing. For example, Ivanova O.A. notes that «social and ethical marketing under the influence of environmental management in the 90s changed and became the environmental marketing.» It is important to clarify this issue because ecology is only one facet of social-ethical marketing and not fully disclose its merits.

Formulating the goals of the article (statement of the task). The purpose of the article is to substantiate the need for the development of social marketing and to identify the specifics of the practical use of the concept of social and ethical marketing in the activities of enterprises. The task of this work is to consider entrepreneurship within the concept of social and ethical marketing.

Presentation of the main research material. Changing social and economic relations is a further development of the concept of marketing, the guideline of which is a person. Thus, the evolution of marketing led to the emergence of its latest concept – social marketing.

Despite the interest in the concept of social marketing, the level of its theoretical development is now far from the desired. So far, it is a set of totally weakly interrelated theoretical models and practical technologies. Among them, first of all, are outstanding developments devoted to

problems of non-commercial marketing, political marketing, and public marketing.

Some works are directly related to the use of marketing mechanisms in the fields of education, health care, sports, culture, ecology, etc. [3].

Social Marketing is development, implementation, and monitoring of social programs aimed at improving the perception of the target audience of social ideas, movements or practical social actions to promote the improvement of life of the individual and society as a whole.

Social marketing uses methods and principles of general marketing to optimize existing social measures and transform them into effective programs with a more developed communicative component that more closely responds to the needs of the target audience.

Social marketing covers practically all areas of the company. Many researchers confuse social marketing with charity. The task of social marketing is to strengthen the brand in the eyes of consumers [7].

In most cases, the goal of social marketing is to solve an existing social problem, to promote the life of an individual and society as a whole.

The main subjects of social marketing are:

- the state (various bodies of state power and local self-government);
- non-profit and non-governmental organizations;
- representatives and participants of entrepreneurial activity;
- people.

The objects of social marketing are:

- society;
- population groups;
- each individual individually.

The main tools of social marketing are:

- fundraising (for non-profit organizations);
- sales promotion (for the commercial sector)
- organizing special promotions of brand-sponsors (joint actions of civic organizations and commercial companies).

The main features of social marketing include:

- implementation of a systematic process of planning and making managerial decisions based on analysis of different situations and the formulation of social goals;
- implementation of a set of actions and measures aimed at solving social problems, among which the main one is meeting the social needs of specific groups of the population;
- organization of the functioning of social marketing subjects of the authorities (state and municipal) – in all social spheres; Business

community – in the social and labor sphere; Nonprofit organizations in the political, religious and cultural spheres [5].

Consider the more basic types of social marketing [1]:

- political marketing;
- public marketing;
- territorial marketing.

Political marketing is the most developed type of social marketing. The relevance of the problem of political marketing is determined by its connection with the organization of election campaigns in the conditions of the implementation of democratic principles in the life of modern society.

Political marketing is a special theory, the concept of regulation of the political market, based on a marketing approach to politics, the essence of which is using a complex of various methods, tools, technologies, aimed at researching the market of power and accumulation of information about it; political and engineering activities in designing and regulating the impacts on the public consciousness of the planning and implementation of a system of specially developed marketing activities in order to achieve the goals set in the process of political activity.

There are many opinions regarding the use of public marketing. Some experts argue that the state does not need to use social marketing, some say the opposite. But one must take into account the fact that the state, while protecting the interests of society as a whole, sometimes has to perform «repressive» functions.

Consequently, it can be argued that the concept of state marketing is currently under development.

Thus, state marketing is a special concept of market regulation of relations between the subjects of state administration and its various objects, which determines the interrelations between them on the basis of exchange relations.

Territorial marketing involves the development of the marketing concept of the territories, along with the theory of marketing of goods and services. The main factors of the attractiveness of the either region or territory for investors and the population are the real level of development and prosperity of the region, its image and reputation.

So, when choosing a region and population, investors consider the level of urbanization of the territory; migration, labor and social mobility of the population; demographic problems; development of agriculture; functioning of the housing market; regional peculiarities of the development

of education and medicine; problems of transport infrastructure development etc.

Thus, territorial marketing can be defined as the concept of social market regulation of interactions within a specific territory in order to stimulate the activity of internal and external actors in the interests of this territory, and above all – attracting economic, social and other investments for maximum development of the region.

Thus, social marketing can be considered as a social institution, which is represented by a set of formal and informal rules, principles, norms governing the innovative and social sphere of human activity, and organize them in the system of roles and statuses, which defines purposeful means of solving practical problems in innovation development and innovative satisfaction of social needs of people and society as a whole.

Social marketing is closely linked to effective corporate governance. Compliance with the principles of social and ethical marketing at all economic levels (macro-, meso-, microeconomic level) that will allow for effective management both at the level of an individual enterprise or economy, and at the state level, and will provide economic, scientific, technical, social and cultural development.

The onset of the information technology era brings its changes to the specifics of doing business. In previous periods, the main goal of the producers was to obtain maximum profits, sometimes even regardless of the rules of law and morals. But at this stage, the entrepreneur realizes that it is necessary to satisfy not only their needs and needs of the consumer but also to satisfy the whole society, which is not a direct consumer of the given product [1].

This tendency is due to the fact that companies have become more dependent on society, various public organizations and the state. Therefore, they are forced to take into account the public and act for the benefit of society as a whole. This concept of business, as opposed to «corporate selfishness», is called socio-ethical marketing.

This concept is widely used in developed countries. Transnational corporations have promoted the spread of social and ethical marketing in Ukraine. But the concept of social and ethical marketing is not often practiced by domestic firms, which does not contribute to the development of a market economy in Ukraine.

According to the public needs, the following classification of types of socio-ethical marketing is proposed.

1. Ecological. This type of socio-ethical marketing is manifested in the creation of environmentally friendly packaging, the use of resource-saving technologies, etc.

2. The cultural direction of socio-ethical marketing consists in organizing cultural events and influencing the development of education and art.

3. The medical direction of socio-ethical marketing appears in the support of national medicine, the purchase of equipment, the creation of funds for the assistance of sick people.

4. Behavioral type of socio-ethical marketing – is the fight against alcoholism, drug addiction, smoking, as well as other socially unacceptable phenomena in society [3].

The economic effect of applying socio-ethical marketing is substantial. Using socio-ethical marketing, the company provides its prosperity for the long term, as relations with clients and society as a whole are improving, and at the same time the image of the company.

Social and ethical marketing should be based on social responsibility. But at this stage of the Ukrainian economy's development, the number of enterprises that are fully socially responsible is insignificant.

Conclusions from this study. Analyzing the activities of many enterprises, we can conclude that social principles promote business development, and vice versa, their avoidance limits the opportunities for enterprises to succeed.

Social marketing uses methods and principles of general marketing to optimize existing social measures and transform them into effective programs with a more developed commu-

nicative component that more closely responds to the needs of the target audience.

Professional importance for social marketing has an understanding of the social importance of respondents' behavior, including consumer behavioral risk responses, social compromises; active adoption by the authorities of humanitarian recommendations, promotion of socially beneficial proposals; public authorities' support for social marketing agencies [2].

No one will be able to deal with the problems of all members of society without exception. No matter how big and secure it was, it still has limited human and material resources. Social marketing allows you to focus and provide effective assistance to specific groups of the population, so through the implementation of programs aimed at meeting the needs of specific people, the organization becomes more sustainable and effective [6].

The broader the range of people whose needs meet the organization, the greater the authority and respect it has.

Thus, social marketing is a process of developing and implementing programs (activities) aimed at creating and developing relations with representatives of target audiences in order to meet their needs.

Social-ethical marketing is useful not only in terms of social effect but also in terms of profitability. Measures to apply the concept of social and ethical marketing require significant costs, for example, for improving technology, conducting charitable actions, etc. But these costs are strategically important and promote economic growth.

REFERENCES:

1. Akimov D.I. The main types of social marketing / D.I. Akimov // Bulletin of the Kharkov National University named after V.N. Karazin «Sociological studies of modern society: methodology, theory, methods». – 2007. – № 761. – P. 43-49.
2. Bratiushchenko S.V. Social responsibility of entrepreneurship (overview of concepts) [electronic resource] http://nesch.ieie.nsc.ru/wrk/Soc_otvets.htm
3. Golodets B.M. Modern concept of social marketing / B.M. Golodets // Marketing in Russia and abroad. – 2011. – № 6.
4. Kotler F. Principles of Marketing. Short Course: Tr. from English / F. Kotler // «Williams» Publishing House. – M.: 2007. – 656 p.
5. Solyak L.A. Social Marketing as a basis for designing of social changes in Ukrainian society [electronic resource] <http://intkonf.org/solyak-lo-sotsialniy-marketing-yak-osnova-proektuvannya-sotsialnih-zmin-v-ukrayinskomu-suspilstvi/>
6. Turkin S. Why business needs social responsibility [electronic resource] / Company management / – 2004 p. – № 7. <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2004-7/16.shtml>
7. Khadimova A. Socially responsible business marketing: a review of the regulatory framework / A. Khadimova // Marketing in Ukraine. – 2008. – № 2. – P. 68-69.

Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності

Білан О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

У статті обґрунтовано думку, що важливою конкурентною перевагою кожного вітчизняного підприємства є розроблення дієвої стратегії корпоративної соціальної відповідальності. Запропоновано основні етапи формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Визначено основні напрями, за якими необхідно вдосконалювати взаємозв'язок стратегічного управління і корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємства, стратегія корпоративної соціальної відповідальності, стейкхолдери.

Билан О.С. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье обосновано мнение, что важным конкурентным преимуществом каждого отечественного предприятия является разработка действенной стратегии корпоративной социальной ответственности. Предложены основные этапы формирования стратегии корпоративной социальной ответственности предприятия. Определены основные направления, по которым необходимо совершенствовать взаимосвязь стратегического управления и корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность предприятия, стратегия корпоративной социальной ответственности, стейкхолдеры.

Bilan O.S. FORMATION OF THE STRATEGY OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The article deals with the idea that every company, that the important competitive advantage of each domestic enterprise is the development of an effective strategy of corporate social responsibility. The main stages of formation of corporate social responsibility strategy are proposed. The basic directions for improvement of the relationship between strategic management and corporate social responsibility need to be determined.

Keywords: social responsibility of the enterprise, corporate social responsibility strategy, stakeholders.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні соціально відповідальна поведінка є обов'язковим елементом успішного підприємництва, а провідні міжнародні та вітчизняні компанії перетворюють концепцію соціальної відповідальності в найефективніший інструмент забезпечення своєї конкурентної переваги. Завдяки інтеграції принципів соціальної відповідальності у стратегічні плани розвитку підприємства підвищується його адаптивність до зовнішніх умов господарювання, зростає якість системи управління ним. Окрім того, забезпечується легітимізація діяльності суб'єкта господарювання в очах громадськості, що в найближчій перспективі сприятиме зміцненню його ділової репутації та інвестиційної привабливості.

Тому в сучасних умовах, коли спостерігається посилення конкуренції в усіх сферах бізнесу, важливою конкурентною перевагою кожного вітчизняного підприємства є розроблення дієвої стратегії корпоративної соціальної

ної відповідальності (КСВ), що забезпечить задоволення соціальних потреб усіх рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти проблематики формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності досліджували такі зарубіжні вчені, як А. Керролл, Ф. Котлер, М. Портер, а також вітчизняні – Д. Баюра, П. Калита, О. Охріменко, А. Харламова та ін.

Проте аналіз опублікованих за цією проблематикою праць [1-8] дав змогу дійти висновку про те, що питання послідовності (етапності) формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності недостатньо розроблені та потребують детальніших досліджень як у науковому, так і у практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо послідовності формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан корпоративної соціальної відповідальності в Україні не відповідає міжнародним стандартам, адже стратегічне управління вітчизняними підприємствами спрямоване на досягнення насамперед економічних результатів.

Сучасні вимоги зумовили необхідність інтегрування соціального складника бізнесу та корпоративної стратегії. Такий спосіб виділення коштів на соціальні потреби сьогодні є формою стратегічного інвестування завдяки орієнтації на задоволення соціальних потреб внутрішнього і зовнішнього середовища.

Як слушно зауважив Л.В. Лазоренко, для того, щоб розробити соціальну стратегію з корпоративної відповідальності, насамперед необхідно:

- 1) мати сталу підтримку вищого керівництва, власників та провідних працівників компанії;
- 2) здійснювати аналіз відповідної діяльності аналогічних компаній;
- 3) підготувати програму дій;
- 4) розробити варіанти можливих заходів реалізації програми дій;
- 5) розробити, сформулювати та обґрунтувати ключові сфери у внутрішній та зовнішній корпоративній соціальній відповідальності, які би збігалися із бізнес-стратегією конкретної компанії [7].

На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних науковців нами пропонуються етапи формування стратегії КСВ.

1. Створення робочої групи. До складу робочої групи рекомендується включати компетентних працівників, які займаються управлінською, кадровою, фінансовою та маркетинговою політикою підприємства, основним завданням яких є інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у ключові бізнес-процеси підприємства з метою отримання позитивних соціально-економічних результатів.

2. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. На цьому етапі необхідно здійснити діагностику діяльності підприємства та портфеля його активів, дослідити можливі напрями інвестування, проаналізувати тенденції розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування. Крім того, необхідно проаналізувати ключові потреби стейкхолдерів та оцінити можливості підприємства щодо їх задоволення.

3. Визначення стратегічних альтернатив розвитку (розроблення сценаріїв розвитку КСВ на підприємстві). На цьому етапі з ура-

хуванням результатів стратегічного аналізу визначається місія підприємства та його цілі (середньо- та довгострокові). На їх основі розробляються цільові програми, що складаються із взаємопов'язаних заходів, дія яких спрямована на досягнення поставлених цілей.

4. Побудова системи збалансованих показників. Цей інструмент дає змогу об'єднати основні етапи управління підприємством, такі як планування і формулювання цілей; реалізація планів; контроль за досягненням поставлених цілей; коригування бізнес-процесів під час зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Отже, система збалансованих показників – це фундамент для розроблення інших стратегій, які стосуються усіх найважливіших сфер діяльності підприємства. Ця система дає змогу скоординувати зусилля всіх підрозділів підприємства на досягнення єдиної мети.

5. Формування стратегічної карти підприємства. На цьому етапі відбувається горизонтальна інтеграція цілей. Цей етап сприяє підвищенню якості стратегічного управління у всіх сферах діяльності підприємства.

6. Організаційно-адміністративні перетворення. Для цього етапу характерною є зміна організаційної структури підприємства. Варто враховувати, що організаційна структура повинна відповідати певним вимогам: сприяти розвитку ділових якостей та інноваційній активності працівників у процесі реалізації стратегії; допускати певний рівень модифікації стратегії відповідно до очікувань основних стейкхолдерів.

7. Розроблення та затвердження плану реалізації заходів (складання графіка виконання робіт, списку відповідальних за виконання робіт осіб, опису міри відповідальності працівників за реалізацію заходів стратегії КСВ).

8. Розроблення та затвердження системи контролю за реалізацією заходів стратегії КСВ. На заключному етапі необхідно здійснювати контроль за досягненнями, які було отримано у процесі реалізації запланованих заходів. Крім того, необхідно критично переосмислити стратегію подальшої діяльності підприємства та оцінити результативність стратегії КСВ. Варто зазначити, що достовірний аналіз ефективності заходів, які реалізуються в межах стратегії корпоративної соціальної відповідальності, можливий тільки у разі добре налагодженого зворотного зв'язку з усіма стейкхолдерами. На цьому етапі також необхідно враховувати зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що дасть змогу внести певні корективи у програми КСВ.

Отже, як бачимо з вищевикладеного, реалізація стратегії корпоративної соціальної відповідальності – це циклічний процес, який передбачає постійну, безперервну модернізацію системи управління підприємством з урахуванням змін і вимог внутрішнього і зовнішнього середовища.

Беручи до уваги обмежений бюджет, необхідно системно і виважено підходити до визначення набору потреб кожної із груп стейкхолдерів, що мають вплив на діяльність підприємства. Потрібно обирати лише ті набори потреб, задоволення яких забезпечить максимальний ефект для підприємства. Тому дуже важливо правильно розставити пріоритети під час розроблення альтернативних програм соціальних заходів та вибрати найоптимальнішу стратегію корпоративної соціальної відповідальності.

У процесі формування корпоративної стратегії необхідно визначити та розробити заходи, які б дали змогу підвищити конкурентоспроможність українських компаній:

- включати стратегічні заходи КСВ у стратегію корпоративного розвитку, започаткувавши стандарти звітності у своїй програмі соціально відповідального ставлення підприємства у майбутньому з урахуванням принципів соціальної відповідальності;

- упроваджувати політику відповідального ставлення організації до своїх найманих працівників, підтримувати та розвивати позицію активного громадянства, навчати персонал соціальній відповідальності на рівні з іншими бізнес-цілями, у системі оцінки персоналу ввести компетенцію «корпоративна соціальна відповідальність працівника»;

- започаткувати діалог із групами впливу як інструмент отримання інформації щодо оптимізації соціальних програм та мінімізації ризиків підприємства. Виховувати соціальну відповідальність усіх груп впливу з боку як бізнесу, так і зацікавлених сторін поза бізнесом;

- створити спеціалізовані підрозділи (для великих за розміром та масштабом діяльності підприємств), до компетенції яких був би віднесений напрям діяльності з управління КСВ, або, якщо це не є можливим (йдеться про малий бізнес), ввести окрему посаду (функції), відповідальну винятково за адміністрування цієї діяльності;

- упровадити принципи корпоративної соціальної відповідальності в діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування;

- збільшити бюджети організацій на заходи з КСВ [8].

Отже, основними напрямками, за якими необхідно вдосконалювати взаємозв'язок стратегічного управління і корпоративної соціальної відповідальності, є:

- розвиток економічно ефективних зв'язків між бізнесом та місцевою владою;

- формування чіткого уявлення у представників бізнесу щодо змісту соціальної відповідальності як суспільного явища, в розвитку якого повинні брати участь усі суб'єкти господарювання;

- підвищення якості ділової культури на кожному вітчизняному підприємстві;

- налагодження тісного взаємозв'язку підприємств із некомерційними організаціями у процесі визначення пріоритетів корпоративної соціальної відповідальності;

- підвищення рівня інформаційної відкритості, розвиток нових каналів зв'язку з різними суспільними групами;

- розроблення спеціальних документів, що містять основні напрями розвитку соціальних відносин всередині підприємства та в його зовнішньому середовищі;

- моніторинг виконання зобов'язань і реакції стейкхолдерів на діяльність підприємства в соціальній сфері.

Висновки з цього дослідження. На нашу думку, діяльність вітчизняних підприємств у галузі корпоративної соціальної відповідальності має бути тісно пов'язана з корпоративною стратегією та одним із найважливіших чинників їх сталого розвитку. Отже, кожне підприємство, яке планує довго й успішно працювати та дбає про свою ділову репутацію, повинне формувати дієві стратегії КСВ із дотриманням певної послідовності та з урахуванням встановлення та розвитку відносин з основними групами зацікавлених осіб (стейкхолдерами).

Перспективами подальших досліджень за темою статті можуть бути дослідження очікувань стейкхолдерів та можливостей налагодження зворотного зв'язку з ними; вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду формування звіту із КСВ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баюра Д.О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Т. 1. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2012. – С. 204-210.
2. Калита П. Сталий розвиток. Корпоративна соціальна відповідальність. Ділова досконалість / П. Калита // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 1. – С. 31-36.
3. Колосок А.М. Соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / А.М. Колосок // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 249-253. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_1_46
4. Кулешова Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інструмент сталого розвитку підприємства – [Електронний ресурс] / Л.В. Кулешова. – Режим доступу: [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1\(30\)_2013/article/13klvsde.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(30)_2013/article/13klvsde.pdf)
5. Лебедєв І.В. Забезпечення сталого розвитку на засадах корпоративної соціальної відповідальності / І.В. Лебедєв // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 106-116.
6. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – К.: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. – 180 с.
7. Лазоренко Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інноваційна стратегія бізнесу – [Електронний ресурс] / Л.В. Лазоренко. – 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/Vsuem_2013_1_12.pdf
8. Харламова А.О. Корпоративні соціальна відповідальність – необхідний чинник формування корпоративної стратегії – [Електронний ресурс] / А.О. Харламова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1410>

УДК 330.322.

Управління інвестиційною діяльністю як важливий складник економічної безпеки підприємства

Бушовська Л.Б.
кандидат економічних наук,
Хмельницький національний університет

Стаття присвячена обґрунтуванню науково-методичних підходів щодо управління інвестиційною діяльністю підприємств. Доведено, що інвестиційна діяльність перебуває під впливом багатьох факторів, урахування яких під час її оцінки та прийняття обґрунтованих рішень вимагає застосування багатокритеріальних підходів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, механізм управління, інвестиційний процес, інвестиційна стратегія.

Бушовская Л.Б. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена обоснованию научно-методических подходов к управлению инвестиционной деятельностью предприятий. Доказано, что инвестиционная деятельность находится под влиянием многих факторов, учет которых при ее оценке и принятии обоснованных решений требует применения многокритериальных подходов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, механизм управления, инвестиционный процесс, инвестиционная стратегия.

Bushovska L.B. MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY AS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to substantiation of scientific and methodical approaches to management of investment activity of enterprises. It is proved that investment activity is influenced by many factors, which in its estimation and acceptance of well-founded decisions requires consideration of multicriteria approaches.

Keywords: investments, investment, management mechanism, investment process, investment strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиції у розвиток промислових підприємств є довгостроковими вкладеннями капіталу для створення нових, вдосконалення або модернізації наявних виробничих потужностей, які забезпечують розширене відтворення. Ринкові перетворення, що відбуваються в економіці країни, збільшили значення інвестицій для кожного підприємства і визначили роль держави в інвестиційних процесах.

Активна макроекономічна політика держави повинна сприяти розвитку інвестиційних процесів та стимулювати сприятливий інвестиційний клімат. Основною метою інвестиційних процесів в умовах функціонування вітчизняних підприємств повинно бути їх поетапне реформування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток наукової думки з питань здійснення та ефективності інвестиційної діяльності свідчить про зростання актуальності проблем, пов'язаних з інвестуванням, постійним науковим пошуком управлінських меха-

нізмів і моделей, що забезпечать ефективний результат від протікання інвестиційних процесів і розвиток підприємств, галузей та економіки країни загалом. Проблемам управління інвестиційною діяльністю багато уваги приділялось як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-економістами. Значний внесок у розроблення проблем інвестиційної політики та управління інвестиціями належить ученим І.А. Бланку, Л.М. Борщу, С.В. Васильєву, Л.Дж. Гітману, В.М. Грідасову, В.Г. Федоренку та іншим. Але питання, що стосуються теоретичного визначення управління інвестиційною діяльністю, і сьогодні потребують уточнення. Також відкритими залишаються питання удосконалення науково-методичних основ механізму активізації інвестиційної діяльності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо управління інвестиційною діяльністю підприємств як складника економічної безпеки. Для досягнення зазначеної мети

поставлено завдання дослідити теоретико-методичні основи управління інвестиційною діяльністю підприємств на сучасному етапі розвитку суспільства, визначити її економічну сутність; визначити роль держави у розвитку інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами дослідження наукових підходів учених під інвестиціями варто розуміти грошові кошти, цінні папери, інше майно, яке вкладається у підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку чи іншого ефекту [2, с. 95]. І.А. Бланк виділяє основні сутнісні характеристики інвестицій підприємства для цілей організації управління інвестиційною діяльністю (рис. 1).

Отже, розглянуті нами ознаки економічної категорії «інвестиції» відображають особливості інвестицій підприємства, взаємопов'язані між собою і вимагають комплексного вивчення для управління ними. Для правильної організації інвестиційної діяльності та управління інвестиціями розроблено їх відповідну класифікацію (рис. 2).

Інвестиції підприємства за об'єктами фінансування капіталу поділяють на реальні інвестиції (вкладення капіталу в об'єкти інвестування,

пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства або поліпшенням умов праці, відтворення основних засобів) та фінансові інвестиції (вкладення капіталу в різні фінансові інструменти); щодо підприємства-інвестора – на внутрішні інвестиції та зовнішні інвестиції; за періодом здійснення – на короткострокові інвестиції, середньострокові інвестиції і довгострокові інвестиції; за рівнем прибутковості (ефектами інвестування) – на високодохідні інвестиції, середньодохідні інвестиції з метою підвищення виробничого й економічного потенціалу, низькодохідні і безприбуткові інвестиції, які мають переважно соціальну спрямованість; за формами власності інвестованого капіталу – на приватні інвестиції, державні інвестиції, змішані інвестиції. За останньою ознакою нами виділено інвестиції, які пов'язані з розробленням і запровадженням інновацій, та інвестиції, які забезпечують виживання підприємства у складних кризових умовах.

Цей комплекс ознак інвестицій підтверджує їх значущість для забезпечення ефективного управління інвестиційною діяльністю багатьох підприємств. Економічна сутність інвестицій підприємства проявляється у процесі управління інвестиційною діяльністю.

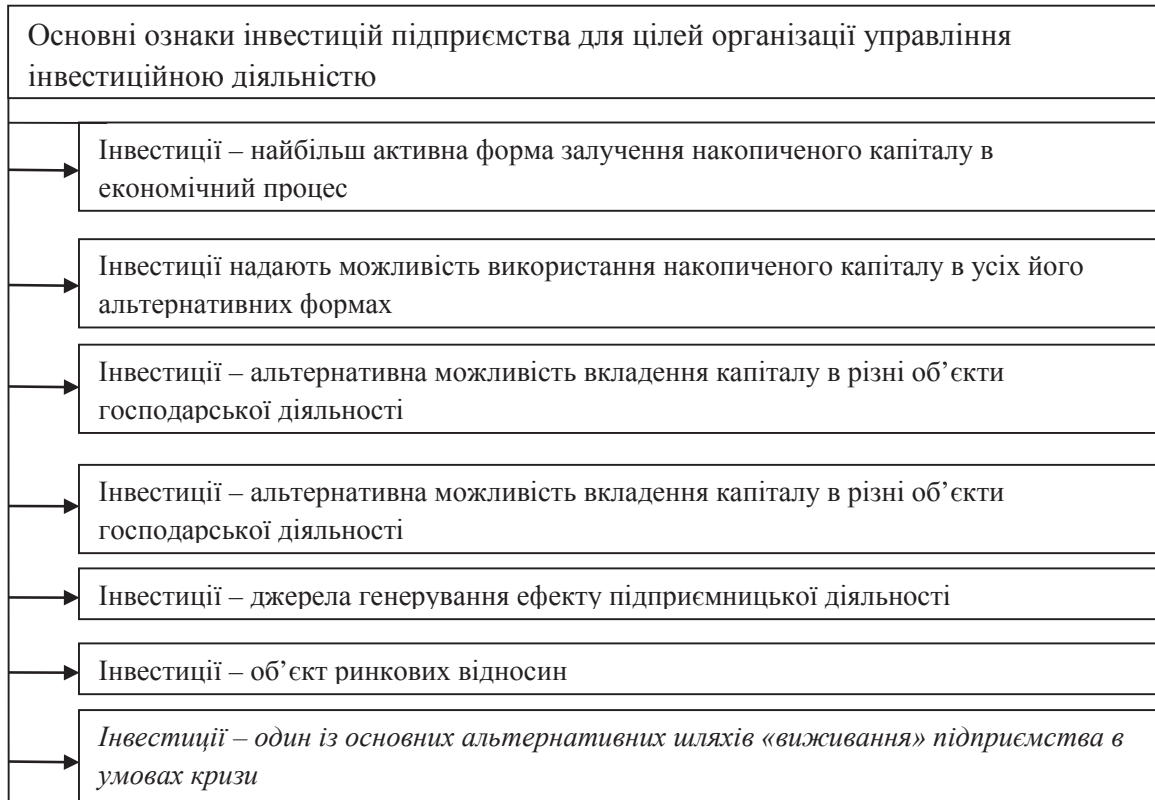


Рис. 1. Основні ознаки інвестицій підприємства для цілей організації управління інвестиційною діяльністю

Джерело: розроблено автором за [2] і доповнено

Під час організації управління інвестиційною діяльністю необхідно зважати на те, що вона є економічною категорією і відображає, на нашу думку, реалізацію найбільш ефективних форм вкладення капіталу. Вона спрямована на збільшення економічного потенціалу підприємства і є важливою формою реалізації його економічних інтересів. У зв'язку з цим проявляються такі її особливості: інвестиційна діяльність є однією із форм реалізації еконо-

мічної стратегії підприємства і спрямована на забезпечення зростання та вдосконалення його поточної діяльності; обсяги інвестиційної діяльності підприємства переважно визначають темпи його економічного зростання.

Під час управління інвестиційною діяльністю підприємства необхідне її розуміння як важливого виду фінансово-господарської діяльності, що являє собою процес вибору, обґрунтування і залучення інвестиційних

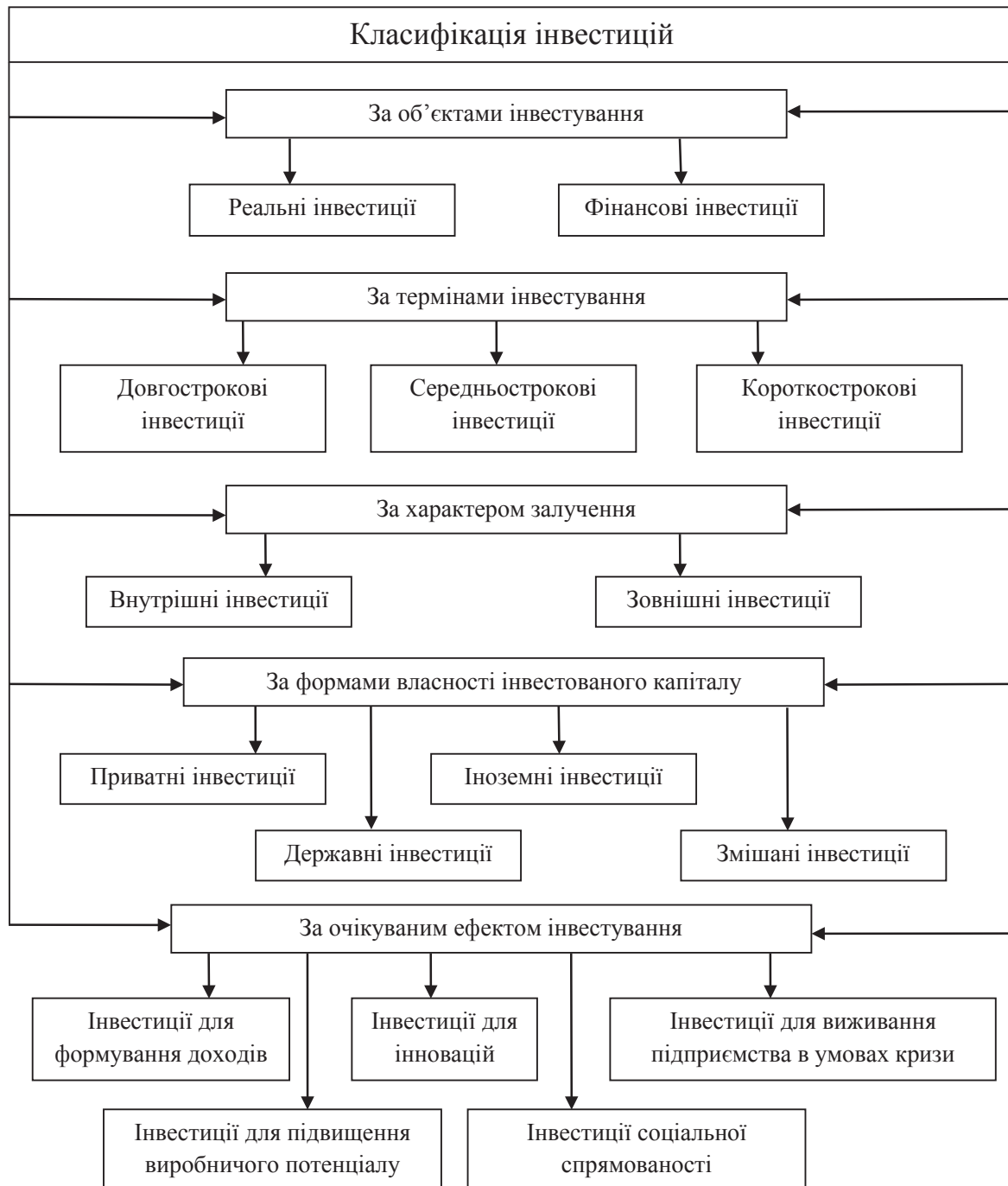


Рис. 2. Класифікація інвестицій для цілей управління інвестиційною діяльністю підприємства

Джерело: розроблено автором за [4] і доповнено

ресурсів з метою реалізації інвестиційної політики підприємства, спрямованої на збільшення доходів, зростання добробуту власників майна і членів трудового колективу, і сприяє підвищенню економічного потенціалу підприємства, конкурентоспроможності, вирішенню соціальних завдань.

Інвестиційна діяльність, зумовлена необхідністю ефективного розвитку виробничо-економічного потенціалу підприємства, є важливим видом фінансово-господарської діяльності кожного підприємства і здійснюється в такій послідовності (рис. 3).

Інвестиційна діяльність на підприємстві здійснюється у багатьох напрямках, що мають різну природу, ступінь відповідальності, характер наслідків і рівень ризику.

Інвестиційна діяльність може здійснюватися для оновлення та розвитку матеріально-технічного забезпечення підприємства, може бути спрямована на нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів продукції, видів діяльності, дочірніх або незалежних виробництв.

Інвестиційна діяльність як процес довгострокових вкладень безпосередньо пов'язана з наявністю у підприємства певної сукупності переваг, які зумовлюють його інвестиційну привабливість, і визначається наявністю потенційних інвесторів, які мають бажання розмістити свій капітал, а також системою інструментів, що дають змогу цей капітал використовувати з максимальною ефективністю. Процес інвестування передбачає також вироблення стратегії з метою накопичення капіталу і забезпечення економічного зростання підприємства. Отже, інвестиційна діяльність втілює взаємозалежний рух трьох відтворювальних форм інвестицій, таких як ресурси – вкладення – дохід.

Отже, інвестиції – це процес перетворення однієї відтворювальної форми в іншу, тобто стан руху, потоку. Отримання доходу як мета інвестування безпосередньо пов'язане, з одного боку, з наявністю ресурсів (або капіталу), а з іншого – з їх вкладенням у сферу економіки, де створюється реальний дохід. По-друге, інвестиційні ресурси формуються як результат накопичення і відображують потенціал інвестиційної активності. Таке розуміння інвестицій є основою для управління інвестиційною діяльністю.

Інвестиційна діяльність суб'єктів інвестиційних відносин здійснюється в межах сформованого у певній галузі інвестиційного середовища й об'єднує в собі дві стадії – вкладення коштів і результат інвестування. Таким чином, в інвестиційній діяльності функціонують інвестори – суб'єкти, інвестиційні об'єкти й об'єкти інвестицій, об'єднані загальним інвестиційним процесом.

Інвестиційна діяльність як процес досить масштабна, а її форми і напрями мають суттєві відмінності на окремих підприємствах, відповідно до чого виникає потреба виділяти коло учасників інвестиційної діяльності.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, а також постачальники, юридичні особи (банківські, страхові організації, інвестиційні фонди) та інші учасники інвестиційного процесу. Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути фізичні та юридичні особи, в тому числі іноземні, а також державні і міжнародні організації.

Інвестори здійснюють вкладення власних, позикових і залучених засобів у формі інвестицій та забезпечують їх цільове використання.

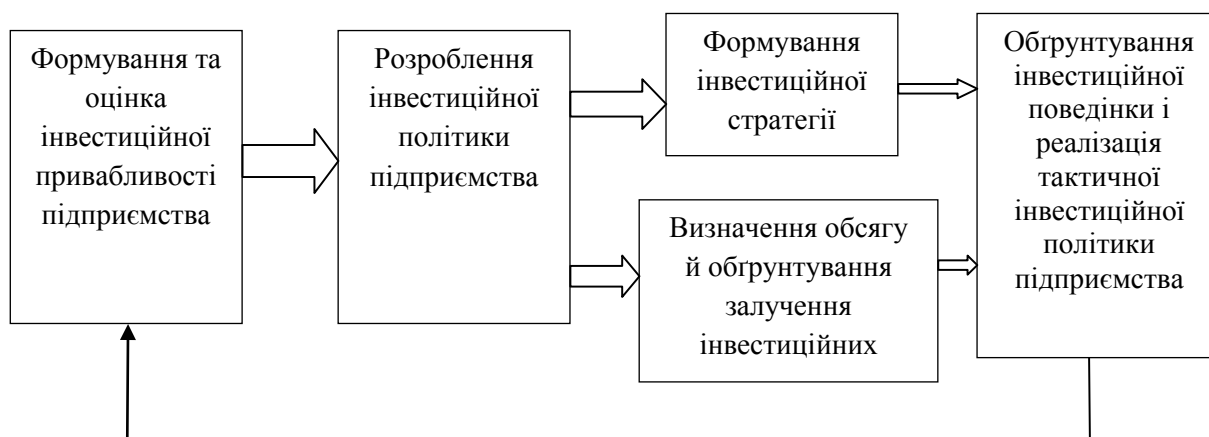


Рис. 3. Послідовність здійснення інвестиційної діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором за [4]

Замовниками можуть бути інвестори, а також будь-які інші фізичні та юридичні особи, уповноважені інвестором здійснити реалізацію інвестиційного проекту, не втручаючись при цьому в підприємницьку або іншу діяльність інших учасників інвестиційного процесу, якщо інше не передбачено договором (контрактом) між ними. У разі, якщо замовник не є інвестором, він наділяється правами володіння, використання і розпорядження інвестиціями на період і в межах повноважень, визначених договором.

Задоволення потреб суб'єктів інвестиційної діяльності в інвестиційній сфері можливе шляхом прогресивного управління інвестиціями на науковій основі, передбачення та адаптації до загальних цілей розвитку і постійно змінюваних умов зовнішнього інвестиційного середовища. Ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю підприємства є його інвестиційна політика, що має вирішальне значення для функціонування підприємства незалежно від розмірів, галузевої приналежності, організаційно-правової форми та інших особливостей. Рівень розвитку інвестиційної політики підприємства залежить від особливостей інвестиційної політики держави, і на її формування впливають чинники, які ускладнюють інвестиційну активність української економіки. Для формування інвестиційної політики підприємства та можливості її використання в управлінні необхідне врахування основних положень інвестиційної політики держави. Під інвестиційною політикою держави варто розуміти комплекс цілеспрямованих заходів щодо створення сприятливих умов для всіх суб'єктів господарювання з метою активізації інвестиційної діяльності, стимулювання розвитку економіки, підвищення ефективності виробництва і вирішення соціальних проблем.

Підприємство залежно від особливостей його функціонування може обирати такі види інвестиційної політики, як консервативна інвестиційна політика; компромісна (помірна) інвестиційна політика; агресивна інвестиційна політика.

Основними факторами, які впливають на зміст інвестиційної політики підприємства, є виробничі фактори, що характеризуються станом технічної бази і рівнем технологічного розвитку господарюючого суб'єкта; маркетингові умови, під час розгляду яких необхідно врахувати особливості ціноутворення, можливості збуту нової продукції, вплив інвестицій на ринкову частку фірми і поведінку конку-

рентів, життєвий цикл продукту, необхідність інноваційної діяльності, інтенсивність рекламної кампанії та ефективні обсяги виробництва; фінансове становище підприємства, а саме величина власних засобів фінансування і достатня привабливість для використання зовнішніх джерел інвестиційного капіталу; коливання валютного ринку, середній рівень прибутковості, темпи інфляції і величина процентних ставок; трудові ресурси, наявність кваліфікованих кадрів.

Таким чином, процес прийняття інвестиційних рішень спрямований на досягнення певних цілей, щодо яких оцінюється ефективність діяльності підприємства, в тому числі інвестиційної. Обґрунтовані цілі інвестиційної політики повинні відповідати низці вимог, таких як відповідність місії підприємства; орієнтація на високий результат; вимірність; ясність і чіткість; взаємопов'язаність; обґрунтованість; гнучкість.

Все це в комплексі забезпечує чітке інформаційне забезпечення для оперативного контролю та подальшої оцінки рівня ефективності управлінських рішень. За роки ринкових перетворень в інвестиційних процесах, які відбуваються у вітчизняних економічних системах, відбулися великі зміни. Поряд із традиційними суб'єктами інвестицій інвесторами можуть бути держава, корпорації, фінансові посередники, іноземні інвестори та населення.

Варто зазначити, що зі зростанням багатосуб'єктності інвестиційних процесів збільшується як число джерел фінансування інвестицій, так і кількість цілей інвестування. Рух капіталів як найважливіша умова функціонування і розвитку макроекономічного відтворення передбачає наявність інституційних основ управління інвестиційними процесами.

Держава регулює інвестиційну діяльність законодавчо. Зокрема, чинне законодавство розглядає інвестиційне регулювання поетапно, тобто на кожному рівні законодавчої влади є закони, що регулюють тією чи іншою мірою інвестиційну діяльність держави, регіону, галузі, підприємства (організації). Отже, можна виділити різні рівні управління інвестиціями – на державному, регіональному, галузевому рівні і на рівні окремих підприємств та організацій [4].

Інвестиційна діяльність підприємства спрямована на розвиток виробництва, підприємництва, одержання прибутку та інших кінцевих результатів. Відповідно до цього управління інвестиційною діяльністю є складовою частиною управлінського процесу, що реалізується суб'єктом із метою підвищення інвестиційної

привабливості об'єкта інвестування, оцінки та реалізації інвестиційних проектів і створення умов для найбільш ефективного протікання процесів інвестування (рис. 4). Підприємства можуть здійснювати інвестування різних типів і в різних організаційних формах (формування інвестиційного портфеля, участь в інвестиційних проектах та інше).

Напрями інвестиційної діяльності підприємства мають різний ступінь відповідальності і рівень ризику. Управління інвестиціями підприємства здійснюється в таких напрямках, як управління реальними інвестиціями, фінансовими інвестиціями й інтелектуальними інвестиціями-інноваціями.

З огляду на розглянуті елементи процес управління інвестиційною діяльністю підприємств спрямований на вирішення таких завдань, як визначення основних напрямів інвестиційної діяльності відповідно до затвердженої фінансової та загальної стратегії розвитку підприємства; дослідження та облік зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку, оцінка інвестиційної привабливості об'єкта інвестування; визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізація їх структури, формування інвестиційної поведінки підприємства; визначення принципів і критеріїв формування інвестиційного портфеля з урахуванням ризиків і прибутковості; забезпечення шляхів підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів, контроль за інвестуванням.

Існує низка умов, які, на нашу думку, є обов'язковими для успішної реалізації тактичних рішень.

Оскільки має місце динамічна зміна в обсягах потенціальних інвестиційних ресурсів та їх структурі, необхідне обґрунтування схем фінансування інвестиційних проектів. У практиці інвестиційного менеджменту відомо п'ять основних схем фінансування інвестиційних проектів, таких як повне самофінансування, акціонування, венчурне фінансування, кредитування, змішане фінансування. Незважаючи на наявність відмінностей у вищевказаних схемах визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, їх можна звести до двох джерел фінансування інвестиційного проекту – власних та залучених ресурсів або їх комбінації.

При цьому варто врахувати, що підприємство, яке використовує для інвестиційної діяльності тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку і не використовує фінансових можливостей приросту прибутку на вкладений капітал.

Підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку, однак більшою мірою піддається фінансовим ризикам. У зв'язку з цим оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів, на думку автора, є головним завданням стратегії формування інвестиційних ресурсів.

Висновки з цього дослідження. Отже, залучення інвестиційних ресурсів, оптимізація їх структури є відправною точкою у реалізації управління інвестиційною діяльністю підприємства. У процесі інвестиційної діяльності підприємство не тільки залучає інвес-

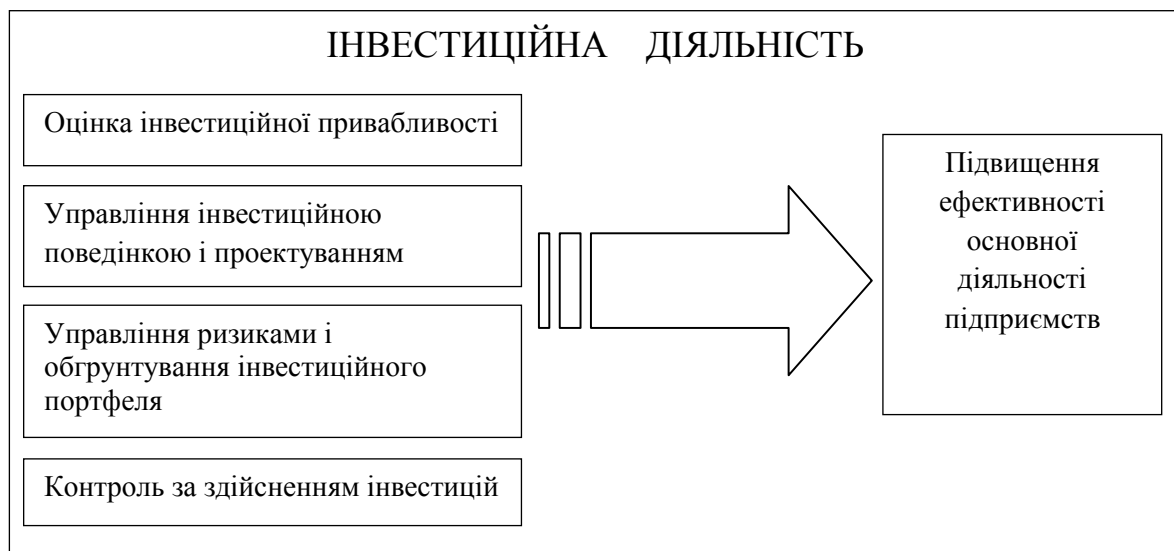


Рис. 4. Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства

Джерело: побудовано автором за [2]

тиційні ресурси, але і вирішує завдання з їх розміщення, здійснюючи вибір інвестиційних проектів.

Критерії відбору, прийняття або відмови від проекту підприємство встановлює для себе самостійно, виходячи з конкретних умов

виробничої та фінансової діяльності, а отже, під час прийняття рішень щодо окремого проекту можуть виникати діаметрально протилежні висновки про прийнятність інвестицій, обґрунтованих на тому, які критеріальні значення взяті за основу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Асаул А.Н. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний: монографія / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарева, Р.А. Фалтинский. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. – 288 с.
2. Бузько И.Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия: [моногр.] / И.Р. Бузько, Е.В. Вартанова, А.А. Голубенко. – Луганск: ВГУ им. В. Даля, 2012. – 175 с.
3. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / М.П. Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Кухленко О.В. Ефективність використання лізингу в інвестиційній діяльності / О.В. Кухленко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 6. – С. 30-34.
5. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: Монография. – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
6. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні: монографія / А.А. Пересада. – К.: «Видавництво Лібра» ТОВ, 1998. – 392 с.
7. Фабозци Ф.Дж. Управление инвестициями / Фабозци Ф.Дж. – Инфра-М. 2000. – 932 с.

УДК 330.131.7

Ризики в малому бізнесі

Віннікова І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Марчук С.В.

асистент кафедри менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ризиків малого бізнесу. Визначено місце малого бізнесу в ринковій економіці; виокремлено основні проблеми, з якими стикається мале підприємство під час здійснення господарської діяльності; розкрито особливості існування малого бізнесу в Україні. Зазначено, що в Україні діяльність малих підприємств супроводжується численними ризиками; розглянуто ризики, які впливають на діяльність малих підприємств, подано їх класифікацію. Значна увага приділена основним причинам гальмування розвитку малого бізнесу в Україні. Визначено місце України в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності та за умовами, створеними для ведення бізнесу. Досліджено тенденції зміни індексу ведення бізнесу в країні. Сформульовано висновки щодо доцільності впровадження політики підтримки малого бізнесу за рахунок державних програм в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємство, ризик, підприємництво, підприємці.

Vinnikova I.I., Marchuk S.V. RISKS IN SMALL BUSINESS

Статья посвящена актуальным вопросам определения рисков малого бизнеса. Определено место малого бизнеса в рыночной экономике; подчеркнуты основные проблемы, с которыми сталкивается малое предприятие при осуществлении хозяйственной деятельности; раскрыты особенности существования малого бизнеса в Украине. Отмечено, что в Украине деятельность малых предприятий сопровождается многочисленными рисками; рассмотрены риски, оказывающие влияние на деятельность малых предприятий, представлена их классификация. Значительное внимание в статье уделено основным причинам замедления темпов развития малого бизнеса в Украине. Определено место Украины в рейтинге по индексу глобальной конкурентоспособности и по условиям, созданным для ведения бизнеса. Исследованы тенденции изменения индекса ведения бизнеса в стране. Сделаны выводы относительно целесообразности внедрения политики поддержки малого бизнеса за счет государственных программ в Украине.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предприятие, риск, предпринимательство, предприниматели.

Vinnikova I.I., Marchuk S.V. RISKS IN SMALL BUSINESS

The article is devoted to the actual questions of determining the risks of small business. The article defined the place of small business in a market economy, underline the main problems faced by a small enterprise in the course of economic activity, solves the peculiarities of the existence of small business in Ukraine. It is noted that in Ukraine the activity of small enterprises is accompanied by numerous risks, the risks affecting the activity of small enterprises are considered, classification is given. Considerable attention is paid to the main reasons for the inhibition of small business development in Ukraine. The determination place of Ukraine in the ranking according to the index of global competitiveness and the rating of conditions created for conducting business. The tendencies of changes in the index of doing business in the country are investigated. Conclusions are made the expediency of the implementing feasibility and policy implementation for supporting small businesses at the expense of state programs in Ukraine.

Keywords: small business, small enterprise, risk, entrepreneurship, entrepreneurs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація економіки в Україні та інтеграція до світового економічного простору вимагає підвищення уваги з боку держави до діяльності малих підприємств, тому одним із можливих шляхів підвищення рівня добробуту населення є стимулювання розви-

тку малого бізнесу. Всебічна підтримка підприємництва приведе до поліпшення забезпечення населення необхідними товарами і послугами, збільшення зайнятості, розширення можливостей для самореалізації, прискорення інноваційного розвитку економіки, формування середнього класу як основи стабільності суспільства.

Малі підприємства в Україні зараз опинилися в найбільш ризиковій зоні ринку, внаслідок чого відчувають проблеми, пов'язані з обмеженістю доступних ресурсів, зростанням потреби у фінансовій підтримці бізнесу, посиленням конкуренції.

Мале підприємництво є однією з найбільш розповсюджених організаційних форм підприємництва, що дає змогу позитивно вирішувати економічні та соціальні питання, тому особливості актуальності набуває проблема виявлення та аналізу найважливіших причин та можливих наслідків ризику в малому бізнесі, розроблення чинників зниження ризиків діяльності малого підприємництва, використання яких сприятиме ефективному розвитку як малого підприємництва, так і національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні концепції підприємництва як несення тягаря ризику і невизначеності представлені в роботах Р. Кантільона [1], Ф. Найта [2], І. Тюнена [3], Г. Мангольдта [4]. Проблеми, пов'язані з невизначеністю ринкового середовища, які є передумовою виникнення ризиків, висвітлено у працях В.В. Вітлінського [5, 6], С.І. Наконечного [7], В.В. Лук'янової [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема визначення ризиків у малому бізнесі цікавить як підприємців, так і науковців, що її досліджували. Водночас багато питань зниження і попередження ризиків залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність пошуку сучасних шляхів зниження ризиків малих і середніх підприємств з урахуванням їх особливостей. Актуальність і недостатній рівень розробленості зазначених проблем є підставою для проведення цього дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні та аналізі основних аспектів, розкритті специфіки ризиків у діяльності малого підприємства та обґрунтуванні механізму їх зменшення в умовах сучасної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий і середній бізнес є рушійною силою для країн Європи і низки інших країн. Для України малий і середній бізнес є також важливим фактором розвитку економіки держави.

Малий бізнес має економіко-виробничі та соціально-економічні переваги, такі як гнучкість, динамізм, пристосування до мінливості технологій, здатність оперативно створювати та впроваджувати нову техніку та технології, забезпечення соціальної стабільності, наси-

чення ринку праці новими робочими місцями, відкритість доступу та легкість входження до цього сектору економіки, а також значні соціально-психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження і залучення елементів економічного та неекономічного заохочення.

Малому бізнесу притаманні соціальні джерела активізації колективної праці, чого не існує на великих фірмах. Властивий для невеликих підприємств дух ініціативи, підприємливості та динамізму відображається в особливих людських стосунках та специфічному соціально-психологічному кліматі. У невеликих трудових колективах, пов'язаних єдиним прагненням до самостійності та виживання, відроджується почуття господаря, скорочуються до мінімуму елементи бюрократизму. Незначний чисельний склад малих підприємств дає змогу зблизити інтереси керівництва та підлеглих. Між співробітниками, як правило, відсутня боротьба за престиж, яка поглинає значну частину енергії працівників у великих корпораціях. На малих фірмах відносини у трудовому колективі відзначаються простотою, відсутністю відчуженості, що породжує особливу атмосферу сумісної праці, яка сприяє швидкому вирішенню трудових конфліктів між адміністрацією і робітниками.

Розвинений сектор малого та середнього підприємництва не лише створює в економічно провідних країнах світу більшість робочих місць, а і забезпечує значну частку надходжень до бюджетів усіх рівнів [9, с. 199-201].

Підприємці кожен день приймають рішення та ризикують. Часто власники бізнесу покладаються лише на власний досвід та інтуїцію. Однак чим складнішим є бізнес, тим важливішим є визначення ризиків, які можуть перешкодити його реалізації. Малий бізнес здійснює свою діяльність в умовах ризику. Ризик – це такий же важливий складник будь-якої підприємницької діяльності, як реклама, оренда та інше. Як би точно не розраховував бізнесмен майбутні зміни ринкового середовища, неможливо абсолютно вірно спрогнозувати те, що трапиться у майбутньому. У всьому світі постійно відбуваються зміни. Змінюється життя суспільства, переваги споживачів, клієнтів, партнерів.

Підприємець повинен враховувати всі зміни і модернізувати свій бізнес, іти, що називається, «у ногу з часом». Але розвиток підприємства передбачає збільшення не тільки кількості ризиків, але і їх різноманітності.

Тому одним із основних завдань будь-якого підприємця є максимальне збереження підприємства від впливу ризиків. Щоб виконати це завдання, необхідно знати всю інформацію про ризики, що оточують бізнес. Важливо пам'ятати, що ризики малого бізнесу відрізняються від ризиків бізнесу більшого розміру [10, с. 396-398].

На жаль, малий бізнес в Україні потерпає від ризиків, пов'язаних із несприятливими тенденціями розвитку галузі, в якій функціонує мале підприємство; можливим зниженням ціни; циклічністю обсягів продаж; перевищенням виробничих затримок над запланованими; труднощами під час отримання сировини, матеріалів, комплектуючих;

труднощами в отриманні кредитів; циклічністю руху грошових коштів і податків.

На діяльність малих підприємств в Україні впливають такі ризики, як зниження попиту з боку основної групи споживачів, зміни у податковому законодавстві, нестабільність національної валюти, збільшення відсоткових ставок за кредитами, конкуренція, невиконання договірних угод з боку партнерів, зростання орендної плати, стихійні лиха, пожежі, відключення електроенергії, перебої в роботі інтернету та комп'ютерів та інше.

Більшу частину джерел ризиків, з якими стикається мале підприємство, не можна



Рис. 1. Класифікація ризиків малих підприємств

Джерело: власна розробка автора на основі аналізу джерел [5-8]

Позиція України у загальному рейтингу Doing Business за період із 2007 по 2017 р.

Doing Business	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Позиція України в загальному рейтингу	124	128	139	145	142	145	152	137	112	83	80

Джерело: [13]

однозначно віднести до стандартних категорій. Ризики в Україні можуть приймати різні форми і можуть бути класифіковані по-різному. Загалом є дуже багато класифікацій ризиків у малому бізнесі [5-8]. На нашу думку, за всього розмаїття підходів до класифікації ризиків можна виокремити декілька основних із них (рис. 1).

Керівник малого підприємства повинен володіти інформацією про ризики, про методи управління ними. Уникнути ризику в малому бізнесі практично неможливо, але якщо підприємець знає джерело та причину ризику, то він здатен знизити рівень ризику та зменшити дію негативних факторів, пом'якшити ці ризики. Знижений ризик призводить до кращого руху грошових коштів та стабільності [11, с. 160].

Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (The Global Competitiveness Index) Україна посіла 85-те місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-ту позицію). Вже традиційно рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія [12].

Іншим вагомим показником розвитку малого підприємництва в країнах є рейтинг Doing Business. Міжнародна фінансова корпорація Doing Business, що входить до групи Світового банку, з 2003 р. проводить рейтинг умов, створених для ведення бізнесу (великого, середнього та малого). Дослідження охоплює 189 країн. Індекс сприяння складається за 11 показниками, такими як легкість відкриття нового бізнесу, отримання дозволу на будівництво, реєстрація власності, отримання позики, захист прав інвесторів, сплата податків, законодавчий захист контрактів, тощо [13].

Україна впродовж періоду з 2007 по 2017 р. займала різні позиції у цьому рейтингу (табл. 1).

Динаміка індексу ведення бізнесу з 2007 по 2017 р. показала, що позиція України в загальному рейтингу має тенденцію до коливань: у період із 2011 по 2013 р. спостері-

галася тенденція до зниження позиції України в рейтингу у зв'язку з погіршенням економічної ситуації, а в період із 2014 по 2017 р. ситуація покращилась, Україна поступово почала суттєво підвищувати свої позиції в рейтингу. Зараз Україна знаходиться на 80 місці у рейтингу ведення бізнесу.

У 2017 р. Світовий банк опублікував аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в 2017 році». Експерти Світового банку зафіксували в 137 країнах світу 283 нормативно-правові реформи у сфері регулювання підприємницької діяльності, спрямовані на поліпшення умов для створення і ведення бізнесу. Найбільша частина реформ була спрямована на спрощення процедури створення підприємств. Другими за популярністю були реформи у сфері оподаткування, доступу до кредитів і регулювання міжнародної торгівлі. Список країн, що продемонстрували значні поліпшення у полегшенні ведення бізнесу за останній рік, очолили Бруней, Казахстан, Кенія, Білорусь, Індонезія, Сербія, Грузія, Пакистан, Об'єднані Арабські Емірати і Бахрейн. У сукупності ці десять країн провели 48 регуляторних реформ, спрямованих на поліпшення підприємницького середовища. Однак, незважаючи на значні поліпшення, у зазначених країнах все ще існують проблеми, які потребують вирішення. Перше місце цього року за сумарним ступенем сприятливості умов для підприємницької діяльності зайняла Нова Зеландія, яка змістила на друге місце Сінгапур (останній був лідером рейтингу протягом дев'яти років поспіль). У першу десятку країн-лідерів також увійшли Данія, Гонконг, Південна Корея, Норвегія, Великобританія, Сполучені Штати Америки, Швеція і Македонія. Загалом найбільш сприятливі умови для ведення бізнесу, як і раніше, відзначаються у країнах із високим рівнем доходу, що є членами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а найменш сприятливі – в країнах Африки і Південної Азії. Найбільш несприятливими країнами для ведення бізнесу цього року визнані Південний Судан, Венесуела, Лівія, Еритрея та Сомалі. За ступенем сприятливості умов для розвитку малих підприємств Україна займає місце між Сан-Маріно

та Боснією і Герцеговиною. За минулий рік Україна покращила умови ведення бізнесу лише за чотирма з десяти показників, що розглядаються у дослідженні (табл. 2) [14].

Аналіз даних, наведених у таблиці 2, показав, що за ключовими показниками (індикаторами) бізнес-середовища Україна займає такі місця у рейтингу: за показником реєстрації бізнесу – 20 місце в світі (у 2016 р. – 24 місце), для порівняння – Польща за цим показником у 2017 р. посіла 107 місце; за показником отримання дозволів на будівництво – 140 місце (у 2016 р. – 137 місце), Польща за цим показником опинилася на 46 місці; за можливістю підключення до системи електропостачання –

130 місце (у 2016 році – 140 місце), Польща за цим показником у 2017 р. посіла 46 місце; за простотою реєстрації прав власності – 63 місце (у 2016 р. – 62 місце), тоді як Польща за цим показником у 2017 році посідає 38 місце; за можливістю кредитування Україна разом із Польщею поділили 20 місце (у 2016 р. Україна займала 19 місце); за рівнем захисту інвесторів – 70 місце (у 2016 р. – 101 місце), а Польща за цим показником у 2017 р. – на 42 місці; за рівнем оподаткування – 84 місце (у 2016 р. – 83 місце); за рівнем ведення міжнародної торгівлі – 115 місце (у 2016 р. – 110 місце); за рівнем забезпечення виконання контрактів – 81 місце (у 2016 р. – 93 місце); за

Таблиця 2

Індикатори бізнес-середовища в Україні

Показники (індикатори)	Позиція України в 2017 р. за показниками індексу ведення бізнесу	Позиція України в 2016 р. за показниками індексу ведення бізнесу	Позиція Польщі в 2017 р. за показниками індексу ведення бізнесу	Краща країна у світі за показниками індексу ведення бізнесу в 2017 р.
Початок бізнесу – показник реєстрації бізнесу (ранг)	20	24	107	1 (Нова Зеландія)
Показник отримання дозволів на будівництво	140	137	46	1 (Нова Зеландія)
Індекс контролю якості будівлі (0-15)	8,0	8,0	10,0	15,0 (Люксембург)
Отримання електроенергії (ранг)	130	140	46	1 (Корея, респ.)
Реєстрація майна (простота реєстрації прав власності) (ранг)	63	62	38	1 (Нова Зеландія)
Вартість (% від вартості нерухомості)	1,9	2,0	0,3	0,0 (Саудівська Аравія)
Отримання кредиту (ранг)	20	19	20	1 (Нова Зеландія)
Сила індексу юридичних прав (0-12)	8,0	8,0	7,0	
Індекс глибини кредитної інформації (0-8)	7,0	7,0	8,0	
Захист інвесторів (ранг)	70	101	42	1 (Нова Зеландія)
Розмір індексу регулювання конфлікту інтересів (0-10)	4,7	4,0	6,0	9,3 (Нова Зеландія)
Обсяг індексу управління акціонерами (0-10)	6,7	6,0	6,7	8,3 (Норвегія)
Оплата податків – рівень оподаткування (ранг)	84	83	47	1 (Об'єднані Арабські Емірати)
Рівень забезпечення виконання контрактів (ранг)	81	93	55	1 (Корея, респ.)
Вартість імпорту: відповідність кордону	100	100	0	
Показник простоти ліквідації підприємств	150	148	27	1 (Фінляндія)

Джерело: систематизовано автором за даними [14, с. 11-15]

показником простоти ліквідації підприємств наша країна опинилася на 150 місці (у 2016 р. була на 148 місці), а Польща за цим показником у 2017 р. посідає 27 місце [14, с. 11-15].

Також варто звернути увагу на те, що малі підприємства функціонують в умовах взаємодії внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на діяльність малого бізнесу.

До основних макроекономічних чинників, які впливають на розвиток малого бізнесу, варто віднести насамперед обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку із браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення; незначну інвестиційну активність; відсутність переливу коштів із фінансового в реальний сектор економіки; обмеженість кредитів.

Основними причинами гальмування розвитку малого бізнесу в Україні та її регіонах є відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва (це питання ще не посіло належного місця і в діяльності місцевих органів державної виконавчої влади); неймовірно важкий тягар оподаткування, що змушує багатьох суб'єктів малого підприємництва відходити в тіньову економіку; низькі темпи та перекося у процесі реформування власності; відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як і підприємництва загалом; обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів [15, с. 103].

Висновки з цього дослідження. Мале підприємництво в Україні має певні риси, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, такі як низький рівень технічного оснащення праці за значного інноваційного потенціалу; низький управлінський рівень власників (засновників) малих підприємств, яким бракує знань, досвіду та культури ринкових відносин; прагнення вітчизняних малих підприємств до максимальної самостійності (більшість зарубіжних малих підприємств працює на умовах франчайзингу, субпідряду тощо); відсутність спеціалізації малих підприємств та їх орієн-

тації на монопродуктову модель розвитку (здебільшого одне мале підприємство провадить декілька видів діяльності); відсутність системи самоорганізації та недостатність інфраструктури підтримки малого підприємництва; відсутність доступу малих підприємств до повної і вірогідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультативних послуг та спеціальних освітніх програм; практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки малих підприємств; труднощі із залученням іноземних інвестицій через нестабільність економіки та політики в державі; приклади негативного психологічного ставлення населення до підприємців.

У країнах ЄС підприємства малого бізнесу становлять близько 90% від загального числа підприємств [16, с. 248].

Для ефективного функціонування в умовах ринкової економіки кожен підприємець повинен вміти правильно оцінити ступінь ризику і вміти ним управляти в різних ситуаціях. Підприємницька діяльність неможлива без ризику, тому під час формування майбутніх задумів необхідною умовою є оцінювання ризиків.

Малий бізнес в Україні має стати основою соціально-економічного розвитку нашої держави. У Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту і доданої вартості [17, с. 47-49].

Малий бізнес в Україні має стимулювати розвиток комунікацій, сприяти розвитку технологій, покращувати ефективність виробництва, сприяти розвитку економіки, а також впливати на підвищення якості життя населення.

В Україні необхідно проводити політику підтримки малого бізнесу за рахунок державних програм. Як результат – малі підприємства в Україні почнуть займати ніші, які нецікаві великим організаціям.

Тому головною метою розвитку малого бізнесу в Україні і зниження ризиків має бути державна програма Уряду, яка збалансує інтереси держави і бізнесу, забезпечить оптимальні умови підприємницької діяльності і збільшить конкурентоспроможність малого бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory Routledge, 1992 – 210 с.
2. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=232ba380-67ec-4689-a90ef67da7840f9e&title=DoingBusiness%20>
3. Альфред Маршалл: Основи економічної науки. – Ексмо, 2007. – С. 21.

4. Schneider E., Mangoldt Hans Karl Emil von, International Encyclopedia of the Social Sciences, vol. 9, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968); K.H. Hennings, The Transition from Classical to Neoclassical Economic Theory: Hans Von Mangoldt, (Kyklos, 33(4), 1980).
5. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику – К.: Деміург, 1996. – 211 с.
6. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризики у менеджменті. – К.: Борисфен-М, 1996. – 325 с.
7. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
8. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – С. 12-46.
9. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: підручник / Р.А. Слав'юк; Національний банк України, Університет банківської справи. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 550 с. – С. 199-201.
10. Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства: навчальний посібник / Т.Г. Васильців, О.І. Іляш, Н.Г. Міценко; за ред. д-ра екон. наук Т.Г. Васильціва. – К.: Знання, 2013. – С. 396-398.
11. Донець Л.І. Основи підприємництва. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 160.
12. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-idxsom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>
13. Doing Business-2017. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/doing-business-2017-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>
14. International Bank for Reconstruction and Development Doing Business-2017 Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/ukr.pdf>
15. Кашуба О.М. Підприємство в Україні: проблеми і перспективи розвитку. Економіка та держава № 6/2015, с. 103. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf
16. Гаврилішин А.П., Омельчук І.М. Порівняльна характеристика малих підприємств в ЄС та Україні // Безпека людини в умовах глобалізації: сучасні правові парадигми: VII Міжнародна науково-практична конференція, Київ, Національний авіаційний університет, 24 лютого 2017 р.: тези доповіді – Тернопіль: Вектор, 2017. – Т. II. – С. 248-250.
17. Хитра К.П. Проблеми кредитування малого бізнесу в Україні / К.П. Хитра, Р.С. Квасницька / МОНУ, Хмельницький нац. ун-т, Ін-т економіки та упр-ня. – Хмельницький, 2009. – С. 47-49.

Сучасні аспекти управління підприємницькою діяльністю сільськогосподарських товаровиробників в умовах глобалізації ринку

Гоголя О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Висвітлено особливості управління підприємницькою діяльністю. Окреслено та проаналізовано стан, проблеми, фактори впливу і перспективи розвитку підприємництва в Україні. Виокремлено чинники, які стримують розвиток підприємництва в аграрній сфері економіки за сучасних умов господарювання. Запропоновано заходи щодо формування механізму управління підприємницькими структурами з урахуванням ринкових змін.

Ключові слова: підприємництво, управління підприємницькою діяльністю, механізм управління, стратегія розвитку, конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників,

Гоголя О.П. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА

Освещены особенности управления предпринимательской деятельностью. Очерчены и проанализированы состояние, проблемы, факторы влияния и перспективы развития предпринимательства в Украине. Выделены факторы, которые сдерживают развитие предпринимательства в аграрной сфере экономики в современных условиях хозяйствования. Предложены меры по формированию механизма управления предпринимательскими структурами с учетом рыночных изменений.

Ключевые слова: предпринимательство, управление предпринимательской деятельностью, механизм управления, стратегия развития, конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Gogulya O.P. MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN THE GLOBALIZED MARKET

The article describes peculiarities of business management. Outlined and analyzed the status, problems, impacts and prospects of entrepreneurship development in Ukraine. The factors that hinder the development of entrepreneurship in the agrarian sphere of economy in modern conditions of managing. The proposed measures on formation of the mechanism of management of business structures to reflect market changes.

Keywords: entrepreneurship, business administration, management mechanism, development strategy, competitiveness of agricultural producers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У складних умовах сьогодення підприємницька діяльність в аграрній сфері економіки має важливе значення для розвитку вітчизняного товаровиробництва, поглиблення конкуренції, підвищення рівня зайнятості сільського населення. Малі та середні підприємства (МСП) визнані в усьому світі рушійною силою, яка генерує національне багатство шляхом створення робочих місць, збільшення показника ВВП, стимулювання розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки країни. Незважаючи на те, що сільське господарство є однією із пріоритетних галузей економіки України (аграрний сектор сьогодні формує приблизно 40% валютної виручки держави,

понад 60% внутрішнього споживчого попиту і 16% ВВП [1]), фінансово-економічний стан сільськогосподарських виробників має тенденцію до погіршення, що зумовлює пошук інструментів, які би забезпечували розвиток підприємництва та покращення ділової активності і, відповідно, конкурентного статусу організаційних формувань.

Негативний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств здійснює неупорядкована та недієздатна система управління, відсутність чіткого розмежування прав і відповідальності власників та керівників, непорядкованість їхніх дій. Тому застосування ефективних інструментів управління підприємницькою діяльністю на наукових засадах та принципах має стати одним із головних

засобів здійснення економічних перетворень в аграрному секторі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед дослідників, які у своїх працях висвітлюють механізми покращення управління підприємницькою діяльністю, державної підтримки розвитку підприємництва, варто виокремити В. Амбросова, І. Баланюка, В. Волинського, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Горьового, О. Гудзинського, Л.І. Дідківську, В. Збарського, П. Макаренка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, С. Мочерного, П. Саблука, А. Чухно, В. Юрчишина, А. Агеєва, П. Друкера, С. Соболя, А. Маршалла, Л. Мізеса, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера та ін.

Проте дискусійність та невизначеність окремих аспектів процесу управління підприємницькою діяльністю вітчизняних товаровиробників, створення оптимальних умов для розвитку підприємництва в аграрному секторі України залишається актуальною проблемою, що потребує подальшого вивчення, розроблення нових пропозицій та обґрунтувань.

Сьогодні не існує єдиного бачення суті та змісту підприємницької діяльності в аграрній сфері, принципів управління нею. Науковці прагнуть сформуванню систему знань, спрямовану на оптимізацію менеджменту, активізацію підприємницької діяльності в Україні, перетворення підприємництва в самостійний провідний сектор економіки в умовах сталого розвитку країни; розглядають особливості підприємницької діяльності у контексті ринкових перебудов, механізму створення підприємства, здійснюють порівняльний аналіз у ситуаціях невизначеності і ризику, характерних для прийняття управлінських рішень підприємцями в умовах ринкової економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування пропозицій щодо створення сприятливих умов для розвитку підприємництва в Україні, зокрема в аграрному секторі економіки як пріоритетному з позиції забезпечення продовольчої безпеки країни, задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, їх інвестиційної привабливості та адаптації до вимог світового агропродовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження поглядів вчених на визначення сутності підприємництва дають можливість окреслити такі підходи, як 1) формалізований – окреслює підприємництво як окремий вид господарської діяльності, яка від-

різняється самостійністю та ініціативністю, передбачає свободу вибору напрямів і методів прийняття управлінських рішень, орієнтованість на досягнення успіху, отримання прибутку; 2) особистісний – розкриває підприємництво не просто як ще один вид економічної діяльності, а як специфічні, притаманні окремим особам-підприємцям індивідуальні характеристики, які перетворюють їхню господарську діяльність на підприємницьку; 3) функціональний – передбачає вдосконалення державного механізму, постійне оновлення економіки, створення інноваційної сфери господарювання. Таким чином, підприємництво є одночасно економічною категорією, елементом бізнесу, типом господарювання і способом життя.

Підприємництво в аграрній сфері – складне та багатоаспектне явище, яке набуває різних форм, що дає змогу організувати підприємницьку діяльність суб'єктом господарювання на визначеній території таким чином, щоб оптимально використовувати ресурсну базу та отримувати максимальну вигоду. Динамічний розвиток сільського господарства в Україні, підвищення якості життя в сільській місцевості значною мірою залежать від підприємницької активності та ініціативи жителів сільських територій, власників і керівників організаційних формувань.

Незважаючи на те, що ще з 2012 р. діє Закон «Про розвиток і державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», є Концепція загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014-2024 рр., більшість українських МСП (загалом сектор МСП в Україні становить 99,9% від загальної кількості (1,97 млн) підприємств і фізичних осіб-підприємців) і досі залишаються недосконалими та неконкурентоспроможними для глобального ринку, а Україна за показником «валовий національний дохід на душу населення», який найбільшою мірою характеризує стан підприємництва та економіки в країні, відстає від країн ЄС до 25(!) разів [2]. Отже, ми підтримуємо думку фахівців, що лише кількісного збільшення підприємств за фактично сформованого рівня їхньої ділової досконалості недостатньо, оскільки це не забезпечить необхідного підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

З огляду на загальні умови розвитку підприємництва для країн із ринковою економікою, такі як стабільність економічної та соціальної політики держави, яка є джерелом упевненості підприємців у тому, що вони не стануть жертвами кон'юнктурних політич-

них рішень; позитивна громадська думка – ставлення до підприємництва як до одного з престижних видів діяльності; існування розвинутої інфраструктури підприємництва; ефективна система захисту інтелектуальної власності; дебіюрократизація процедур регулювання підприємницької діяльності з боку державних органів, небезпідставними будуть висновки, що в Україні мають місце проблеми щодо кожної із зазначених вище умов.

Розвиток підприємництва передбачає раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, раціональне та збалансоване використання ресурсів, найповнішу реалізацію людського потенціалу. При цьому має бути чітке усвідомлення та адекватне реагування на нові виклики та загрози, які несуть переорієнтація на насичений глобальний ринок та ймовірні наслідки четвертої промислової революції у вигляді активного запровадження і використання робототехніки та автономного транспорту, штучного інтелекту та навчання за допомогою машин, використання новітніх матеріалів, досягнень у сфері біотехнологій та геноміки.

З огляду на угоди з ЄС, а також Стратегію розвитку «Україна-2020» уряд поставив перед собою зобов'язання і має докласти всіх зусиль для розвитку вітчизняних конкурентоспроможних МСП, причому не лише через дерегуляцію бізнесу. Потребує нагального вдосконалення механізм формування професійно-освітнього потенціалу населення, спрямованого на створення правових, економічних, соціальних та організаційних засад для отримання професійних знань відповідно до потреб і можливостей у здобутті освіти та ситуації на ринку праці щодо попиту на робочу силу певного професійного спрямування; створення умов для самостійної зайнятості населення і розвитку підприємницької ініціативи. Особливої актуальності зазначена проблема набуває в аграрній сфері, де частка самозайнятих працівників порівняно з іншими галузями економіки є однією з найбільших. За даними Державної служби статистики України на початок 2017 р. серед зайнятого населення у сільській місцевості остання становить одну третину, дві третини працюють за наймом. Загалом рівень зайнятості населення, що проживає у сільській місцевості, становив 52,6% (за I квартал 2016 р. – 53,0%). Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) у сільській місцевості за I квартал 2017 р. становив 11,5% економічно активного населення (за I квартал 2016 р. – 11,3%). Основними причинами незайнятості

у сільській місцевості є непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (19%) та звільнення за власним бажанням, за угодою сторін (24%) [3].

Масовим явищем в Україні стала праця на присадибних та садово-городніх ділянках, у якій беруть участь, за оцінками фахівців, понад 80% всіх сімей [4].

У межах дослідження «Майбутнє працевлаштування» [5] було виявлено 10 людських навичок, найбільше затребуваних до 2020 р. під впливом стрімкого розвитку технологічного процесу, таких як 1) рішення комплексних завдань; 2) критичне мислення; 3) творчі здібності; 4) управлінські таланти; 5) координація з іншими; 6) емоційний інтелект; 7) здатність міркувати і приймати рішення; 8) орієнтація на обслуговування; 9) навички ведення переговорів; 10) когнітивна гнучкість. Таким чином, щоби бути кваліфікованим на ринку праці, працюючим та майбутнім фахівцям необхідно проявляти і розвивати творче мислення як одну із трьох найбільш затребуваних навичок. Здатність до генерації ідей залишається унікальною властивістю людини. Проте, як зазначено в доповіді Всесвітнього економічного форуму в Давосі «Майбутнє працевлаштування», такі навички, як уміння вести переговори і когнітивна гнучкість, не входять у 2020 р. до десятки затребуваних, оскільки рішення за працівників прийматимуть машини за допомогою масивів даних.

Крім того, попри загальні тенденції розвитку підприємницької діяльності в умовах глобалізованого ринку, підприємництву в аграрній сфері притаманна ціла низка особливостей, пов'язаних із характером сільськогосподарського виробництва, яке базується на здатності рослинних і тваринних організмів до природного відтворення, що залежить від клімату та ґрунту. Саме тому економічний процес відтворення активів в аграрній сфері, на відміну від інших галузей, як правило, тісно переплітається і залежить від природних умов відтворення, що вимагає глибокого розуміння функціонування біосистеми.

Ефективне управління підприємництвом в аграрному секторі економіки неможливе без урахування ключової особливості сільського господарства – надзвичайної ролі землі як фактора виробництва. Впливовим чинником під час прийняття рішень є також сезонний характер виробництва, який зумовлює специфіку в організації праці аграрних формувань.

Останнім часом багатьма дослідниками категорія «підприємництво в аграрній сфері»

фактично ототожнюється з категорією «агробізнес». Так В.Ф. Семенов, І.Ю. Сіваченко, В.П. Федоряк вважають, що агробізнес – це форма підприємницької діяльності у сфері засобів виробництва для аграрного сектору, у сільськогосподарському виробництві, у сфері переробки і реалізації продукції, агро-сервісного обслуговування виробників [6].

Л.М. Анічин, Г.О. Андрусенко, Г.І. Мостовий розглядають агробізнес як форму господарювання в аграрному секторі або як комплекс видів підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, транспортуванням, переробкою і доведенням до споживача, а також із виробництвом засобів виробництва для сільського господарства [7].

Вищезазначена інтерпретація підприємництва в аграрній сфері адекватна вимогам процесу глобалізації ринкового середовища. У розвиненому світі жорстка боротьба за споживачів спонукає компанії безперервно та системно вдосконалюватися, щоб не бути витисненими з ринку. У гонитві за конкурентоспроможністю вони прагнуть обійти одна одну щодо задоволення потреб споживачів, поліпшення умов праці для співробітників, соціально відповідального ставлення до суспільства, створення та застосування у своїй практичній діяльності досконалих систем управління. І тут варто підкреслити ключову роль менеджменту, орієнтованого на насичений ринок, що дасть можливість досягнути нову парадигму бізнесу.

На основі дослідження успішних європейських організацій Європейський фонд менеджменту якості (EFQM) сформулював концепції досконалості, такі як лідерство через бачення, натхнення та чесність; досягнення успіху через таланти людей; додання цінності для споживачів; побудова сталого майбутнього; розвиток організаційних здібностей; використання творчості та інновацій; адаптивне управління; сталі досягнення видатних результатів. По суті це критерії ділової культури організацій у сучасній Європі. Кожна концепція забезпечена хорошими діловими практиками. На основі концепцій розроблено «Модель досконалості» (ідеальної організації), яка дає можливість порівняти з нею будь-яку реальну компанію та розробити програму вдосконалення на доступний для огляду період. Використання цих концепцій і моделі може бути досить корисним для українських компаній, незалежно від галузі та сфери діяльності [8].

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи дослідження щодо основних проблем і перспектив розвитку підприємництва в Україні, можна визначити ключові причини, які стримують розвиток малого та середнього бізнесу, такі як:

– недосконалість законодавчої бази щодо державної політики регулювання і підтримки малого та середнього підприємництва, наявність значної кількості адміністративних бар'єрів;

– обмежений доступ до фінансових ресурсів, відсутність дієвого механізму кредитування, систематичне недофінансування програм розвитку підприємництва;

– недостатній рівень професійних знань і досвіду осіб, які займаються підприємницькою діяльністю або бажають розпочати власну справу, їх інформаційна та правова необізнаність.

Розвиток підприємницької діяльності в Україні насамперед залежить від характеру зовнішнього середовища, кардинальні зміни факторів якого визначили такі тенденції, як:

а) споживацька поведінка, яка вимагає індивідуалізованого підходу для задоволення диференційованого попиту;

б) розвиток інноваційних технологій, насамперед інформаційних і комунікаційних;

в) глобалізація ринку, що спричинила загострення конкуренції.

Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою через несприятливе економічне та правове середовище щодо ведення підприємницької діяльності. Про це свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень – «Ведення бізнесу-2017» Світового банку і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму [9]. За даними Рейтингу Україна займає 80 місце, що на три позиції вище порівняно з показником 2016 р. Так, покращились позиції за такими показниками, як реєстрація підприємства – з 30 до 20 місця; підключення до електромереж – із 137 до 130 місця; оподаткування – із 107 до 84 місця.

Однак оприлюднено сфери, в яких показники погіршилися або залишилися на тому самому рівні. Серед них – вирішення проблем із неплатоспроможністю (із 141 до 150 місця); міжнародна торгівля (із 109 до 115 місця); реєстрація власності (із 61 до 63 місця); доступ до отримання кредитів (із 19 до 20 місця); отримання дозволів на будівництво (без змін).

Як зазначається, новий звіт демонструє, що необхідно рішучіше впроваджувати реформи

з дерегуляції, оскільки Україна значно поступається сусіднім країнам: Румунія перебуває на 36 місці, Білорусь – на 37, Молдова – на 44, РФ – на 40, Туреччина – на 69 [10].

В аграрній сфері за умов невизначеності і фактично непрогнозованості навколишнього середовища, недосконалості механізму обліку та статичної звітності малого і середнього бізнесу з метою формування комплексної системи управління підприємництвом основними напрямками досліджень, на нашу думку, є:

1) глибокий аналіз та оцінка слабких і сильних сторін організаційного формування на предмет відповідності наявним можливостям

і загрозам зовнішнього середовища з метою розроблення соціально-орієнтованої стратегії розвитку, оптимізації управлінських рішень щодо формування стратегічного набору;

2) розроблення механізму управління ринковими пріоритетами на основі збалансування попиту і пропозиції на агропродукцію;

3) пошук шляхів ефективного використання ресурсного потенціалу, прогнозування життєвого циклу продукції, розширення фінансових можливостей виробничої діяльності;

4) комплексний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства з метою визначення перспектив розвитку шляхом мобілізації резервів у разі непередбачуваних змін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Самаєва Ю. Докучлива казка про порятунок села [Електронний ресурс] / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 22 квітня 2016. – № 1090. Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/dokuchliva-kazka-pro-poryatunok-sela_.html
2. Калита П. Про стратегії розвитку МСП в Україні [Електронний ресурс] / П. Калита // Дзеркало тижня. – 9 грудня 2017. – № 1122. Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/pro-strategiyi-rozvitku-msp-v-ukrayini_.html
3. Зайнятість та безробіття за місцем проживання населення [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350809>
4. Стан ринку праці в сільській місцевості [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-58/doc-8/>
5. Четверта промислова революція [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://techtoday.in.ua/news/chetverta-promislova-revoluciya-56779.html>
6. Семенов В.Ф. Загальний курс агробізнесу: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Ф. Семенов, І.Ю. Сіваченко, В.П. Федоряка. – К.: Знання, 2000. – 302 с.
7. Механізми ефективного розвитку економіки аграрної сфери АПК України: монографія / Л.М. Анічин, Г.О. Андрусенко, Г.І. Мостовий та ін.; за заг. ред. проф. Л.М. Анічина. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 294 с.
8. Калита П. Неякісний бізнес [Електронний ресурс] / П. Калита // Дзеркало тижня. – 27 січня 2017. – № 1128. Режим доступу: https://dt.ua/article/print/macrolevel/neyakisniy-biznes-abo-dostupno-pro-odnu-sistemnu-problemu-ta-yiyi-naslidki-dlya-ukrayinskoyi-ekonomiki_.html
9. Україна піднялася на три пункти у рейтингу Doing Business-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/10/25/608951/>
10. Doing Business-2017: позиції України в рейтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2108284-doing-business2017-pozicii-ukraini-v-rejtingu.html>

УДК 658.15

Підвищення результативності контролю планування грошових потоків на підприємствах торгівлі

Головко Т.В.

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена питанню здійснення контролю планування грошових потоків підприємств торгівлі. Здійснено критичний огляд основних форм контролю грошових потоків. Сформовано систему показників контролю грошових потоків відповідно до форм здійснення контролю. Розглянуто методи фінансового контролю з позиції їх застосування для контролю грошових потоків та сформовано систему основних методів контролю показників виконання плану грошових потоків.

Ключові слова: грошові потоки, планування грошових потоків, торговельні підприємства, контроль грошових потоків, ABC-аналіз, XYZ-аналіз, QRS-аналіз, HML-аналіз, FSN-аналіз, SOS-аналіз, порівняння, контрольне спостереження.

Головко Т.В. ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена вопросу осуществления контроля планирования денежных потоков предприятий торговли. Осуществлен критический обзор основных форм контроля денежных потоков. Сформирована система показателей контроля денежных потоков в соответствии с формами осуществления контроля. Рассмотрены методы финансового контроля с позиции их применения для контроля денежных потоков и сформирована система основных методов контроля показателей выполнения плана денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, планирование денежных потоков, торговые предприятия, контроль денежных потоков, ABC-анализ, XYZ-анализ, QRS-анализ, HML-анализ, FSN-анализ, SOS-анализ, сравнение, контрольное наблюдение.

Holovko T.V. IMPROVING THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL ENTERPRISES' CASH FLOWS FORECAST CONTROL

The article focuses on the implementation of commercial enterprises' cash flows forecast control. There is made a critical review of existing forms of cash flow control. The system of control cash flows indicators is formed according to the forms of control implementation. There are defined methods of financial control from the point of view of their application for cash flows control and considering this, a system of basic methods of cash flows forecast control is formed.

Keywords: cash flows, cash flows forecast, commercial enterprises, cash flow control, ABC analysis, XYZ analysis, QRS analysis, XML analysis, FSN analysis, SOS analysis, comparison, control observation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією із важливих функцій управління грошовими потоками, яка тісно пов'язана з функцією їх планування, є контроль виконання плану розвитку грошових потоків. Невід'ємним складником забезпечення ефективного планування грошових потоків є формування відповідної системи контролю за виконанням планів розвитку грошових потоків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання фінансового контролю у плануванні розглядаються вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як Т.А. Бутинець, Л.Я. Глубіш, Т.С. Новашина та інші. Водночас проблеми застосування відповідних форм та методів контролю плану розвитку грошових потоків відображені лише у працях

Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко, тому питання щодо використання окремих форм і методів контролю планування грошових потоків на підприємствах торгівлі висвітлені недостатньо і вимагають подальших досліджень.

Постановка завдання у загальному вигляді. Метою статті є формування системи основних форм та методів контролю планування грошових потоків на підприємствах торгівлі, систематизація яких дасть змогу підвищити результативність здійснення контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки на сучасному етапі умови діяльності підприємств характеризуються нестабільністю та мінливістю, контроль займає важливе місце серед заходів, що спрямовані на забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства.

На думку Т.А. Бутинець, контроль – «це економічний інструмент впливу на процес господарювання, виявлення небажаних відхилень у бізнесовій діяльності, збереженні майна власника, одержання максимально можливого прибутку та об'єктивного його розподілу» [1, с. 1]. Дійсно, процес контролю запроваджується з метою забезпечення функціонування та розвитку підприємства, виявлення його слабких сторін та прорахунків у процесі діяльності з метою подальшого коригування.

Л.Я. Глубіш розглядає контроль як «спеціальну регульовану систему взаємопов'язаних інструментів, послідовне використання яких спрямоване на функціональну підтримку задля високої результативності діяльності підприємства загалом та у розрізі всіх її видів» [2, с. 18]. Контроль справді поєднується з усіма видами діяльності підприємства, в тому числі і з плануванням грошових потоків, є впливовим елементом управління та сприяє підтримці реалізації управлінських рішень.

Варто зазначити, що контроль нерозривно пов'язаний із плануванням, оскільки без контролю сам процес планування не мав би сенсу, тому що неможливо було б оцінити результати планів та зіставити очікувані результати діяльності підприємства з фактичними. Контроль є важливою передумовою процесу планування, його ефективне здійснення сприяє більш ефективному подальшому плануванню, виявленню потенційних можливостей та слабких сторін розвитку підприємства.

Розглянемо, які основні форми фінансового контролю визначають науковці.

Т.С. Новашина [3, с. 65] розглядає фінансовий контроль у межах стратегічного та оперативного (поточного), здійснення останнього визначається на щоденній основі. На наш погляд, такий підхід у прив'язці до контролю грошових потоків є дещо узагальненим і тому не дасть змоги здійснювати повний та ефективний контроль. Доцільним, на нашу думку, є розгляд чітко визначених проміжних часових горизонтів у процесі контролю.

Більш широко розглядають фінансовий контроль щодо грошових потоків Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко [4, с. 181] – у межах трьох його основних видів (стратегічного, поточного та оперативного).

Контроль стратегічного рівня розглядається як такий, що дає змогу визначати відхилення грошових потоків у довгостроковому періоді; як контрольні показники визначено обсяг чистого грошового потоку та рівень якості чистого грошового потоку.

Поточний контроль, що проводиться поквартально, покликаний забезпечувати узгодженість поточного розвитку грошових потоків підприємства з його стратегічними орієнтирами, а також виділяти основні сприятливі та негативні чинники розвитку грошових потоків.

Оперативний контроль грошових потоків зосереджується на щоденному контролюванні надходжень, видатків та запасів грошових коштів.

Ми погоджуємося з таким підходом. На наш погляд, він є прийнятним, оскільки дає змогу здійснювати контроль виконання планів розвитку грошових потоків підприємства поступово та досить детально, передбачає здійснення контролю відповідно до особливостей процесу планування грошових потоків.

Таким чином, основними формами контролю розглядатимемо стратегічний, поточний та оперативний. Кожен із видів контролю має застосовуватися до відповідних визначених контрольних показників із застосуванням методів контролю, що найбільше відповідають потребам окремого підприємства.

Важливим завданням є диференціація контрольних показників виконання плану розвитку грошових потоків відповідно до розглянутих форм контролю.

Форма стратегічного контролю використовується у процесі контролювання цільових нормативів розвитку підприємства, тобто основних цільових показників, що описують бажаний напрям і темп розвитку діяльності підприємства.

У контексті грошових потоків основним цільовим показником є приріст чистого грошового потоку підприємства, тому пропонуємо розглядати його як показник стратегічного контролю.

Крім цього, серед показників, що підпадають під стратегічний контроль, пропонуємо також розглядати показник обсягу вихідного грошового потоку, оскільки у процесі планування грошових потоків саме вихідний грошовий потік є більш передбачуваним.

Зазначені показники потребують контролю з позиції довгострокової перспективи розвитку підприємства, оскільки віддзеркалюють особливості фінансово-господарської діяльності підприємства.

У межах поточного контролю виконання плану розвитку грошових потоків пропонуємо розглядати показники стратегічного контролю, а також основні показники грошових потоків, що формують надходження та витрачання підприємства.

Оскільки у процесі операційної діяльності підприємств формуються грошові потоки від основної та інших видів діяльності, то важливим є здійснення контролю за показниками формування вхідних та вихідних грошових потоків з операційної діяльності відповідно у розрізі такого поділу. Виявлення у процесі контролю відхилень зазначених показників, а особливо їх співвідношення дасть змогу оцінити особливості розвитку операційної діяльності підприємства.

Також серед контрольних показників у процесі поточного контролю розвитку грошових потоків підприємства пропонуємо розглядати окремі показники надходження та витрачання грошових коштів відповідно до операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Відповідно у межах грошового потоку від операційної діяльності пропонуємо розглядати показники, що значно впливають на формування його кінцевого значення. Щодо вихідного грошового потоку це такі показники, як витрачання на оплату товарів, витрачання на оплату зобов'язань із податків і зборів, витрачання на оплату праці та соціальних заходів. Щодо вхідного грошового потоку основним показником є грошовий потік надходження від реалізації товарів.

У межах грошового потоку з інвестиційної діяльності серед основних надходжень та витрачань, що формують грошові потоки, пропонуємо розглядати витрачання на придбання фінансових інвестицій, витрачання на придбання необоротних активів, надходження від реалізації необоротних активів, надходження від реалізації фінансових інвестицій.

Щодо грошового потоку з фінансової діяльності основними контрольними показниками пропонуємо розглядати надходження від отримання позик та витрачання на погашення позик.

У процесі оперативного контролю виконання плану розвитку грошових потоків пропонуємо розглядати окремі найбільш важливі показники грошових потоків за видами затрат та надходжень, що за результатами обстеження підприємств мали найбільший вплив на формування їх загального грошового потоку та забезпечення стійкого розвитку підприємства.

У табл. 1 представлена диференціація показників контролю планування грошових потоків відповідно до здійснюваних форм контролю.

Така система показників контролю у розрізі окремих видів плану, на наш погляд, найбільш забезпечена відповідною інформаційною

Таблиця 1

Система диференціації показників контролю планування грошових потоків за формами контролю

	Форма контролю		
	Стратегічний	Поточний	Оперативний
Показники контролю	1. Приріст чистого грошового потоку 2. Обсяг вихідного грошового потоку з операційної діяльності	1. Приріст чистого грошового потоку 2. Обсяг вихідного грошового потоку з основної операційної діяльності 3. Обсяг вхідного грошового потоку з основної операційної діяльності 4. Обсяг вихідного грошового потоку з іншої операційної діяльності 5. Обсяг вихідного грошового потоку з іншої операційної діяльності 6. Витрачання на оплату товарів 7. Витрачання на оплату зобов'язань із податків і зборів 8. Витрачання на оплату праці та соціальних заходів 9. Витрачання на придбання фінансових інвестицій 10. Витрачання на придбання необоротних активів 11. Витрачання на погашення позик 12. Надходження від реалізації товарів 13. Надходження від отримання позик 14. Надходження від реалізації необоротних активів 15. Надходження від реалізації фінансових інвестицій	1. Витрачання на оплату товарів 2. Витрачання на придбання фінансових інвестицій 3. Витрачання на придбання необоротних активів 4. Надходження від реалізації товарів 5. Надходження авансів від покупців і замовників 6. Витрачання на оплату авансів

Джерело: складено автором

базою та є прийнятною з позицій забезпечення розвитку підприємства.

Залежно від особливостей діяльності в системі показників контролю виконання плану розвитку грошових потоків можуть бути включені додаткові показники, контроль яких буде необхідним у межах його окремих форм для забезпечення стабільного функціонування підприємства та швидкого прийняття управлінських рішень стосовно подальшого розвитку грошових потоків.

У системі організації контролю виконання плану розвитку грошових потоків головним є вибір методів його здійснення.

Кожен із видів контролю повинен спиратися на відповідні методи, що дадуть змогу повною мірою здійснити їх реалізацію.

Розглянемо, які методи контролю виконання плану розвитку грошових потоків визначаються науковцями.

Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко [4, с. 173] серед методів контролю показників грошових потоків визначили основними методи порівняння, АВС-аналізу, XYZ-аналізу, контрольового спостереження.

Метод АВС-аналізу передбачає поділ вихідних грошових потоків, що формуються відповідно до напрямів витрат, залежно від їх частки в загальному вихідному грошовому потоці підприємства від операційної діяльності та вхідних грошових потоків, що формуються відповідно до джерел доходів, залежно від їх частки в загальному вхідному грошовому потоці підприємства від операційної діяльності на такі групи, як:

- група А – грошові потоки, на які припадає понад 50%;
- група В – грошові потоки, на які припадає 25-50%;
- група С – грошові потоки, на які припадає менше 25%.

Цей метод дає змогу контролювати ефективність операційної діяльності підприємства з позиції його вихідного та вхідного грошового потоку, а також чистого грошового потоку, що ними формується.

На наш погляд, такий поділ грошових потоків є дещо узагальненим, і під час застосування методу АВС-аналізу на великих підприємствах, де наявною є висока диференціація грошових потоків, пропонуємо поглибити поділ відповідних вихідних грошових потоків залежно від їх частки в загальному вихідному грошовому потоці підприємства від операційної діяльності та вхідних грошових потоків залежно від їх частки в загальному вхідному

грошовому потоці підприємства від операційної діяльності та виділити такі чотири групи, що за результатами проведеного дослідження підприємств торгівлі визначили найбільш типові варіанти і межі поділу цих потоків, як:

- група А – грошові потоки, на які припадає більше 50%;
- група В – грошові потоки, на які припадає 30-50%;
- група С – грошові потоки, на які припадає 15-30%.
- група D – грошові потоки, на які припадає менше 15%.

Здійснення такого розподілу дасть змогу більш детально здійснювати контроль за виконанням плану розвитку грошових потоків та мати більш глибоке уявлення про структуру грошових потоків, які формуються на підприємстві.

Також науковцями розглянуто метод XYZ-аналізу. Варто зазначити, що метод XYZ-аналізу часто застосовується разом із методом АВС-аналізу.

Метод XYZ-аналізу дає змогу здійснити розподіл вихідних грошових потоків у торгівлі залежно від рівномірності реалізації товарів, що супроводжуються відповідними грошовими потоками. Оскільки зазначені методи можуть застосовуватися в комплексі, то групування грошових потоків за методом XYZ-аналізу також варто розширити, тому ми пропонуємо виділяти такі чотири групи грошових потоків, як:

- група W – грошові потоки, товарів, що рівномірно реалізуються;
- група X – грошові потоки, товарів, рівномірність реалізації яких коливається несуттєво;
- група Y – грошові потоки, товарів, реалізація яких є регулярно коливається;
- група Z – грошові потоки, товарів, реалізація яких є нерегулярною або суттєво коливається.

Застосування методу XYZ-аналізу дає змогу контролювати вихідні грошові потоки підприємства та визначати потребу у відповідних окремих групах товарів для забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства.

На наш погляд, ці методи є цілком прийнятними для здійснення контролю виконання плану розвитку грошових потоків, крім цього, ми вважаємо необхідним розглянути інші методи фінансового контролю, які застосовуються у сфері торгівлі [5; 6; 7] і можуть бути використані у процесі контролю виконання плану розвитку грошових потоків.

На наш погляд, заслуговує на увагу QRS-метод, описаний Р. Бодряковим [5, с. 1]. QRS-аналіз – метод, за якого співвідносять ресурси та інвестиції підприємства і товарний асортимент. Завдяки використанню цього методу можна визначити, які інвестиційні ресурси вкладаються замовником у того чи іншого постачальника і в підтримку обсягу продажів відповідних товарів.

Цей метод передбачає співвідношення ресурсів та інвестицій підприємства з товарним асортиментом, таким чином виявляються групи постачальників, що інвестують в оборот підприємства, що фактично не впливають на спрямування інвестиційного ресурсу та такі, що по суті потребують інвестування з боку самого підприємства.

З метою забезпечення контролю планування грошових потоків застосування цього методу може бути доцільним, оскільки дасть змогу здійснювати контроль щодо грошових потоків, що по суті виступатимуть інвестиційним ресурсом, а також грошових потоків, що формуватимуться у результаті наявності потреби додаткового фінансування окремих товарних позицій підприємства.

Пропонуємо розглядати такі групи грошових потоків у межах QRS-аналізу, як:

- група Q – грошові потоки, що формуються від постачальників, які вкладають в оборот підприємства понад 10% від свого місячного обсягу продажів. Відстрочка на погашення товарного кредиту така, що придбаний товар компанія встигає продати і спрямувати виручені кошти на фінансування інших закупівель;

- група R – грошові потоки, що формуються від постачальників, кредитних коштів яких, як правило, досить, щоб забезпечити утримання товарного ресурсу, який вони постачають, але не більше;

- група S – грошові потоки, що формуються від постачальників, для закупівлі товарів у яких підприємству необхідно вкладати власні кошти.

Застосування цього методу у процесі контролю грошових потоків дасть змогу контролювати формування грошових потоків з огляду на відповідні їм групи постачальників, що по суті фінансують діяльність підприємства або, навпаки, потребують фінансування з боку підприємства.

Пропонуємо розглянути також метод HML-аналізу (англ. High, Medium, Low). Це метод на прикладі товарних запасів полягає у врахуванні вартості окремої асортиментної позиції

та відповідного групування товарів підприємства високої, середньої та низької вартості.

У контексті контролювання грошових потоків метод HML-аналізу може бути використаний для контролю грошового потоку з операційної діяльності. При цьому пропонуємо здійснювати групування грошових потоків відповідно до питомої ваги окремого грошового потоку в загальній сумі грошового потоку, тобто залежно від значущості за сумою, таким чином:

- група H – грошові потоки, питома вага яких у загальній сумі грошового потоку понад 50%;

- група M – грошові потоки, питома вага яких у загальній сумі грошового потоку 25-50%;

- група L – грошові потоки, питома вага яких у загальній сумі грошового потоку менше 25%.

Під час застосування цього методу можливою є диференціація загальної сукупності грошових потоків відповідно до рівня їх значущості за сумою, що дасть змогу здійснювати контроль виконання плану розвитку грошових потоків з урахуванням специфіки формування грошових потоків окремого підприємства та виявляти грошові потоки, що найбільше впливають на формування загального грошового потоку підприємства, і здійснювати контроль за такими потоками більш ретельно.

Ще одним методом, що застосовується у процесі фінансового контролю, є метод FSN-аналізу (англ. Fast moving, Slow moving, Non-moving). Цей метод на прикладі товарних запасів полягає у диференціації асортиментних позицій відповідно до швидкості їх переміщення. У процесі здійснення аналізу товари поділяють на групи з високим, низьким та нульовим рівнем обороту.

На наш погляд, метод FSN-аналізу може бути застосований як додатковий у процесі контролю вихідного грошового потоку від операційної діяльності на великих підприємствах зі значною диференціацією товарного асортименту щодо показника витрачання на оплату товарів.

У процесі контролю грошових потоків методом FSN-аналізу пропонуємо розглядати відповідні грошові потоки таким чином:

- група F – грошові потоки від групи товарів із високим рівнем обороту;

- група S – грошові потоки від групи товарів із низьким рівнем обороту;

- група N – грошові потоки від групи товарів із практично нульовим рівнем обороту.

Застосування цього методу в процесі контролю виконання плану розвитку грошових потоків дасть змогу контролювати грошові потоки з позиції оборотності окремих груп товарів, що для підприємств торгівлі є доцільним, оскільки такий контроль грошових потоків забезпечить виявлення грошових потоків, які протягом операційної діяльності формуються з вищою інтенсивністю та відповідно потребують додаткової уваги з боку менеджменту.

Також розглянемо метод SOS-аналізу (англ. Seasonal, Off-seasonal), що, зокрема, використовується під час контролю запасів та базується на врахуванні сезонності попиту.

Цей метод передбачає дослідження рівня попиту на окремі товари залежно від сезону і, як наслідок, формування відповідних запасів, що будуть відповідати потребам підприємства для задоволення споживачів.

У контексті грошових потоків застосування цього методу дасть змогу здійснювати контроль окремих грошових потоків з урахуванням сезонності попиту на окремі товари та особливостей формування відповідних грошових потоків. Він також може бути використаний як додатковий за потреби на підприємствах із наявністю відповідної специфіки діяльності.

Під час застосуванні SOS-аналізу пропонуємо розглядати такі групи грошових потоків, як:

Таблиця 2

Система основних методів контролю показників виконання плану грошових потоків

Методи контролю	Показники контролю		
	Стратегічний контроль	Поточний контроль	Оперативний контроль
ABC-аналіз		Надходження від реалізації товарів Витрачання на оплату товарів	
XYZ-аналіз		Витрачання на оплату товарів	
QRS-аналіз		Надходження від реалізації товарів	Надходження авансів від покупців і замовників Витрачання на оплату авансів Надходження від реалізації товарів
HML-аналіз		Обсяг вихідного грошового потоку з основної операційної діяльності Обсяг вхідного грошового потоку з основної операційної діяльності	
FSN-аналіз			Витрачання на оплату товарів
SOS-аналіз			Витрачання на оплату товарів
Порівняння	Приріст чистого грошового потоку Обсяг вихідного грошового потоку з операційної діяльності	Приріст чистого грошового потоку Обсяг вихідного грошового потоку з основної операційної діяльності Витрачання на придбання фінансових інвестицій Витрачання на придбання необоротних активів Витрачання на погашення позик Надходження від отримання позик Надходження від реалізації необоротних активів Надходження від реалізації фінансових інвестицій Витрачання на оплату зобов'язань із податків і зборів	Витрачання на оплату зобов'язань із податків і зборів Витрачання на придбання фінансових інвестицій Витрачання на придбання необоротних активів
Контрольне спостереження			Витрачання на придбання фінансових інвестицій Витрачання на придбання необоротних активів

Джерело: складено автором

- група S – грошові потоки від групи сезонних товарів;
- група OS – грошові потоки від групи несезонних товарів.

Метод SOS-аналізу під час контролю виконання плану розвитку грошових потоків доцільно використовувати, на наш погляд, стосовно грошових потоків від витрачання на оплату товарів, що сприятиме подальшому визначенню часу закупівель окремих груп товарів так, щоб вартість закупівлі та зберігання була збалансованою.

Таким чином, у процесі контролю виконання плану розвитку грошових потоків ми пропонуємо застосовувати такі методи, як ABC-аналіз, XYZ-аналіз, QRS-аналіз, HML-аналіз, FSN-аналіз, SOS-аналіз, а також метод порівняння та контрольного спостереження.

Використання кожного з розглянутих методів контролю залежатиме від особливостей діяльності та спеціалізації підприємства. Чим більшою є диференціація грошових потоків підприємства, тим ретельнішим має бути їх контроль з урахуванням специфіки їх формування.

Відповідно до розглянутих методів контролю грошових потоків, а також визначеної сукупності контрольованих показників, у процесі стратегічного, оперативного та поточного контролю грошових потоків у табл. 2 сформовано диференціацію застосування методів

контролю відповідно до показників розвитку грошових потоків.

Сформована систематизація методів контролю виконання плану розвитку грошових потоків у розрізі окремих форм контролю дасть змогу здійснювати контролювання показників грошових потоків відповідно до основних їх видів у межах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Використання визначених методів сприятиме більш детальному та всебічному здійсненню контролю та сприятиме реалізації процесу планування грошових потоків.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для здійснення контролю планування грошових потоків підприємства нами визначена система контрольних показників, що характеризують основні джерела формування витрачання та надходжень підприємства у процесі його фінансово-господарської діяльності. Визначено методи контролю, що знайшли своє відображення на практиці застосування у сфері торгівлі. Ці методи рекомендується застосовувати щодо особливостей формування окремих грошових потоків. Зважаючи на наявність певних особливостей діяльності підприємств оптової та роздрібно-ї торгівлі, у процесі подальших досліджень у цьому напрямі доцільно розглянути процес здійснення контролю планування грошових потоків щодо окремих груп підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Т.А. Управлінський контроль та його елементи / Т.А. Бутинець // Житомирський державний технологічний університет. – 2010. – № 1. – С. 31-37.
2. Глубіш Л.Я. Сутність і значення контролю в плануванні діяльності підприємства / Л.Я. Глубіш // Агросвіт. – 2011. – № 16. – С. 17-18. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_16_6
3. Экономика и финансы предприятия: Учебник / Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014.
4. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. -К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
5. Бодряков Р. QRS-анализ оборотных средств и товарных ресурсов // Финансовый директор. 2008. № 7. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fd.ru/articles/38740>
6. Jose T.V., Jayakumar A., Sijo M.T. Analysis of Inventory Control Techniques // A Comparative Study: International J. of Scientific and Research Publications. 2013. Vol. 3, Is. 3, March. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ijsrp.org/research-paper-0313/ijsrp-p15107.pdf>
7. SITMI Management Learning. Selective Inventory Control, 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.linkedin.com/pulse/selective-inventory-control-dr-girish-bhasin>

Діагностика інвестиційної привабливості підприємства

Городня Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Годунько Р.Б.

магістрант кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Проведено аналіз досліджень діагностики інвестиційної привабливості підприємства, визначено низку наукових підходів. Розглянуто важливість проведення діагностики інвестиційної привабливості підприємства. Розраховано показники діагностики для окремого підприємства та проведено діагностичне дослідження різних підходів у розрізі п'яти років. Проведене рейтингування діяльності окремого підприємства.

Ключові слова: інвестиції, діагностика, конкурентне середовище, привабливість, структура, показники, рейтингування, основний капітал, рейтингове число, фінансова надійність.

Городня Т.А., Годунько Р.Б. ДИАГНОСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведен анализ исследований диагностики инвестиционной привлекательности предприятия, определен ряд научных подходов. Рассмотрена важность проведения диагностики инвестиционной привлекательности предприятия. Рассчитаны показатели диагностики для отдельного предприятия и проведено диагностическое исследование различных подходов в разрезе пяти лет. Проведено рейтингование деятельности отдельного предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, диагностика, конкурентная среда, привлекательность, структура, показатели, рейтингование, основной капитал, рейтинговое число, финансовая надежность.

Horodnia T.A., Hodunko R.B. DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

The analysis of researches of diagnostics of investment attractiveness of the enterprise was made, a number of scientific approaches were determined, the importance of conducting the diagnostics of investment attractiveness of the enterprise was considered, diagnostic indicators for an individual enterprise were calculated and a diagnostic study of different approaches in the context of five years was carried out, the rating of activity of a separate enterprise was carried out.

Keywords: investments, diagnostics, competitive environment, attractiveness, structure, indicators, rating, fixed capital, rating number, financial reliability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішим складником ринкової трансформації економіки є інвестиційна політика. Особливе місце у цій політиці займають аналіз і діагностика інвестиційної привабливості підприємств як потенційних об'єктів інвестування.

Першочерговим завданням, виконання якого визначає успіх у конкурентній боротьбі на ринку товарів і послуг, є максимальне підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Першим кроком вирішення є визначення наявного рівня інвестиційної привабливості того чи іншого об'єкта, що викликає необхідність кваліфікованої оцінки багаторівневої структури цього показника: міжнародної, внутрішньодержавної, міжгалузевої, внутрішньогалузевої, конкретного підприємства, проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток оцінки та діагно-

стики інвестиційної привабливості підприємств зробили С.І. Абрамов, І.О. Бланк, М.Ю. Горохов, В.М. Глазунов, А.Б. Ідрісов, С.В. Карташев, В.В. Ковальов, М.М. Крейнина, С. Князь, М.В. Леснікова, Н.А. Лісова, І.П. Мойсеєнко, В.В. Малєєв, Т.В. Майорова, А.Г. Нікольська, А.В. Постніков, В.М. Павлюченко, В.М. Сєров, А.А. Садєков, Н.М. Ушакова, Т.Е. Унковська, В.К. Фальцман, В.Д. Шапіро, В.В. Шеремет, В.С. Щелков, Ю.В. Яковлев, А. Яновський. Але їхні праці присвячено дослідженню методології та саме оцінки інвестування у великій промисловій підприємстві, тому, незважаючи на такий вагомий внесок, проблема діагностики інвестиційної привабливості є особливо актуальною в сучасних умовах господарювання.

Дослідженню саме проблем методологічних підходів щодо діагностики інвестиційної привабливості підприємства присвячено роботи М.Д. Лисенко, М.В. Леснікової,

Н.С. Краснокутської та ін. Вченими було вжито низку підходів до діагностики інвестиційної привабливості для вирішення практичних цілей у різних галузях народного господарства та розроблено методики для застосування кредитними та інституціональними інвесторами. Проте досі в наукових колах багато питань методології діагностики інвестиційної привабливості залишаються дискусійними.

Також зазначимо, що неоднозначність концептуальних підходів до проведення діагностики інвестиційної привабливості підприємства як передумови введення інновацій, недостатнє опрацювання методологічних і прикладних питань щодо методів і прийомів діагностування вимагають поглиблення наукових досліджень у цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідне дослідження методів і прийомів діагностики інвестиційної привабливості підприємства для успішного ведення бізнесу на підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити методи діагностики інвестиційної привабливості підприємства для подальшої ефективної діяльності та провести її на прикладі конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика підприємств із позиції перспектив розвитку, обсягу і можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості. Тобто її можна охарактеризувати як доцільність вкладення в підприємство вільних грошових коштів [10].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність його кількісних та якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсяг, джерела, структуру, термін інвестування [8].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [9].

Інвестиційна привабливість підприємства – це соціально-економічна доцільність інвестування на основі узгодження інтересів

і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них за прийнятого рівня прибутковості й ризику інвестицій [1].

Формування інвестиційної привабливості підприємства має на меті, перш за все, сприяння максимізації фінансового результату через мінімізацію ризику та орієнтоване на забезпечення конкурентоспроможності під час задоволення відповідних наявних потреб [5]. Таким чином, із метою виявлення перспектив доступності фінансових ресурсів для досягнення інвестиційних цілей здійснюється визначення інвестиційної привабливості окремого напряму чи сфери діяльності, що враховує комплекс чинників, які формують зовнішні умови для реалізації інвестиційного проекту. Стратегічного інвестора завжди цікавить привабливе підприємство в інвестиційно привабливій галузі та регіоні [4].

Проблема діагностики інвестиційної привабливості підприємства є актуальним питанням теорії і практики інвестування. Велике значення має подальший розвиток теоретико-методологічних основ здійснення діагностики інвестиційної привабливості: введення нових понять, конкретизація наявної термінології, розроблення підходів, методів та методик.

Комплексна діагностика інвестиційної привабливості в авторських методиках ґрунтується на аналізі кількох складників. У більшості методик до них належать:

- аналіз інвестиційного клімату держави [2];
- дослідження інвестиційної привабливості галузі [3];
- аналіз інвестиційної привабливості підприємства (являє собою комплексну оцінку економіко-фінансового стану конкретного підприємства за різним колом показників, які залежать від обраної методики діагностики) [6].

Дослідження інвестиційної привабливості підприємства базується на даних загального аналізу підприємства, результатах дослідження фінансового стану та розрахунках показників інвестиційної привабливості підприємства.

Покажемо проведення дослідження системи показників інвестиційної привабливості підприємства за п'ять років.

Так, першим кроком дослідження інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» є діагностика показників фінансової надійності підприємства. До цієї групи показників належать моделі Фулмера, Спрингейта, Кадикова та ін.

Наступним кроком для дослідження інвестиційної привабливості шляхом рей-

тингування підприємства пропонується використовувати п'ять показників, які найчастіше застосовуються та найповніше характеризують фінансовий стан. Проведемо їх діагностику і результати заносимо в табл. 1.

Отже, вираз для рейтингового числа, що визначається на основі цих п'яти показників, має вигляд: $R = a_1 \cdot K_O + a_2 \cdot K_E + a_3 \cdot K_i + a_4 \cdot K_M + a_5 \cdot K_P$.

Визначаємо вагу коефіцієнтів. Для цього ранжуємо значення і будуємо матрицю $\|X_{ij}\|$ що відображено в табл. 2.

Тоді знаходяться величини рейтингу:

$$R = a_1 \cdot K_O + a_2 \cdot K_E + a_3 \cdot K_i + a_4 \cdot K_M + a_5 \cdot K_P.$$

На основі дослідження зводимо результати в табл. 3.

На основі табличних даних будуємо графік змін результату діагностики інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» за показниками рейтингування.

Тут значення рейтингового числа прямує до зростання, тобто, як бачимо, у 2016 р. інвестиційна привабливість була на зростаючому рівні, хоча спостерігалось деяке зниження інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» у 2013 та 2014 рр., що також підтверджували попередні дослідження. Найкраще значення

Таблиця 1

Зведені показники для рейтингування значень інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» за 2012-2016 рр.

Показники	Період часу, роки					Відхилення 2016 р. (+;-)			
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015
Забезпеченість власними коштами	7,2	1,85	3,1	2,8	1,2	-6,0	-0,65	-1,9	-1,6
Ліквідність (поточна) балансу	0,12	0,35	0,24	0,25	1,5	1,38	1,15	1,26	1,25
Інтенсивність обороту капіталу	1,12	1,24	0,98	1,46	1,98	0,86	0,74	1,0	0,52
Ефективність управління	0,08	0,08	0,05	0,11	0,05	-0,03	-0,03	–	-0,06
Доходність підприємства	1,8	1,6	1,1	2,4	2,7	0,9	1,1	1,6	0,3

Таблиця 2

Ранжована матриця показників інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» за рейтинговим числом за 2012-2016 рр.

Показник	Період часу, роки					Сумарне значення неранжованого показника
	2012	2013	2014	2015	2016	
Забезпеченість власними коштами	0,45	0,11	0,19	0,17	0,08	16,1
Ліквідність (поточна) балансу	0,05	0,14	0,1	0,1	0,61	2,4
Інтенсивність обороту капіталу	0,16	0,18	0,14	0,21	0,31	6,8
Ефективність управління	0,21	0,21	0,13	0,29	0,13	0,37
Доходність підприємства	0,18	0,17	0,11	0,25	0,29	9,6

Таблиця 3

Інвестиційна привабливість ЛШП «Силует» за показниками рейтингування (рейтингового числа)

Показник	Період часу, роки					Відхилення 2016 р. (+/-)			
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015
Рейтингове число	3,76	0,88	0,76	1,44	2,41	-1,35	1,53	1,65	0,97

Таблиця 4

Інвестиційна привабливість ЛШП «Силует» за показниками основного капіталу, %

Показники	Період часу, роки					Відхилення 2016 р. (+;-)			
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015
Рентабельність оборотного капіталу	0,4	0,55	0,36	1,1	0,15	-0,25	-0,4	-0,21	-0,95
Рентабельність активів	0,36	0,42	0,28	1,02	0,14	-0,22	-0,28	-0,14	-0,88
Рентабельність власного капіталу	1,31	1,28	2,54	1,52	0,15	-1,16	-1,13	-2,39	-1,37
Рентабельність капіталу, що використовується	1,31	1,28	2,54	1,52	0,15	-1,16	-1,13	-2,38	-1,37

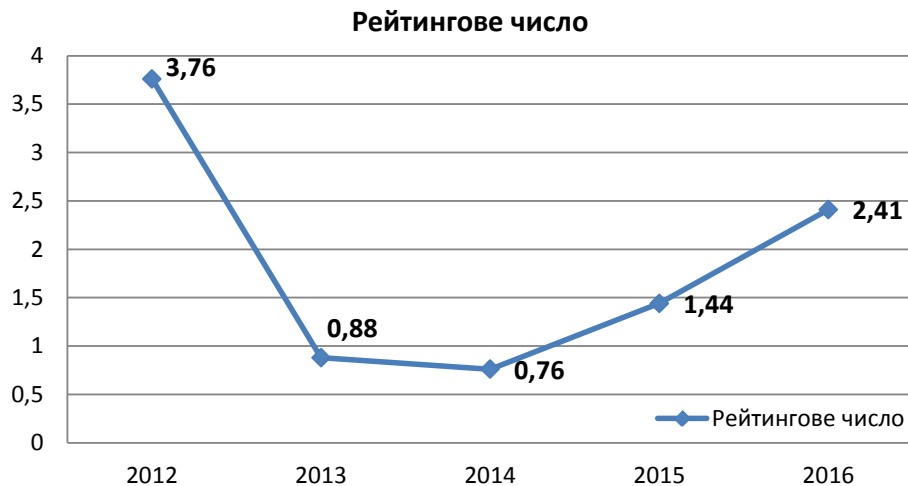


Рис. 1. Діаграма інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» за показниками рейтингування (рейтингового числа)

за показником рейтингового числа спостерігалось в 2012 р.

Останній етап дослідження інвестиційної привабливості ми проведемо з використанням моделей оцінки основного капіталу, результати якої відображено в табл. 4.

Отже, як бачимо, всі показники оцінки основного капіталу в 2015 р. переважають порівняно з усіма роками, а в 2016 р. показники мають тенденцію до зменшення. Так, рентабельність активів у 2016 р. зменшилася порівняно з 2012 р. на 0,22%, проти 2013 р. – на 0,28%, порівняно з 2014 р. – на 0,14% і порівняно з 2015 р. – на 0,88%. Аналогічно й за іншими показниками рентабельності. Найбільшу зміну в 2016 р. показала зміна рентабельності власного капіталу – зменшення на 1,37% проти 2015 р. І знову ж таки, як і за іншими методиками, діагностика інвестиційної привабливості в 2016 р. є невисокою

порівняно з іншим періодом часу, а найвищим лишається 2015 р.

Таким чином, провівши дослідження системи показників інвестиційної привабливості ЛШП «Силует» за 2012-2016 рр., ми використали рейтингування, оцінку основного капіталу та показники фінансової надійності підприємства, що дали змогу з'ясувати, що підприємство зменшує інвестиційну привабливість, про що говорить деяке погіршення майже всіх значень у 2016 р.

Висновки з цього дослідження. Комплексна діагностика інвестиційної привабливості являє собою поетапну систему оцінювання, складається з чітко виражених шляхів, конкретного економічного сценарію, детального дослідження за складниками інвестиційної привабливості в розрізі певного періоду часу, а також обов'язкового проведення діагностики діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурковець О.С. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств: автореф. дис. ... к. е. н: спец. 08.06.01 / О.С. Бурковець; СНУ ім. В. Даля. – Луганськ, 2012. – 18 с.
2. Вологдин Е.В. Методические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.В. Вологдин. – Новосибирск, 2009. – 21 с.
3. Городня Т.А. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / Т.А. Городня, І.П. Мойсеєнко. – Л.: Магнолія-2006, 2007. – 305 с.
4. Гриньова В.М. Інвестування: [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
5. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: [навч. посіб.] / А.П. Дука. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
6. Леснікова М.В. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств (інвестиційно-інноваційний аспект): автореф. дис. ... к. е. н: спец. 08.02.02 / М.В. Леснікова; Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки. – Київ, 2014. – 20 с.

7. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

8. Фльорко В.А. Ризик неточної оцінки інвестиційної привабливості підприємства / В.А. Фльорко // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 107-119.

9. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д.М. Черваньов. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с.

10. Шарапова І.О. Дослідження інвестиційного росту підприємства / І.О. Шарапова // Економіст. – 2012. – № 4. – С. 31-33.

УДК 658

Сучасні аспекти розроблення і прийняття управлінських рішень

Грубяк С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено сутність управлінських рішень. Проаналізовано основні підходи до процесу розроблення та прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано етапи технології прийняття управлінських рішень. Удосконалено процес поетапного розроблення та прийняття управлінських рішень на підприємстві. Розглянуто зміст запропонованих етапів розроблення та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: управлінське рішення, технологія, процес, прийняття, розроблення, етапи процесу прийняття управлінських рішень на підприємствах.

Грубяк С.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье исследована сущность управленческих решений. Проанализированы основные подходы к процессу разработки и принятия управленческих решений. Обоснованы этапы технологии принятия управленческих решений. Усовершенствован процесс поэтапной разработки и принятия управленческих решений на предприятии. Рассмотрено содержание предложенных этапов разработки и принятия управленческих решений.

Ключевые слова: управленческое решение, технология, процесс, принятие, разработка, этапы процесса принятия управленческих решений на предприятиях.

Hrubyak S.V. MODERN ASPECTS OF DEVELOPING AND MAKING MANAGERIAL DECISION

The essence of managerial decisions is explored in the article. The main approaches to the process of development and management of decision making are analyzed. The stages of the technology of making managerial decisions are grounded. The process of phased development and management of decision making at the enterprises has been improved.

Keywords: managerial decision, technology, process, adoption, development, stages of process of managerial decision-making at enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання неможливо уявити підприємство, яке функціонує без управлінських рішень. Саме від їх ефективності залежать конкурентоспроможність підприємства та можливість його подальшого розвитку, тому питання вдосконалення процесу розроблення і прийняття управлінських рішень є одним із пріоритетних напрямів дослідження у сучасних науці та практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою прийняття і реалізації управлінських рішень займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них можна виділити таких, як В. Приймак, А. Виноградська, Р. Фатхутдінов, О. Шканова, І. Гевко, Л. Батаршева, А. Лук'янова, М. Мескон, М. Альберт, С. Мосов і багатьох інших. Але, незважаючи на безліч наукових робіт, які торкаються даної проблематики, виявлені напрацювання у даному напрямі потребують систематизації та узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є конкрети-

зація поетапного розроблення та прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку суспільства ефективна діяльність будь-яких підприємств та організацій значною мірою залежить від своєчасного вирішення питань, що пов'язані із цілою низкою чинників, які впливають на соціально-економічну систему, тому вирішення даних проблем пов'язане з процесом прийняття управлінських рішень, від яких залежать якість та ефективність управління підприємством у цілому [1].

Управлінське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту. Ухвалення рішення є процесом аналізу, прогнозування й оцінки ситуації, вибору й узгодження найкращого альтернативного варіанту досягнення поставленої мети [2, с. 21].

Управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямо-

ваних на вирішення поставленого завдання в наявній чи спроектованій ситуації [3, с. 37].

Підготовку управлінських рішень умовно можна назвати технологією розроблення і прийняття рішень, яка являє собою сукупність послідовно повторюваних дій, що складаються з окремих етапів, процедур, операцій.

Вітчизняними та зарубіжними вченими пропонуються різні схеми процесу розроблення рішень, які відрізняються між собою мірою деталізації окремих процедур та операцій, але всі вони тією чи іншою мірою включають п'ять етапів, наведених у так званій традиційній схемі (рис. 1).

Аналіз наукових джерел свідчить про різноманітність поглядів щодо етапів процесу розроблення та прийняття управлінських рішень. Так, на думку В. Приймак, процес розроблення і прийняття рішення включає: збір інформації про можливі проблеми; ідентифікація і визначення проблеми; формування цілей і стратегії для вирішення проблемної ситуації; збір необхідної інформації; аналіз інформації; формування обмежень і критеріїв вибору; генерування альтернатив; оцінка альтернатив; вибір одного рішення; погодження рішення з органами управління та виконання; виконання рішення [5].



Рис. 1. Традиційна схема розроблення і реалізації управлінських рішень [4]

А. Виноградська та О. Шканова стверджують, що процес прийняття рішення управління відбувається у дев'ять етапів у такій послідовності: 1) знайомство з проблемою або ситуацією; 2) вивчення обставин і формування мети; 3) збір інформації і визначення критеріїв оцінки проекту рішення; 4) розроблення проекту рішення; 5) оцінка варіантів рішення і вибір оптимального варіанту; 6) правове оформлення рішення; 7) доведення до виконавців і розроблення заходів із виконання рішення; 8) контроль виконання рішення; 9) підбиття підсумків виконання рішення [1; 6].

І. Гевко виділяє такі основні етапи процесу розроблення управлінських рішень: ідентифікація і визначення проблеми; формування цілей і стратегії для вирішення проблемної ситуації; збір необхідної інформації; генерування альтернатив; вибір одного рішення; виконання рішення [7].

Л. Батаршева і А. Лук'янова зазначають, що процес прийняття управлінських рішень містить сім етапів: 1) визначення проблемної ситуації; 2) аналіз проблемної ситуації; 3) формулювання альтернатив; 4) оцінка альтернатив за критеріями; 5) вибір альтернативи; 6) реалізація прийнятого рішення; 7) контроль виконання, оцінка ефективності і корекція рішення [8].

Американські фахівці з менеджменту М.Х. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі вважають, що процес формування управлінського рішення повинен складатися з п'яти етапів: дослідження проблеми; формулювання обмежень і критеріїв для прийняття рішення; пошук альтернатив; оцінка альтернатив; кінцевий вибір [9].

С. Мосов і О. Рублюк, узагальнюючи думки відомих учених, виділяють 10 етапів процесу формування управлінських рішень: отримання, обробка й аналіз інформації; встановлення цілі; підготовка загального рішення (розроблення варіантів досягнення цілі); ухвалення загального рішення; конкретизація рішення; постановка завдань підлеглим; вироблення окремих рішень щодо виконання загального рішення; організація діяльності щодо

виконання загального рішення; керівництво (управління) діяльністю щодо виконання загального рішення; контроль [10].

Узагальнюючи думки науковців щодо технології прийняття і реалізації управлінських рішень, вважаємо за доцільне виділити такі етапи розроблення та прийняття управлінських рішень:

- збір інформації про можливі проблеми;
- ідентифікація проблемної ситуації та причини її виникнення;
- розроблення оцінної системи;
- діагностика ситуації;
- розроблення прогнозу розвитку ситуації;
- генерування альтернативних варіантів рішень;
- відбір основних варіантів управлінських рішень;
- розроблення сценаріїв розвитку ситуації;
- експертна оцінка основних варіантів управлінських дій;
- колективна експертна оцінка;
- ухвалення рішення;
- контроль та оцінка виконання рішення.

Розглянемо зміст етапів більш детально. Перших п'ять етапів: збір інформації про можливі проблеми; ідентифікація проблемної ситуації та причини її виникнення; розроблення оцінної системи; діагностика ситуації; розробка прогнозу розвитку ситуації є підготовчими під час розроблення управлінського рішення. На даних етапах проходить отримання, обробка і аналіз кількісної й якісної інформації, необхідної для розроблення і прийняття адекватного рішення.

Генерування альтернативних варіантів рішень може здійснюватися або безпосередньо, або за допомогою спеціальних експертних процедур. Процедури генерування альтернативних варіантів можуть передбачати як спеціальну організацію і проведення експертиз із використанням методів типу «мозкового штурму», так і створення автоматизованих систем генерування альтернативних варіантів у складних випадках. Під час генерування альтернативних варіантів управлінських рішень повною мірою повинні використовуватися інформація про ситуацію прийняття рішення, результати аналізу й оцінки ситуації, результати її діагностики і прогнозу розвитку ситуації за різних альтернативних варіантів можливого розвитку подій.

Після розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень, які представлені у вигляді ідей, концепцій, можливої технологічної послідовності дій, можливих способів реалізації пропонованих рішень, необхідно

здійснити попередній аналіз для виключення неконкурентоспроможних варіантів. Під час відбору основних варіантів управлінських рішень необхідно враховувати достатньо високу порівняльну оцінку та відсутність дублювання, щоб спектр альтернативних варіантів рішень, відібраних для більш детального опрацювання, був достатньо повним і разом із тим не надто надмірним.

Наступний етап – розроблення сценаріїв розвитку ситуації. Одним із основних завдань під час розроблення сценарію є визначення факторів, які характеризують ситуацію і тенденції її розвитку, а також визначення альтернативних варіантів динаміки їх змін.

Розроблення сценаріїв розвитку ситуації проводиться переважно з використанням технологій ситуаційного аналізу й експертного оцінювання, що дає можливість урахувати та аналізувати як кількісну, так і якісну інформацію.

На етапі експертної оцінки основних варіантів керуючих впливів є вже досить багато інформації про основні альтернативні варіанти управлінських впливів і найбільш імовірні сценарії розвитку ситуації під час їх використання. В окремих випадках відібрані раніше основні альтернативні варіанти управлінських впливів для адекватної порівняльної оцінки потребують детальнішого опрацювання. До цього моменту повинна також бути сформована система оцінювання, яка включає основні фактори що впливають на розвиток ситуації прийняття рішення, оцінку їх порівняльної важливості, шкали для визначення значень факторів під час порівняльної оцінки основних альтернативних варіантів керуючих впливів [4; 5; 7].

Експертизи з порівняльної оцінки альтернативних варіантів керуючих впливів, з одного боку, дають оцінку реалізованості розглянутих впливів і досягнення за їхньою допомогою поставлених цілей, а з іншого – дають змогу проранжувати їх із використанням сформованої оціночної системи відповідно з різним рівнем очікуваного досягнення мети, необхідними витратами ресурсів і найбільш імовірними сценаріями розвитку ситуації.

Під час прийняття важливих управлінських рішень доцільно використовувати колективні експертизи, що забезпечують більшу обґрунтованість і, як правило, більшу ефективність прийнятих рішень. Необхідно сформувати експертну комісію, до складу якої увійшли б компетентні фахівці, які мають досвід роботи в ролі експертів, щоб у ній були представлені фахівці за всіма основними аспектами

аналізованої проблеми, щоб було забезпечено ефективну взаємодію експертів, якщо це передбачено у технології проведення експертизи. Обробка індивідуальних експертних оцінок для визначення результуючого експертного судження повинна виконуватися за відповідними алгоритмами.

Під час порівняльної оцінки альтернативних варіантів можуть використовуватися спеціально розроблені оціночні системи, особливо у разі багатокритеріального оцінювання. Крім того, розроблення оціночної системи може передбачатися в процесі проведеної експертизи. Колективна експертиза є одним з основних інструментів прийняття важливих управлінських рішень.

На етапі прийняття рішень із розроблених варіантів досягнення цілі вибирається найкращий. Аналіз, оцінку і визначення кращого рішення необхідно здійснювати на підставі принципів своєчасності, здійсненності і регуляторності з використанням відомих кількісних методів на основі вибраних критеріїв. Кращим вважається варіант, що дає змогу забезпечити максимальний рівень досягнення мети за мінімальних витрат ресурсів (економічних, фінансових, трудових тощо).

Останнім етапом прийняття управлінського рішення є контроль та оцінка виконання

рішення. У процесі контролю виявляються відхилення і вносяться поправки, що допомагають реалізувати рішення повністю. За допомогою контролю встановлюється так званий зворотний зв'язок між керуючою і керованою системами.

Для оптимальної оцінки слід перевірити ефективність управлінських рішень, наприклад за показниками використання основних факторів виробництва: робочої сили, землі, технічних засобів. При цьому слід урахувати соціальні та психологічні аспекти проблем, оскільки заходи вдосконалення організації праці, виробництва й управління повинні сприяти не тільки збільшенню виробництва споживчих вартостей, економії живої і уречевленої праці, а й поліпшенню психологічного клімату, взаємовідносин у колективі, зростанню задоволеності від праці [11, с. 10].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок про те, що процес прийняття управлінських рішень є головною передумовою ефективною діяльністю кожного вітчизняного підприємства. Для покращення діяльності підприємств необхідно більше уваги приділяти обґрунтованому поетапному процесу підготовки та прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кіцела Є.О. Удосконалення процесу прийняття та реалізації управлінських рішень на підприємстві / Є.О. Кіцела [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <chrome-extension://mhjfbmdgcfjbbpaeojofohoefgiehjai/index.html>
2. Фатхутдінов Р.А. Розроблення управлінського рішення / Р.А. Фатхутдінов. – Москва, 1997. – 200 с.
3. Цюцюра С.В. Математична постановка задачі оптимізації складу множини робіт проекту при плануванні проектів модернізації. Управління проектами та розвиток виробництва / С.В. Цюцюра, М.І. Цюцюра / Зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2008. – № 1(25). – С. 36-41.
4. Яремко О.Ф. Методи прийняття управлінських рішень / О.Ф. Яременко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msn.khnu.km.ua/course/view.php?id=4118>
5. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень: [навч. посіб.] / В.М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
6. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Кондор, 2003. – 414 с.
7. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: [підручник] / І.Б. Гевко. – К.: Кондор, 2009. – 187 с.
8. Психологія управління персоналом: [пособие для специалистов, работающих с персоналом] / Под ред. А.В. Батаршева, А.О. Лукьянова. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. – 624 с.
9. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 492 с.
10. Мосов С., Рублюк О. Формирование и реализация управленческих решений: обоснование базовых принципов и структуры процесса / С. Мосов, О. Рублюк // Персонал. – 2004. – № 8. – С. 70-74.
11. Сопільник О.В. Технологія прийняття управлінських рішень: [навч. посіб.] / О.В. Сопільников. – Д.: РВВДНУ, 2002. – 108 с.

УДК 336.76(045)

Принципи венчурного фінансування у різних країнах

Гук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Мохонько Г.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено основні принципи венчурного фінансування у США, Південній Кореї, Японії, Ізраїлі та Україні. Авторами проаналізовано досвід різних країн щодо функціонування венчурних фондів та структур, що здійснюють прямі державні інвестиції в малі підприємства. Визначено фактори, що сприяють розвитку венчурного підприємництва, та ідентифіковано проблеми щодо впровадження венчурного фінансування в інноваційні підприємства.

Ключові слова: венчурна діяльність, інноваційний розвиток, державна політика, інноваційна модель, венчурне фінансування, інновації, венчурний фонд, венчурний капітал.

Guk O.V., Mokhonko G.A. ПРИНЦИПЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

В статье исследованы основные принципы венчурного финансирования в США, Южной Кореи, Японии, Израиле и Украине. Авторами проанализирован опыт различных стран по функционированию венчурных фондов и структур, осуществляющих прямые государственные инвестиции в малые предприятия. Определены факторы, способствующие развитию венчурного предпринимательства, и идентифицированы проблемы по внедрению венчурного финансирования в инновационные предприятия.

Ключевые слова: венчурная деятельность, инновационное развитие, государственная политика, инновационная модель, венчурное финансирование, инновации, венчурный фонд, венчурный капитал.

Guk O.V., Mokhonko G.A. PRINCIPLES OF THE VENTURE FINANCING ARE IN DIFFERENT COUNTRIES

The article examines the basic principles of venture financing in the United States, South Korea, Japan, Israel and Ukraine. The authors are analyse experience of different countries the functioning of venture funds and structures that carry out direct state investments in small enterprises. Factors that assist to development of venture entrepreneurship and identified problems with the implementation of venture financing in innovative enterprises.

Keywords: venture activity, innovative development, state policy, innovative model, venture financing, innovation, venture capital, venture capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні пріоритетним напрямом розвитку економіки України є формування інноваційної моделі розвитку за рахунок інвестування в малі наукоємні підприємства. Для подолання кризових явищ доцільно застосувати нові механізми оздоровлення економіки, зокрема сприяти розвитку венчурного капіталу. Як показує досвід розвинутих країн, для поживлення інвестиційного процесу альтернативою є формування системи інститутів спільного інвестування, що сприятиме розвитку венчурної діяльності. Трансформація ринкових відносин є важливим завданням держави, що зумовлює необхідність визначення напрямів та умов розвитку венчурної діяльності в Україні. Як правило, інноваційна діяльність пов'язана з високим ступенем ризику,

тому традиційні механізми фінансування в малі наукоємні підприємства застосовувати недоцільно, варто шукати альтернативні джерела інвестування, зокрема венчурного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні засади інноваційного розвитку економіки різних країн досліджували у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як С.Ю. Глазьев [2], В.М. Геєць [1], М. Долішній [3], С.В. Онишко [7].

Віддаючи належне значущості наукових напрацювань вітчизняних та зарубіжних учених у сфері теорії та практики венчурного підприємництва і побудови системи фінансового забезпечення, доцільно зазначити, що подальших досліджень потребує вивчення особливостей венчурного фінансування різних країн світу, зокрема принципів їх фор-

мування, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, метою статті є удосконалення системи венчурного фінансування з урахуванням досвіду інших країн та пошук нових механізмів стимулювання упровадження інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка економічного розвитку країни часто залежить від чинників інтенсивного економічного зростання, їх вичерпання, пошуку альтернативних джерел фінансування. Розвиток інноваційних процесів тісно пов'язаний із вдосконаленням фінансового забезпечення та використанням нових альтернативних джерел, зокрема венчурного фінансування. Розглянемо принципи венчурного фінансування різних країн світу (таблиця 1).

США. Зародження американського венчурного інвестування припадає на період після Другої світової війни. Першим етапом розвитку венчурного інвестування у США є створення у 1946 р. компанії (Американського Дослідження та Розвитку, ARD), що спеціалізувалася на портфельному інвестуванні та здійснювала публічні торги [6].

У 1958 р. Конгрес видав указ про створення Компанії інвестицій малого бізнесу (SBIC), яка функціонує для забезпечення нових компаній венчурним капіталом. Законодавча база США є досить розвиненою у сфері венчурного бізнесу, крім того, має найбільш успішну індустрію венчурного капіталу та розвинені ринки цінних паперів [5].

Держава здійснює прямі інвестиції у малий бізнес через інститут SBA (Small Business Administration), який дає позики на пільгових умовах, а у разі необхідності значного фінансування на наукові дослідження обов'язково є участь у програмі SBIR (Small Business Innovative Research), яка складається з трьох етапів. Перший етап – підтвердження венчурним підприємством можливості нововведення задовольнити вимоги відомства, другий етап – створення прототипу, третій етап – комерціалізація продукту і завершення фінансування [5].

Південна Корея. У цій країні довго існували бар'єри для входу і виходу інновацій, однак уже в 1990-х рр. було створено понад 60 незалежних фірм венчурного капіталу. Однак такий прогрес у сфері венчурного фінансування був недовгим, оскільки прибутковість венчурних компаній почала зменшуватися через нерозвиненість фондового ринку

та недостатність досвіду в управлінні венчурними компаніями. Законодавча база Південної Кореї у сфері венчурного підприємництва починається із закону «Про заохочення іноземних інвестицій», у якому передбачені пільги, гранти та державна підтримка. Ці законодавчі акти передбачали податкові послаблення для інвесторів, податкові канікули для інвесторів венчурного капіталу. KOISRA Seed Partners – венчурний фонд Південної Кореї, що існує понад 10 років та вкладає в стартапи понад 30 мільйонів доларів щорічно. Сфера інтересів фонду – хмарні обчислення, великі дані (bigdata), 3D-друк, кібербезпека і біотехнології. Венчурний фонд Capstone створений у 2008 р. і здійснив інвестування у 100 успішних стартапів, які займаються іграми та інтернет-сервісами [6].

Strong Ventures – венчурний фонд, який вкладає кошти в стартапи, що перебувають на початковій стадії розвитку і займаються мобільними софтами і фінтех-концептами, такими як додатки для грошових переказів, портали для краудфандінгу, інструменти онлайн-кредитування.

Венчурний фонд Altos Ventures працює з проектами, які перебувають на рівні ідеї. Smilegate Investment здійснює венчурне фінансування у компанії, що займаються онлайн-іграми і додатками [10].

Японія. Державна політика у сфері венчурного бізнесу передбачає пільговий податок на прибуток венчурних підприємств; пільгові кредити венчурним фондам; податковий кредит; надання субсидій із державних фондів; повернення фінансових коштів, що були вкладені в інноваційні підприємства. Стрімкий розвиток венчурного бізнесу в 1998 р. пов'язаний із наявністю понад 200 компаній венчурного капіталу та постійним збільшенням їх кількості останніми роками.

Партнерські фонди створювалися на основі спільних внесків банків, страхових компаній, промислових монополій, індивідуальних інвесторів і компаній венчурного капіталу. Основні функції партнерських фондів – відбір перспективних підприємств та інновацій, рекомендації банкам, монополіям, страховим фірмам купувати акції цих підприємств.

Японія може бути світовим лідером за співвідношенням потреб розвитку та інфраструктури й екологічно чистих технологій, пов'язаних з урбанізацією. Це підтверджується також посиленням інтересу до фінансування венчурних підприємств із боку інвесторів через прискорення обороту капіталу,

Таблиця 1

Принципи венчурного фінансування різних країн світу

Принципи венчурного фінансування	Країни				
	США	Південна Корея	Японія	Ізраїль	Україна
Зародження венчурного інвестування	1946 р.	1974 р.	1960 р.	1980 р.	1992 р.
Законодавча база щодо венчурного бізнесу	Закон про пенсійні гарантії (EURISA), Закон «Про інвестиції в малий бізнес», Указ про створення Компанії інвестицій малого бізнесу (SBIC)	Закон «Про заохочення іноземних інвестицій»	Закон «Про малий бізнес», Закон «Про інвестиції»	Law for the Encouragement of Industrial Research & Development, Закон «Про економічну політику», Закон «Ангелів», Закон «Про заохочення промислових НДДКР»	Закон України «Про інститути спільного інвестування», ЗУ «Про інноваційну діяльність», Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії», ЗУ «Про створення Державного інноваційного фонду»
Структури, що здійснюють прямі державні інвестиції в малі підприємства	Інститут SBA, програма SBIR, Національний науковий фонд, Федеральні відомства, американська асоціація розвитку науки	Асоціації автоматичного квотування дилерів фондового ринку Кореї (KOSDAQ)	Фонди сприяння розвитку венчурних підприємств, Державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, Фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу	Державний фонд венчурного капіталу «Yozma», Бюро трастових фондів і Японський банк розвитку	Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу, Фонд фундаментальних досліджень і науково-технічних програм, Український національний фонд підтримки підприємства
Венчурні фонди	Пенсійні фонди, фонди викупу (buyout fund), мезонинні фонди (mezzanine fund)	KOISRA Seed Partners, Capstone, Strong Ventures, CCVC, Altos Ventures, SL Investment	Партнерські фонди	Eucalyptus Growth Capital, U.S. Venture Partners, Pitango Growth Fund, OrbiMed Israel, Viola Private Equity, Greylock Partners, 83North, Infocomm Investments, BAT «Роснано», Glilot Capital Partners, AltaIR Capital	Фонд прямих інвестицій «Україна», Western NIS Enterprise Fund, SigmaBleyzer, AVentures Capital, Chernovetskyi Investment Group, Dekarta Capital, TA Venture, Vostok Ventures

швидке повернення вкладених коштів, полегшення японським венчурним підприємствам умов виходу на ринок цінних паперів.

Ізраїль. Законами, що регулюють венчурну діяльність в Ізраїлі, є Закон про стимулювання капіталовкладень (1950 р., змінений у 1977 р.); Закон «Про стимулювання промисловості»; Закон «Про заохочення капіталовкладень» (1969 р.), «Law for the Encouragement of Industrial Research & Development – 1984»; Закон «Про заохочення промислових НДДКР» [9].

В Ізраїлі можна виокремити 10 венчурних фондів, які здійснюють найбільше фінансування у малі підприємства. Це Eucalyptus Growth Capital, U.S. Venture Partners, Pitango Growth Fund, OrbiMed Israel, Viola Private Equity, Greylock Partners Infocomm Development Authority of Singapore, BAT «Роснано», Glilot Capital Partners).

Eucalyptus Growth Capital створений топ-менеджерами ізраїльської ІТ-індустрії і здійснює інвестування у стартапи на пізніх стадіях розвитку. Орієнтовний розмір фінансування – 300 млн. дол. U.S. Venture Partners здійснює інвестиції в американські та ізраїльські стартап-компанії. Pitango Growth Fund залучив 2 млрд. дол. та проінвестував понад 120 стартап-компаній. OrbiMed Israel планує інвестувати близько 200-250 млн. дол. Viola Private Equity здійснює фінансування стартап-компаній, які займаються кібербезпекою, фінансовими технологіями, технологіями охорони здоров'я. 83North розпоряджається коштами розміром 550 млн. дол., проінвестував понад 36 стартап-компаній, зокрема Facebook, Dropbox, LinkedIn. Infocomm Investments здійснює інвестиції в інформаційну безпеку та фінансові технології. BAT «Роснано» планує створити спільний проект із китайськими інвесторами зі спільним фондом 160 млн. дол. Glilot Capital Partners інвестував 30 млн. дол. у 8 стартап-компаній. AltaIR Capital профінансував ізраїльські стартап-компанії на суму 30 млн. дол.

Україна. Початок розвитку венчурного підприємництва припадає на 1992 р., а законодавче регулювання діяльності венчурних фондів здійснюється Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» 2001 р. [8].

Перший фонд венчурного капіталу – Фонд прямих інвестицій «Україна», який здійснив інвестиції у 30 вітчизняних компаній на суму близько 10 млн. дол. США. Згідно зі статистичними даними ринок венчурного

капіталу в Україні сьогодні становить приблизно 400 млн. дол. США, а найбільш успішними компаніями є Western NIS Enterprise Fund (150 млн. дол. США), Sigma Blazer (100 млн. дол. США), Baring Vostok Capital Partners (400 млн. дол. США), Commercial Capital Group (200 млн. євро) та ін. [11].

Функціями венчурних фондів в Україні є оптимізація управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, зв'язок між інвестиціями та інноваціями як складниками економічного зростання.

У 2014 р. створено Асоціацію Бізнес-Ангелів («Uangel»), яка здійснює пошук проектів для спільного інвестування. Згідно з дослідженнями Uangel, у Європі функціонують 125 000 «бізнес-ангелів», а потенційних – у 10 разів більше (зокрема, у США близько 80% стратапів фінансують «бізнес-ангели») [4].

Вітчизняний ринок венчурного капіталу має певні відмінності від іноземних ринків, такі як інша сфера інвестування венчурного капіталу (за кордоном це – виробництво електронних новинок, комп'ютерної техніки, біотехнологій, інформаційної безпеки, генної інженерії, а в Україні – будівництво, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля), переважання інвестиційного кредиту, недосконалість законодавчої бази та недостатня державна підтримка у сфері венчурного підприємництва.

Таким чином, в Україні існують певні проблеми на шляху до розвитку венчурного бізнесу, які зумовлені нестабільністю економічної ситуації в країні, недовірою з боку інвесторів через проблеми венчурного інвестування та відсутністю гарантій повернення коштів, недостатністю створених умов для поступового розвитку інноваційної економіки, фінансуванням державою проектів низької якості.

Висновки з цього дослідження. У процесі аналізу венчурного фінансування різних країн була з'ясована вся складність цього процесу, що пов'язана із труднощами у державній підтримці, недосконалістю законодавчої бази та кризовими явищами. Як показує досвід зарубіжних країн, участь держави у венчурному бізнесі шляхом надання прямих інвестицій, різноманітних пільг інвесторам, надання гарантій інвесторам через забезпечення акціонерного капіталу венчурних фондів сприятиме реалізації державної політики стимулювання інвестиційної діяльності та інноваційного розвитку.

Перспективами подальших досліджень є підвищення рівня інноваційної активності у сфері малого та середнього бізнесу, формування принципів венчурного фінансування, використання зарубіжних механізмів державного сприяння розвитку венчурного підприємництва в інвестиційно-інноваційній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Геєць В.М. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні: Аналітичні матеріали до парламентських слухань / В.М. Геєць, Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал та ін.; За ред. В.М. Геєця, Л.І. Федулової; НАН України. Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2007. – 184 с.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
3. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 511 с., с. 129.
4. Д'яконова І.І. Сучасні тенденції венчурного фінансування в Україні / І.І. Д'яконова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету, 2016 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5301>
5. Лобас І.В. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / І.В. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2012. – Вип. 1. – С. 196-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2012_1_24.pdf
6. Новоселов М.В. Зарубежные модели венчурного инновационного проектирования / М.В. Новоселов, І.В. Лобас // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-modeli-venchurnogo-innovatsionnogo-proektirovaniya>
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: навч. посіб. / С.В. Онишко, Т.В. Паєнко, К.І. Швабій. – К.: КНТ, 2008. – 256 с.
8. Основні законодавчі акти, що регулюють венчурний бізнес в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.ipro.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=32740>
9. Развитие инноваций в Израиле Краткий обзор рынка, институты развития, законодательство, программы поддержки. – Москва, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rosinfocominvest.ru/upload/iblock/419/419e406d2b01ce002862d7df0dbd121e.pdf>
10. Стартапы в Южной Корее [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://selfmadetrip.com/startapyi-v-yuzhnoy-koree>
11. Товмасян В.Р. Проблеми розвитку венчурного інвестування в Україні / В.Р. Товмасян // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 152-156.

Механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю торговельного підприємства

Гуржій Н.М.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізького національного університету

Косяк В.В.

студент факультету менеджменту
Запорізького національного університету

У статті розглянуто теоретичні аспекти категорії «стратегічна стійкість». Авторами детально охарактеризовано запропонований механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю, який охоплює чотири важливих процеси, такі як проактивний аналіз; проактивний діагноз; проактивний прогноз та проактивне удосконалення.

Ключові слова: стратегічна стійкість, проактивне управління, стратегічна маркетингова стійкість, механізм проактивного управління.

Gurzhii N.M., Kosyak V.V. МЕХАНИЗМ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты категории «стратегическая устойчивость». Авторами подробно охарактеризован предложенный механизм проактивного управления стратегической маркетинговой устойчивостью, который охватывает четыре важных процесса, таких как проактивный анализ; проактивный диагноз; проактивный прогноз и проактивное совершенствование.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, проактивное управление, стратегическая маркетинговая устойчивость, механизм проактивного управления.

Gurzhiiy N.M., Kosyak V.V. MECHANISM PROACTIVE MANAGEMENT OF STRATEGIC MARKETING STABILITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES

In the article the authors examined the theoretical aspects of the category of strategic stability. The authors have described in detail the proposed mechanism for proactive management of strategic marketing resistance, covering four important processes: proactive analysis; proactive diagnosis; Proactive forecast and proactive improvement.

Keywords: strategic stability, proactive management, strategic marketing stability, proactive management mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стабільність ринкової позиції підприємства, позитивна динаміка фінансово-економічних результатів, бізнес-успіх здебільшого залежать від ступеня його адаптації до динамічних зовнішніх змін. У зв'язку з цим пріоритетним стратегічним завданням для підприємств стає забезпечення маркетингової стратегічної стійкості в умовах нестабільності та непередбачуваності бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування конкурентоспроможних організаційних структур, здатних працювати з високою прибутковістю, присвятили свої праці чимало вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Б. Босуорт, Д. Браун, З.С. Люльчак, Е. Ногалес, М. Пор-

тер, Р.П. Смоленюк, але ця проблематика є багатогранною, тому потребує додаткових досліджень, особливо в питаннях визначення складників механізму проактивного управління та обґрунтування вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості торговельного підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження механізму проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю та розроблення моделі вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для чіткого розуміння сутності категорії «стратегічна маркетингова стійкість»

необхідно насамперед розглянути зміст поняття «стратегічна стійкість», що передбачає необхідність аналізу різних наукових поглядів на це питання.

Відзначимо деякі підходи до розуміння науковцями-дослідниками сутності категорії «стратегічна стійкість підприємства». Так, О.С. Дуброва вважає, що стратегічна стійкість – це «характеристика діяльності підприємства, яка відображає його здатність до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимим відхиленням від запланованих) всупереч впливу динамічного середовища, в якому має місце невизначеність майбутніх результатів та ризикованість господарських процесів [1]. О.М. Зайцев виокремлює внутрішню стійкість (характеризує пропорційність всіх складників організації, що дає змогу забезпечити позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників і розширення виробництва) та зовнішню стійкість (характеризує безконфліктну взаємодію з навколишнім середовищем – споживачами, конкурентами, постачальниками тощо), які у своїй взаємодії формують стійкість підприємства загалом [2].

На думку Г.А. Мохонько, стратегічна стійкість – це здатність підприємства зберігати свою цілісність, досягати місії та поставлених стратегічних цілей, функціонувати в заданому режимі за різного внутрішнього та зовнішнього впливу, зберігаючи свою цілісність та гармонічний розвиток [3].

У роботі [4] «стратегічна стійкість підприємства» визначається автором як «здатність створювати, розвивати і зберігати тривалий час конкурентні переваги на сегментованому товарному ринку, підтримуючи тим самим належний рівень ліквідності, платоспроможності та рентабельності підприємства в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища». Як видно, у цьому підході основоположною умовою забезпечення стійкої у стратегічному плані роботи промислового підприємства визначається його фінансова стійкість. На наше переконання, підприємство здатне поступово формувати свою стратегічну стійкість тільки на основі підтримки належного рівня не тільки фінансової, а й кадрової, технологічної, інноваційної і маркетингової стійкості.

Базуючись на наведених вище теоретичних поглядах, визначимо стратегічну маркетингову стійкість як спроможність підприємства до концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку стратегії маркетингової діяльності підприємства, до розвитку і збе-

реження стійких у стратегічному плані конкурентних переваг за ключовими з позиції маркетингового успіху напрямками діяльності в умовах динамічного маркетингового середовища. Тобто головний акцент у визначенні цього поняття, на нашу думку, необхідно робити на стратегічній спрямованості у досягненні пріоритетних маркетингових цілей та утриманні ринкової позиції підприємства у стані рівноваги за постійних непередбачуваних змін у маркетинговому середовищі. Підприємство, що відрізняється від інших підвищеною маркетинговою стратегічною стійкістю, може формувати більш конкурентоспроможну ринкову позицію, яка характеризується більш стабільними маркетинговими відносинами; більш досконалим маркетинговим потенціалом, що постійно розвивається за рахунок посилення зусиль підприємства щодо ідентифікації та розвитку нових ринкових можливостей і підвищення рівня реалізації наявних можливостей; більш вираженою ключовою маркетинговою компетенцією.

З викладеного можна дійти висновку, що стратегічна маркетингова стійкість підприємства виражається:

- у нарощуванні маркетингового потенціалу підприємства та його найбільш повній реалізації (особливо такої його компоненти, як можливості);
- у зміцненні ринкової позиції та підвищенні конкурентоспроможності підприємства;
- у покращенні фінансового стану підприємства;
- у підвищенні ризикостійкості маркетингової діяльності підприємства.

Варто відзначити, що стратегічна маркетингова стійкість підприємства зумовлена значним спектром внутрішніх факторів-активаторів, найбільш суттєвими з яких є сформовані компетенції щодо утримання стійкої ринкової позиції, наявна спроможність підприємства досягати запланованого обсягу продажу на основі адекватної оцінки теперішніх і майбутніх очікувань цільового ринку споживачів, дієва система адаптації до змін маркетингового середовища, розвинута система маркетингових досліджень.

Отже, маркетингова стратегічна стійкість – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття, що потребує зваженого підходу до визначення напрямів забезпечення, факторів-активаторів і ключових результатів цього процесу.

Для сучасного підприємства забезпечення стратегічної маркетингової стійкості на основі

виваженого комплексу управлінських дій є проблемою надзвичайно актуальною. Найбільшої результативності у цьому процесі можна досягти, на наш погляд, використовуючи проактивний підхід до управління.

У науковій літературі з менеджменту і маркетингу є такі поняття, як реактивна та проактивна поведінка підприємства. За реактивної поведінки підприємства проявляють свою

активність як реакцію на ті чи інші явища зовнішнього і внутрішнього характеру (дії), не прогнозуючи зміни і не впливаючи на них. На відміну від цього, підприємства з проактивною поведінкою постійно здійснюють у результаті спостережень і аналітичної роботи прогноз майбутніх дій з метою їх попередження. Основними цілями концепції проактивного управління є виявлення та ідентифікація сигналів

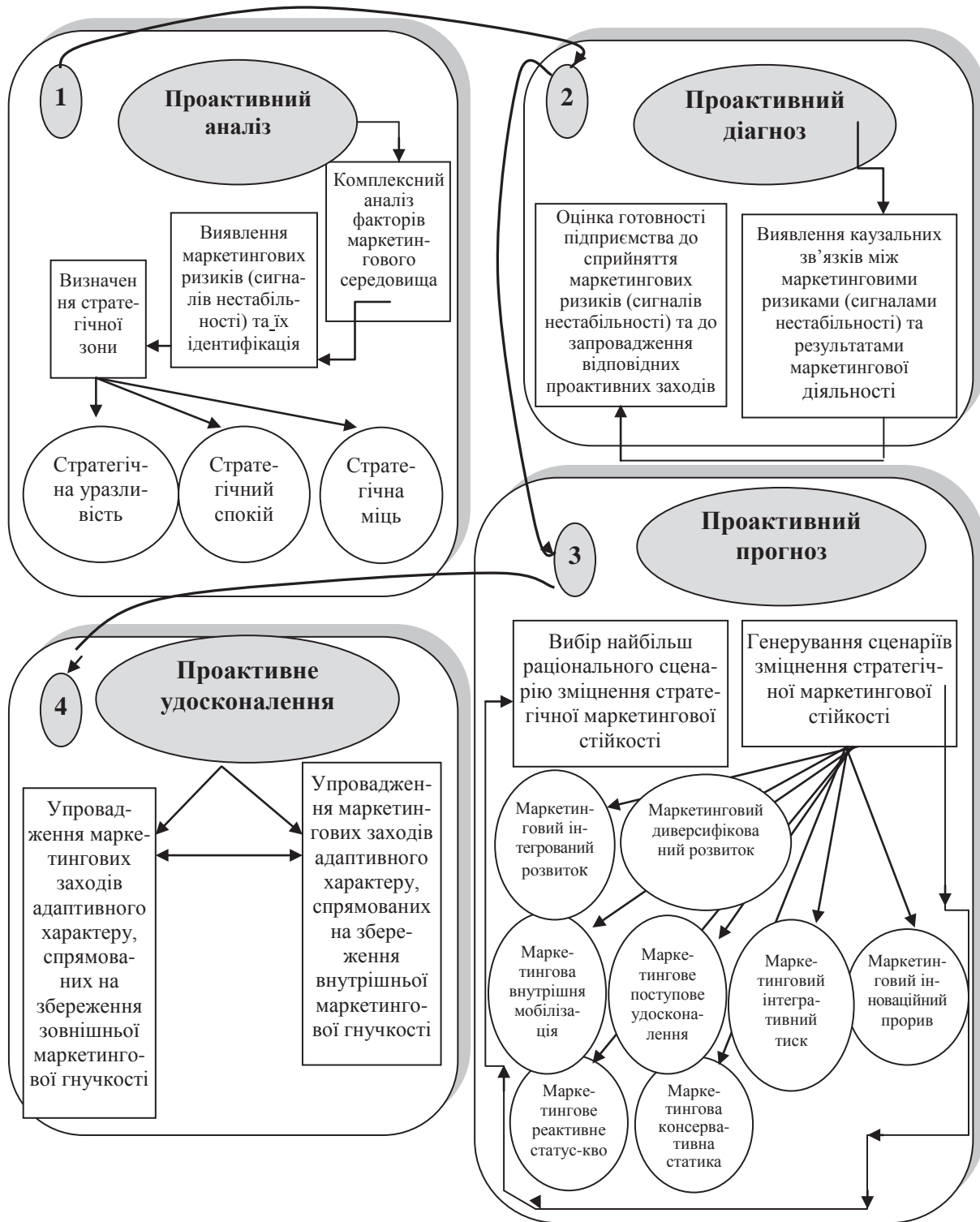


Рис. 1. Механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю

на етапі латентної (прихованої) кризи, а також формування подальшої моделі поведінки підприємства з урахуванням реалізації антикризових заходів [5].

Таким чином, можна констатувати, що, використовуючи проактивне управління маркетинговими діями з метою забезпечення стратегічної маркетингової стійкості, підприємство розробляє свій власний вектор маркетингового розвитку і незалежно від обставин діє у вибраному напрямі.

Розроблення такого вектору ґрунтується, таким чином, на таких діях, що здійснюються одночасно: підприємство розробляє нові маркетингові заходи відповідно до поставлених цілей щодо стратегічного маркетингового розвитку; підприємство коригує вже розроблені маркетингові плани і програми з урахуванням мінімізації ризиків їхнього здійснення та з метою випередження конкурентів.

Проактивне управління процесами забезпечення стратегічної маркетингової стійкості має суттєві переваги порівняно з реактивним. Використовуючи проактивний підхід, підприємство замість того, щоб реагувати після виникнення проблем, зменшує ймовірність появи маркетингових ризиків шляхом застосування елементів моніторингу та стратегічного контролю.

Механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю охоплює чотири важливих процеси (рис. 1).

1. Проактивний аналіз – передбачає комплексний аналіз факторів маркетингового середовища з метою оцінки ступеня його нестабільності. Об'єктом цього аналізу можуть бути як потенційні маркетингові ризики, так і сигнали нестабільності маркетингового середовища. На цьому етапі підприємствам доцільно сконцентрувати зусилля на підвищення якості інформаційного забезпечення процесів управління стратегічним маркетингом. Для цього необхідно активізувати роботу маркетингової системи стратегічного спостереження.

2. Проактивний діагноз – спрямований на виявлення каузальних зв'язків між ідентифікованими маркетинговими ризиками (сигналами нестабільності) і результатами маркетингової діяльності підприємств. На цьому етапі визначаються численні залежності між слабкими сигналами про потенційні можливості або погрози і майбутніми результатами маркетингової діяльності, такими як частка ринку, товарообіг, прибутковість, рівень задоволеності та лояльність споживачів тощо.

Висновків щодо адекватності стратегічної реакції підприємства можна дійти на основі оцінки таких показників, як маркетингова стратегічна позиція, яку займає підприємство; маркетингова активність, яку характеризують ступінь використання стратегічного маркетингового потенціалу та рівень розвитку маркетингової компетенції.

3. Проактивний прогноз – спрямований на моделювання маркетингової стратегічної поведінки на основі генерування і вибору найбільш раціонального сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості. Сценарний підхід до управління маркетинговою стійкістю дасть змогу підприємству визначити, яким чином можливо і необхідно впливати на маркетингові процеси, щоб вони приводили до прийнятних для підприємства результатів.

4. Проактивне удосконалення – забезпечує проведення необхідних маркетингових заходів адаптивного характеру, одночасно спрямованих на збереження внутрішньої і зовнішньої маркетингової гнучкості. На основі визначеного на попередньому етапі сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості підприємство розробляє релевантний набір маркетингових стратегій, який сприятиме щонайкращому досягненню стратегічних маркетингових цілей. Такий підхід дасть змогу підприємствам, які прагнуть до стійкого маркетингового розвитку, забезпечити захист від основних загроз маркетингового середовища.

Вибір найбільш доцільного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості пропонується здійснювати за допомогою економіко-математичної моделі теорії нечітких суджень. На першому етапі необхідно провести нечіткий багатокритеріальний аналіз варіантів сценаріїв, що дасть змогу за визначеними критеріями вибрати найкращий сценарій для упровадження в діяльність конкретного підприємства.

Для оцінки сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості пропонується використовувати такі критерії, як орієнтація на нівелювання зовнішніх погроз; орієнтація на реалізацію ринкових можливостей; очікуваний економічний вплив на діяльність підприємства; очікувана швидкість упровадження адекватних стратегічних змін; унікальність стратегічних рішень; комплементарність стратегічних зв'язків.

За результатами проведеної оцінки вибирається набір маркетингових стратегій під-

приємства відповідно до вибраного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості.

Стратегічний маркетинговий набір повинний відповідати таким вимогам:

- містити ясні цілі, досягнення яких є вирішальним для забезпечення стратегічного маркетингового розвитку;
- концентрувати головні зусилля у потрібний час у потрібному місці;
- передбачати таку гнучкість маркетингової поведінки, щоб використовувати міні-

мум ресурсів для досягнення максимального результату;

– забезпечувати скоординоване керівництво;

– припускати коректний порядок маркетингових дій.

Висновки з цього дослідження. Отже, запропонований нами механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю спроможний забезпечити підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства та оптимізувати його роботу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дуброва О.С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О.С. Дуброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 15-19.
2. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 // Зайцев Олег Николаевич; Тихоокеанский государственный университет. -Хабаровск, 2007. – 23 с.
3. Мохонько Г.А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного середовища [Електронний ресурс] / Г.А. Мохонько. – Електрон. текстові дані (15,7 Кб). – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>
4. Иванов А.В. Стратегическое управление промышленным предприятием в контексте его вхождения в состав регионального производственного кластера / А.В. Иванов // Инженерный вестник Дона. – 2010. – № 4. – С. 371-377.
5. Картохина Н.В. Проактивное управление в системе антикризисного управления предприятием / Картохина Н.В // Економічний вісник: зб. наук. праць. – К.: НТУУ «КПІ», 2008. – Вип. 5. – С. 194-201.

УДК 330.34:625.7

Діагностика стратегічного середовища дорожньо-будівельного підприємства

Деділова Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Токар І.І.

асистент кафедри економіки і підприємництва
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Кобизев В.Є.

магістр з економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

У статті проведено діагностику стратегічного середовища дорожньо-будівельного підприємства на основі оцінки його внутрішнього та зовнішнього складника, що дає змогу виявляти внутрішні фактори за окремими стратегічними позиціями, а зовнішні – за чинниками прямого та непрямого впливу. Окремо проведено оцінку стратегічної сили підприємства щодо його ключових факторів успіху.

Ключові слова: дорожньо-будівельні підприємства, стратегічне середовище, ключові фактори успіху, чинники, оцінка.

Дедилова Т.В., Токар І.І., Кобизев В.Є. ДИАГНОСТИКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведена диагностика стратегической среды дорожно-строительного предприятия на основе оценки его внутренней и внешней составляющих, что позволяет выявлять внутренние факторы по отдельным стратегическим позициям, а внешние – по факторам прямого и косвенного воздействия. Отдельно проведена оценка стратегической силы предприятия относительно его ключевых факторов успеха.

Ключевые слова: дорожно-строительные предприятия, стратегическая среда, ключевые факторы успеха, факторы, оценка.

Dedilova T.V., Tokar I.I., Kobyziev V.E. DIAGNOSTIC OF THE STRATEGIC ENVIRONMENT ROAD CONSTRUCTION COMPANY

The article was offered a diagnostic of the strategic environment of the road construction company that was carried out on the basis of evaluation of its internal and external components. These components allow to identify internal factors by separate strategic positions, and external ones – by factors of direct and indirect influence. The strategic strength of the road construction company in relation to its key success factors was separately assessed.

Keywords: road construction companies, strategic environment, key factors of success, factors, assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформування дорожньої галузі України вимагає від вітчизняних дорожньо-будівельних підприємств перегляду цілей та завдань їх функціонування щодо завоювання і зміцнення конкурентних позицій на підрядному ринку. Особливої актуальності набуває використання такими підприємствами принципів і методів стратегічного менеджменту задля урахування факторів впливу зовнішнього середовища під час участі в тендерних торгах на будівництво, утримання й експлуатацію автодоріг. Безперервність розвитку дорожньо-будівельних підприємств залежить від правильно розро-

бленої стратегії, що базується на діагностиці стратегічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань стратегічного менеджменту в контексті діяльності дорожньо-будівельних підприємств присвячено роботи таких українських вчених, як Т.В. Момот [1], М.Є. Садова [2], О.М. Тищенко [3], В.Г. Шинкаренко [4] та ін.

Водночас керівниками на практиці питанням комплексної діагностики стратегічного середовища діяльності дорожньо-будівельних підприємств приділяється недостатньо уваги, а ідеї стратегічного менеджменту втілюються лише в діяльності керуючої компанії ПАТ ДАК «Автомобільні дороги України».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є діагностика стратегічного середовища дорожньо-будівельного підприємства шляхом побудови рейтингової таблиці зваженої оцінки стратегічної сили досліджуваного підприємства щодо його ключових факторів успіху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз стратегії розвитку дорожньо-будівельного підприємства починається з діагностики внутрішнього середовища фірми (табл. 1).

У статті пропонується розгляд стратегії розвитку дорожньо-будівельного підприємства на прикладі ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4».

До сильних позицій підприємства належить забезпеченість дорожньо-будівельною спецтехнікою, досвід та вмиле керівництво, позитивний імідж на ринку дорожнього-будівництва. Саме за рахунок розвитку таких переваг можливе додаткове завоювання частки ринку й укріплення стратегічних позицій.

Водночас рівень кваліфікації персоналу – це слабе місце в діяльності підприємства у поєднанні із частково застарілим обладнанням і незначними обсягами власних оборотних коштів.

За результатами оцінки нейтральну позицію займають питання щодо управління договорами та закупівлями, а також нерозвинена власна сировинна база, що зумовлено специ-

фікою роботи на ринку дорожньо-будівельних робіт та послуг. Крім того, недостатньо приділено уваги формуванню організаційної культури, що є запорукою розвитку підприємства як системи стратегічного менеджменту.

Діагностика зовнішнього середовища дорожньо-будівельного підприємства починається з оцінки чинників непрямого впливу. Зокрема, кризова економічна ситуація в Україні зумовлює низькі обсяги бюджетного фінансування послуг з експлуатації, ремонту та будівництва автомобільних доріг усіх категорій, а технічні характеристики наявних автошляхів далеко не європейські. Обмеженість замовлень на будівельно-монтажні послуги з боку приватних замовників також є результатом системної кризи в економічному секторі.

Іншим чинником непрямого впливу є провідні інновації у дорожньому будівництві. Так, розвиток техніки і технологій дорожнього будівництва дає змогу підприємствам отримувати додаткові переваги під час участі в тендерних договорах шляхом зниження вартості дорожньо-будівельних об'єктів, підвищення їх екологічності, зменшення вартості експлуатаційного утримання відповідно до сезонності, а також скорочення термінів здавання таких об'єктів.

Для детального аналізу зовнішнього середовища ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4» пропонується провести PEST-аналіз діяльності підприємства (табл. 2). Він дає змогу виявити

Таблиця 1

Аналіз внутрішнього середовища дорожньо-будівельного підприємства (розроблено за результатами дослідження авторів)

Найменування стратегічної позиції	Якісна оцінка позиції		
	Сильна	Нейтральна	Слабка
Стратегія розвитку			+
Рівень маркетингу			+
Управління договорами		+	
Управління закупівлями		+	
Фінансові ресурси: – можливості фінансування з власних коштів; – наявність оборотних коштів		+	+
Матеріально-технічні ресурси: – сировина та матеріали; – обладнання та технічне оснащення; – наявність дорожньо-будівельної спецтехніки	+	+	+
Трудові ресурси: – компетентність керівництва; – кваліфікація персоналу	+		+
Організаційна культура		+	
Система управління: планування, організація, контроль, стимулювання праці персоналу			+
Частка на ринку			+
Репутація на ринку	+		

вплив економічних, соціальних, політичних, технологічних факторів на стратегію розвитку підприємства.

Таким чином, за результатами проведеного PEST-аналізу було отримано такі висновки:

- найбільш загрозовий характер впливу має саме група економічних факторів у зв'язку із кризою в країні;
- політичні фактори також суттєво впливають на діяльність підприємства, оскільки саме держава визначає правила гри на ринку дорожньо-будівельних послуг;
- технологічні та соціальні фактори дають підприємству помірні можливості для поси-

лення своїх слабких сторін, а також дають змогу забезпечити йому конкурентні переваги за рахунок використання технологічних та управлінських інновацій.

Аналіз зовнішніх чинників прямого впливу починається з вивчення постачальників, із чіткою діяльністю яких пов'язані результати роботи підприємства і графіки виконання будівельно-монтажних робіт на дорожніх об'єктах. Крім того, вартість матеріальних ресурсів, необхідних для цих робіт, безпосередньо впливає на кошторисну вартість об'єкта, тобто є одним із чинників формування конкурентоспроможності дорожньо-будівельного підприємства на підрядному ринку.

Таблиця 2

**PEST-аналіз ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4»
(розроблено за результатами дослідження авторів)**

Політичні фактори (P)		Економічні фактори (E)	
Фактор	Зміст впливу	Фактор	Зміст впливу
Реформування дорожнього господарства державою	Реформування ПАТ ДАК «Автомобільні дороги України» Наявність галузевих стандартів та відомчих нормативів	Низький курс гривні	Здороження імпортової сировини
Податкова політика	Податковий Кодекс	Висока інфляція	Випередження росту цін над зростанням прибутків
Поступова активізація зусиль Уряду, спрямованих на розвиток дорожнього господарства	Проведення тендерних закупівель облавтодорів та Укравтодору на PROZORRO	Високий рівень конкуренції в галузі	Необхідність постійного розвитку та самовдосконалення
Державне регулювання конкуренції в дорожньому господарстві	Тендерна система договорів	Низькі обсяги власних оборотних коштів	Негативний вплив на загальний фінансовий стан
		Сезонність дорожніх робіт	Необхідність упровадження ефективної системи обліку та управління витратами
Соціальні фактори (S)		Технологічні фактори (T)	
Фактор	Зміст впливу	Фактор	Зміст впливу
Демографічні зміни	Збільшення кількості міського населення та відповідної інтенсивності перевезень і навантаження на автомобільні дороги	Скорочення виробництва і зростання витрат виробництва	Постійне зниження рівня рентабельності
		Наявність залученого джерела фінансування для придбання нової технології	Модернізація наявних виробництв будівельно-монтажних робіт
Наявність кваліфікованих кадрів на ринку праці	Можливість нарощування трудового потенціалу підприємства	Поява сучасних технологій дорожнього будівництва і високоефективної спецтехніки	Можливість використання ресурсозберігаючих технологій і поліпшення експлуатаційних характеристик автодоріг

Споживачами послуг ПрАТ «Спецрембуд-монтаж – 4» є переважно місцеві органи влади в м. Харків та Харківській області. На базі конкурсної форми проведення підрядних торгів – тендеру – підприємство отримує роботу. Також присутні приватні замовники (юридичні та фізичні особи), частка яких у загальному обсязі виторгу підприємства є незначною, а тому потенційно привабливою для розширення клієнтської бази.

Щодо конкурентів ситуація на ринку м. Харкова та Харківської області дуже складна. Сьогодні у цій сфері працює велика кількість підприємств. Так, ПАТ «Харківдорбуд» планує розширити свою частку на ринку, а такі конкуренти, як ДП «Харківський облавтодор» ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України» та ПрАТ «Будінвест» уже давно на ринку і мають

досить великий досвід роботи, висококваліфікований персонал та добру репутацію.

Оцінка конкурентного середовища галузі дає змогу дійти висновку щодо дуже щільної конкуренції на ринку дорожньо-будівельних послуг, унаслідок чого ПрАТ «Спецрембуд-монтаж – 4» перебуває під постійним тиском необхідності поліпшення показників своєї діяльності (табл. 3).

Для детального аналізу поведінки фірм-конкурентів насамперед необхідно визначити ключові фактори успіху ПрАТ «Спецрембуд-монтаж – 4», що є вирішальними для досягнення підприємством успіху на підрядному ринку. Ці ідентифіковані фактори впливають на розроблення стратегії розвитку підприємства. Отримані результати визначення ключових факторів успіху наведено в табл. 4, табл. 5.

Таблиця 3

**Складники цілей та стратегій конкурентів
(розроблено за результатами дослідження авторів)**

Конкуренти	Стратегічні претензії	Цілі за розмірами ринку	Конкурентні позиції/ ситуації	Стратегічне поведіння	Конкурентна стратегія
ДП «Харківський облавтодор»	Бути панівним лідером	Експансія шляхом внутрішнього росту	Добре захищається, здатне утримати наявні позиції	Переважно напад	Прагнення до цінового лідерства
ПрАТ «Будінвест»	Перевершити наявного лідера в галузі	Експансія шляхом придбань	Намагається підсилити позицію	Переважно захист	Фокусування на ринкових нішах
ПАТ «Харківдорбуд»	Перевершити конкурентів	Розширення ринку шляхом одержання короткочасного прибутку	Тримається посередині галузевої групи	Агресивне, ризиковане	Переслідування, засноване на диференціації за якістю, сервісом, технологією, іміджем
ТОВ «Дортехбуд»	Зберегти позицію	Збереження наявної частки ринку	Відступає на захисну позицію	Комбінації захисту й нападу	«Партизанська війна»
ТОВ «Спецбудтехніка»	Тільки виживання	Збереження наявної частки ринку	Відбивається, втрачає позиції	Консервативний послідовник	«Партизанська війна»

Таблиця 4

**Визначення ключових факторів успіху підприємства
(розроблено за результатами дослідження авторів)**

Аналіз попиту	Аналіз конкурентів	Ключові фактори успіху
Попит залежить від фактора сезонності	Конкурентна ситуація на ринку дорожніх робіт характеризується значною кількістю підприємств-конкурентів	Стійкий позитивний імідж
Попит залежить від ціни, якості, термінів та переліку робіт	Наявність цінової конкуренції на ринку	Якісне виконання робіт Сприятлива цінова політика

Таблиця 5

**Зважена оцінка стратегічної сили підприємства щодо ключових факторів успіху
(шкала рейтингу: слабкіший – 1, сильніший – 10)
(розроблено за результатами дослідження авторів)**

Ключові фактори успіху/конкурентні фактори	Ваговий коефіцієнт	ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4»	ПрАТ «Будінвест»	ТОВ «Дортехбуд»	ТОВ «Спецбудтехніка»	ДП «Харківський облавтодор»
Якість / виробнича діяльність	0,2	8 (1,6)	6 (1,2)	9 (1,8)	6 (1,2)	8 (1,6)
Імідж	0,1	8 (0,8)	7 (0,7)	7 (0,7)	6 (0,6)	9 (0,9)
Доступність сировини/ціни	0,05	7 (0,35)	5 (0,25)	6 (0,3)	4 (0,2)	8 (0,4)
Технології	0,05	8 (0,4)	7 (0,35)	5 (0,25)	4 (0,2)	6 (0,3)
Виробничі потужності	0,05	7 (0,35)	7 (0,35)	10 (0,5)	6 (0,3)	8 (0,4)
Фінансова сила	0,05	6 (0,3)	4 (0,2)	7 (0,35)	4 (0,2)	6 (0,3)
Відносна вартісна сила	0,25	7 (1,75)	9 (2,25)	6 (1,5)	4 (1,00)	7 (1,75)
Здатність конкурувати за ціною	0,25	8 (2,0)	8 (2,0)	6 (1,5)	5 (1,25)	7 (1,75)
Зважений рейтинг сили	1	7,55	7,3	7,2	4,75	8,4

Відповідно до проведеної оцінки максимальні конкурентні позиції займає ДП «Харківський облавтодор» (позитивний імідж у регіоні, якість і доступність сировинної бази, ціни, розвинуті виробничі потужності). ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4» має непогану рейтингову оцінку порівняно з основним конкурентом (якість робіт, технологія виробництва, помірні ціни).

Висновки з цього дослідження. Вищезазначені ключові фактори успіху підприємства є підґрунтям його конкурентоспроможності та стратегії розвитку на 2016-2020 рр. Для досягнення стратегічних цілей необхідно забезпечити ефективну реалізацію стратегічних альтернатив у межах розробленої деком-

позиції цілей та завдань діяльності підприємства («дерева цілей») із конкретизацією поставлених завдань щодо обсягів, якості будівельно-монтажних робіт, маркетингу, кадрового менеджменту, фінансів, соціальної відповідальності підприємства тощо.

Цілі ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4» можливо визначити у кількісно-якісних показниках їх внеску до загальних результатів діяльності підприємства в означеному періоді за стратегічними зонами господарювання. Декомпозиція цілей ПрАТ «Спецрембудмонтаж – 4» дасть змогу підприємству у стратегічному періоді 2016-2020 рр. спрямувати свої зусилля на реалізацію стратегічно важливих позицій у власній діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Момот Т.В. Інтеграція мотиваційного механізму з бізнес-стратегією дорожньо-будівельного підприємства / Т.В. Момот, О.П. Колонтаєвський // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2(10). – С. 5-14.
2. Садова М.Є. Розробка методичного підходу до прогнозування якості діяльності підприємств / М.Є. Садова // Збірник наукових праць «Економічний аналіз». – 2015. – Том 20. – С. 270-276.
3. Тищенко А.Н. Оценка эффективности использования ресурсов стратегического потенциала предприятия / А.Н. Тищенко, О.С. Головки // Коммунальное хозяйство городов: Сб. науч. тр. – 2003. – № 48. – С. 10-16.
4. Шинкаренко В.Г. Модель стратегічного управління підприємством / В.Г. Шинкаренко, О.П. Левченко // Збірник наукових праць «Економіка транспортного комплексу». – 2015. – Вип. 25. – С. 112-125.

Механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційних підприємств

Євтушенко Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Державного університету телекомунікацій

Гончаренко С.В.

аспірант кафедри маркетингу
Державного університету телекомунікацій

Стаття присвячена актуальним питанням формування механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційних підприємств. Досліджено сутність господарського механізму, в якому визначено місце конвергентно-орієнтованого розвитку. З огляду на особливості телекомунікаційної галузі побудовано модель забезпечення конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств та на цій основі сформовано організаційно-економічний механізм управління цим розвитком.

Ключові слова: механізм, господарський механізм, організаційно-економічний механізм, управління, конвергентно-орієнтований розвиток, телекомунікаційне підприємство.

Євтушенко Н.О. Гончаренко С.В. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНВЕРГЕНТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования механизма управления конвергентно-ориентированным развитием телекоммуникационных компаний. Исследована сущность хозяйственного механизма, в котором определено место конвергентно-ориентированного развития. Учитывая особенности телекоммуникационной отрасли, построена модель обеспечения конвергентно-ориентированного развития телекоммуникационных предприятий и на этой основе сформирован организационно-экономический механизм управления этим развитием.

Ключевые слова: механизм, хозяйственный механизм, организационно-экономический механизм, управление, конвергентно-ориентированное развитие, телекоммуникационное предприятие.

Yevtushenko N.O., Goncharenko S.V. MECHANISM OF MANAGEMENT CONVERGENTLY-ORIENTED DEVELOPMENT TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

The article is devoted to topical issues of formation the mechanism of management convergent-oriented development telecommunications companies. Has been investigated the essence of the economic mechanism, in which it was determined place of convergence-oriented development. Was built model convergent-oriented development of telecommunication enterprises with considering features of their activities, and on this basis organizational and economic mechanism for managing this development.

Keywords: mechanism, economic mechanism, organizational and economic mechanism, management, convergent-oriented development, telecommunication enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізаційні зміни, під впливом яких відбувається трансформація діяльності телекомунікаційних підприємств, зумовлені загостренням конкуренції на світовому ринку телекомунікаційних послуг. У процесі конкурентної боротьби підприємства телекомунікаційної галузі шукають шляхи задоволення потреб споживачів телекомунікаційних послуг з огляду на шляхи раціонального накопичення та оптимального використання ресурсів.

У сьогоденних кризових умовах телекомунікаційні послуги в Україні відрізняються від

інших одночасно і рівнем конкуренції, і рівнем технічних інновацій. Вагомим значенням для економічного прориву вітчизняних телекомунікаційних підприємств набуває нова парадигма управління конвергентним розвитком – теорія конвергенції, основоположниками якої визначають американських учених Р. Барро і Х. Сала-і-Мартіна. Теорію конвергенції було створено для виявлення рівня розвитку окремої галузі в регіоні та формування напрямів подальшої її співпраці з метою зближення і нарощення потенціалу. Так, налагодження збалансованості у процесах розвитку вітчизня-

них телекомунікаційних підприємств в окремих регіонах буде сприяти соціально-економічному зростанню не тільки в регіонах, а і країні загалом. У зв'язку з цим актуалізуються питання, пов'язані з дослідженням закономірностей конвергентного розвитку телекомунікаційних підприємств в Україні, які можливо вирішити у процесі формування механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком відповідно до галузевих особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо проблематики теоретичних аспектів категорії «механізм» (зокрема, «господарський механізм» та інших регуляторних механізмів) досліджувались у працях багатьох учених. Такі науковці, як Л.І. Абалкін, В.Я. Амбросов, Г.В. Астапова, А.Г. Гончарук, М.Х. Корецький, Ю.Я. Лузан, І.І. Лукінов, А.П. Макаренко, Т.Г. Маренич, В. Марцин, С.В. Мочерний, П.Т. Саблук, М.К. Пархомець, В.Р. Прауде, Б.А. Райзберг, В.А. Худавердієва, А. Чухно та інші внесли суттєвий вклад у розвиток категоріального апарату різних видів регуляторних механізмів підприємства, принципів формування їх складників та методів управління ними.

Проблемним питанням щодо управління розвитком вітчизняних телекомунікаційних підприємств присвячено праці таких відомих учених, як Л.Н. Беркман, Т.Л. Бойко, І.В. Булах, О.В. Виноградова, П.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров, Н.А. Калугіна, О.В. Костюнік, А.В. Кузьмінов, Д.В. Оніщенко, В.М. Орлов, Є.М. Стрельчук, Л.О. Стрій, О.В. Тер-Степанян, М.М. Філон, Н.А. Хрущ та ін.

Незважаючи на кількість досліджуваних питань, поки що не розглядалися проблеми щодо конвергентного розвитку телекомунікаційних підприємств та формування механізму управління ними з позиції орієнтації на конвергентний розвиток. Ці обставини доводять, що механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційних підприємств потребує науково-теоретичного обґрунтування та розроблення його змістовної структури.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у проведенні аналізу дефініцій механізму, формування механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком та обґрунтуванні доцільності його змістовних складників для телекомунікаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційних підприємств потребує

проведення теоретичного аналізу ґенези споріднених категорій поняття «механізм». Доведено, що серед найбільш поширених категорій механізму відокремлюють «господарський механізм», який ще наприкінці 1980-х років набув необхідності у зв'язку з удосконаленням методів економічного управління, системи планово-оціночних показників і порядку планування; підсиленням використання структурно-організаційних факторів росту ефективності економіки; підвищенням ролі цін в управлінні виробництвом; удосконаленням фінансового забезпечення та організаційних форм науково-технічного прогресу; самоокупністю і вирішенням фінансово-кредитних проблем відтворення виробничих фондів; запровадженням заохочувальних фондів та мотиваційних механізмів; оптимізацією господарського механізму у сфері експорту [1].

Низка вчених стверджують, що господарський механізм є складником національної економіки, який регулює її функціонування, відтворення та розвиток, який включає систему засобів, методів і важелів, на засадах яких здійснюється організація, управління і регулювання національної економіки з метою досягнення поставлених цілей і завдань. Господарський механізм став забезпечувати досягнення стихійного чи свідомого порядку (або їх поєднання) виробничої діяльності людей [2].

На погляд відомих вчених-економістів Л.І. Абалкіна та П.А. Прауде [3; 4], господарський механізм є способом організації суспільного виробництва. Вони наголошують на забезпеченні за допомогою нього виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ у суспільстві. Більш повно, як систему подає його С.В. Мочерний [5], вважаючи, що це система основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів. Це визначення охоплює різні аспекти, проте не має чіткого зв'язку з організаційно-економічним змістом його функціонування.

Близьке до цього визначення В.Д. Базилевича, який так само вважає, що «господарський механізм являє собою сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів керування і правових норм, за допомогою яких товариство використовує економічні закони з урахуванням обстановки» [6, с. 136-138]. Саме на ролі методів і засобів

у структурі господарського механізму робиться наголос у дефініції, запропонованій О.О. Іваницьким і В.В. Косенко [7], які розглядають господарський механізм як взаємозв'язану і взаємозумовлену систему форм, методів, законодавчих актів, а також державних органів та організацій, покликаних створити умови для ефективного господарювання.

Найбільш повно враховано соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні аспекти функціонування господарського механізму у роботі А. Чухно [8]: «Господарський механізм – це спосіб організації та управління виробництвом із притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи та відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства загалом».

Погоджуємося з поглядом ученого-економіста О.М. Супрун [9] щодо ролі господарського механізму як організаційно-функціонального складника ринку, що дає змогу визначити цей механізм як ланцюг послідовних ланок обміну, як взаємодію учасників паралельних організаційних полів, запропонованих В.В. Радаєвим,

у межах яких діють механізми встановлення умов обміну, відбувається інституціональне його оформлення [10].

Проведений аналіз викладених вище визначень «господарський механізм» дає підстави для створення власного бачення цієї дефініції. На наш погляд, господарський механізм – це системна організація виробництва щодо розподілу, обміну та споживання його результатів з урахуванням методів управління, правових норм, можливостей і загроз із метою вирішення поставлених стратегічних завдань щодо процесів відтворення (*визначено авторами*).

Із позиції макроекономіки господарський механізм є складником національної економіки та має практичний вираз виробничих відносин у системі управління підприємствами з урахуванням сукупності важелів, методів управління та державних регуляторів виробництва. Глобалізаційні зміни в економіці багатьох країн закладають у господарський механізм національної економіки, окрім наявних складників державного регулювання, політику конвергентно-орієнтованого розвитку.

Припускаємо, що вирішення стратегічних завдань господарського механізму буде реалізовано

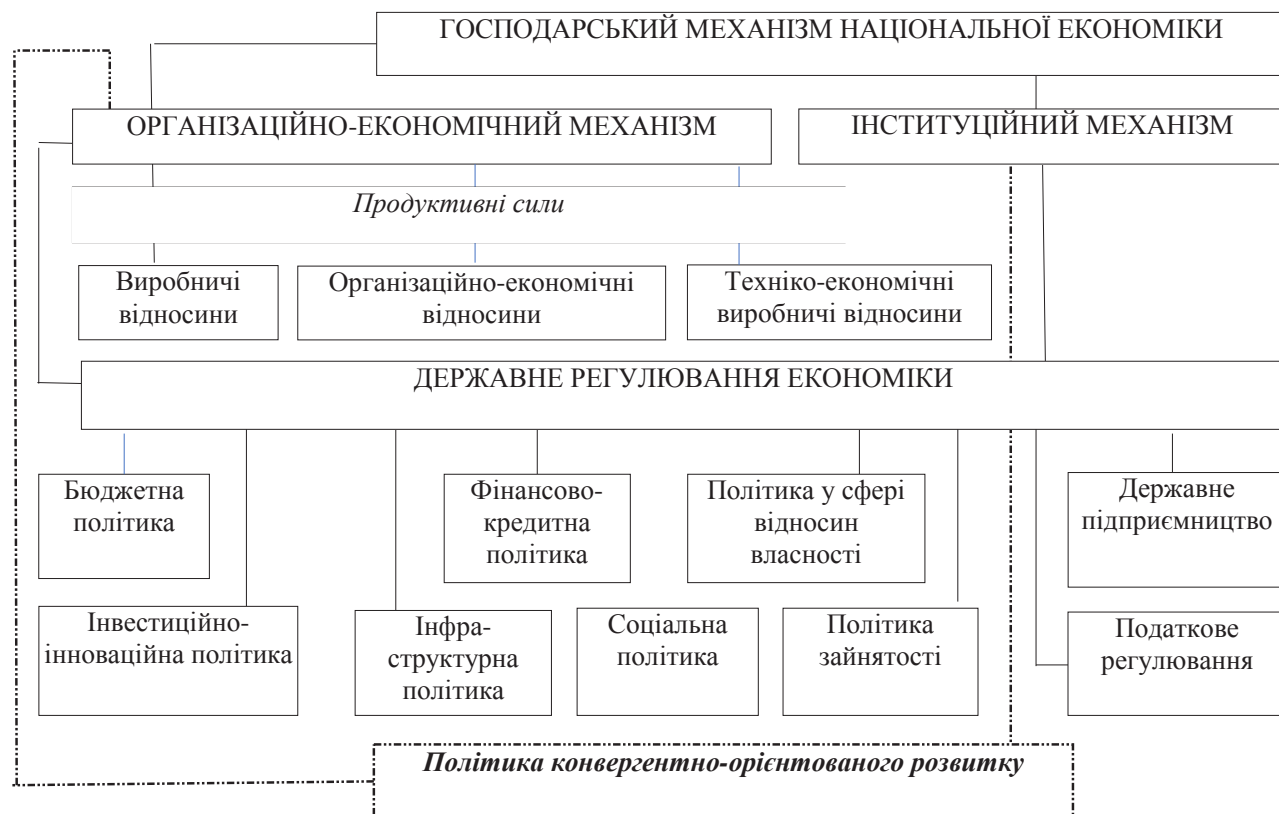


Рис. 1. Місце конвергентно-орієнтованого розвитку у структурі господарського механізму національної економіки

Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

лізовуватися через конкретні форми виробничих відносин, що мають свій практичний складник у таких економічних категоріях, як ціна, прибуток, заробітна плата, нормативи, плани, податкові ставки, кредити тощо. При цьому політика конвергентно-орієнтованого розвитку, будучи одним із напрямів державного регулювання економіки, тісно пов'язана з такими політиками держави, як інвестиційно-інноваційна політика, інфраструктурна політика, фінансово-кредитна політика, бюджетна політика, соціальна політика та політика у сфері відносин власності.

Пропонуємо визначити місце конвергентно-орієнтованого розвитку у структурі господарського механізму економіки України (рис. 1).

Отже, господарський механізм поєднує у своєму складі організаційно-економічний механізм та інституційний механізм. Державне регулювання формує нормативно-законодавчу регуляторну базу у складі інституційного механізму національної економіки, тоді як організаційно-економічний механізм впливає на політику конвергентно-орієнтованого роз-

витку через інструменти та важелі розвитку виробничих, організаційно-економічних і техніко-економічних відносин. Від гармонічного поєднання цих двох механізмів – інституційного та організаційно-економічного – залежить функціонування господарського механізму національної економіки загалом. Зазначені особливості дають підстави для підтвердження об'єктивної необхідності розширеного відтворення у господарському механізмі, реалізація якого відбувається через відтворення сукупного суспільного продукту, виробничих відносин, природних ресурсів та робочої сили. З огляду на ці обставини вважаємо, що порушення взаємозв'язку між видами розширеного відтворення породжує проблеми різного характеру, які обов'язково вирішуються у процесі реалізації господарського механізму на макро- та мікрорівнях. Основними умовами, що є характерними для зростання обсягів виробництва в національній економіці у процесі реалізації господарського механізму, є безперервність та переорієнтація економіки на політику конвергентно-орієнтованого розвитку. Вважаємо, що взаємозв'язок

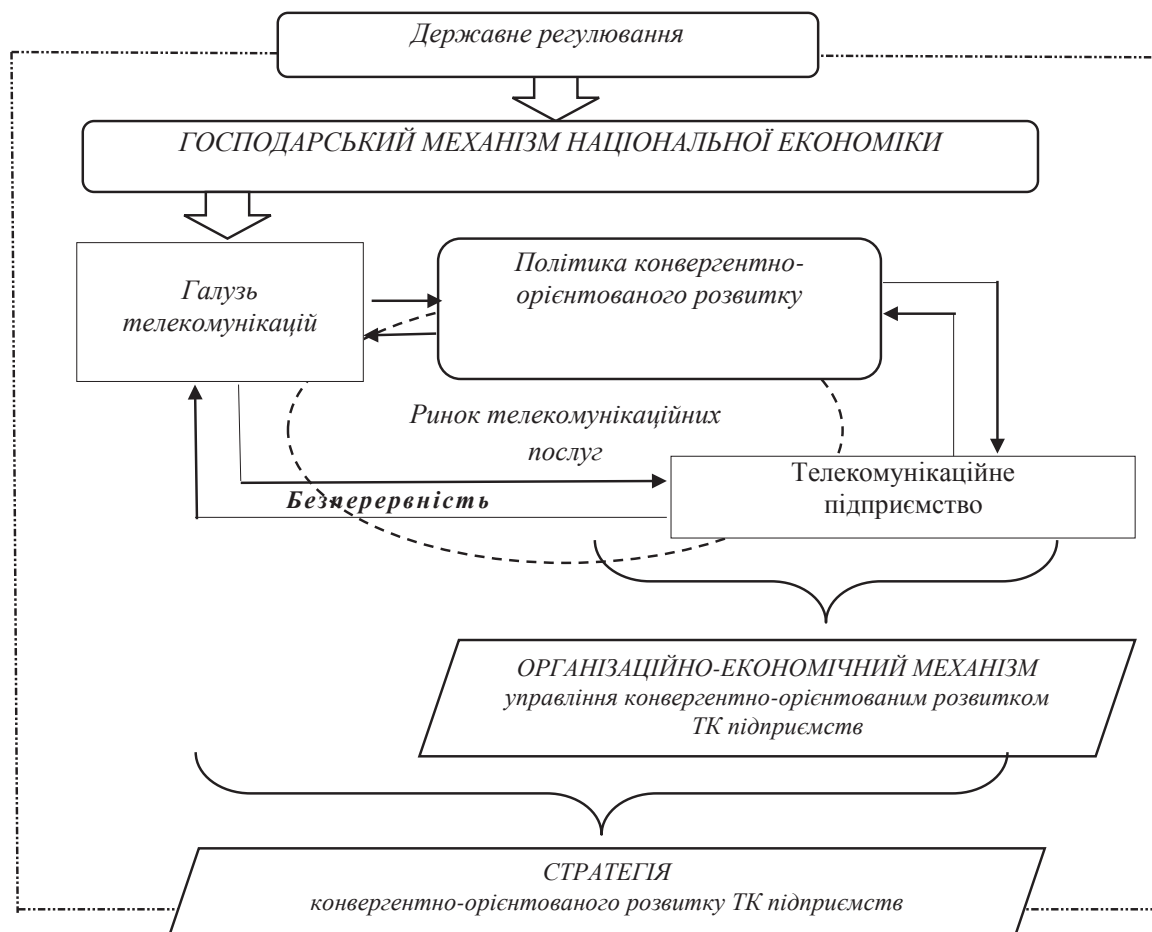


Рис. 2. Модель забезпечення конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств (розроблено авторами)

мікро- та макрорівнів господарського механізму національної економіки повинен бути збалансованим та відбуватися за законами сучасного ринку, який обов'язково повинен враховувати політику конвергентно-орієнтованого розвитку.

У процесі дослідження було встановлено особливості функціонування підприємств телекомунікаційної галузі. Їхня діяльність, як і більшості підприємств різних галузей, відбувається у межах господарського механізму на макро- та мікрорівнях та організаційно-економічного механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком (рис. 2).

Розгляд вищенаведених питань дає змогу виявити головну ознаку господарського механізму, яку розглядають як сукупність організаційно-управлінських структур та державних інституцій, що формують зміст організаційно-економічного механізму управління телекомунікаційними підприємствами через встановлення умов функціонування їх економічної системи з метою створення ефективної взаємодії на ринку послуг. Вважаємо, що зміст організаційно-економічного механізму телекомунікаційного підприємства у процесі реалізації характеризується системою відносин (організаційною, правовою, технічною, економічною, соціальною тощо).

У контексті цієї тематики узагальнимо погляди окремих учених на трактування та економічний зміст категорії «організаційно-економічний механізм». За Б.А. Райзбергом [11] «організаційно-економічний механізм» є сукупністю організаційних структур і конкретних форм та методів управління, а також правових форм, за допомогою яких у конкретних умовах реалізуються у дійсні економічні закони та процес відтворення. Цим організаційно-економічний механізм майже ототожнюється із розглянутою раніше категорією «господарський механізм». П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов [12] також розглядають організаційно-економічний механізм із народногосподарської позиції як інтегровану систему економічних, організаційних, правових форм і методів управління народним господарством.

З огляду на роль людського фактору, С.В. Мочерний [13] пропонує розглядати цей механізм як відносини між людьми з приводу організації виробництва (у т. ч. обміну, розподілу і споживання) матеріальних благ та послуг).

На думку Г.В. Астапової, Є.А. Астапової, Д.П. Лойка [14], організаційно-економічний

механізм є системою елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес. Організаційно-економічний сенс у це поняття вкладають такі вчені, як М. Крупка, яка господарський механізм подає як «сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких суспільство застосовує економічні закони з метою впливу на стан економіки та вирішення завдань, що стоять перед нею» [15, с. 148-149].

Найбільш повне трактування поняття «організаційно-економічний механізм» дає вчений Л.Є. Довгань [16], характеризуючи його як систему формування цілей і стимулів, які дають змогу перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів. Організаційно-економічний механізм управління підприємствами розглядається як один із основних елементів системи адаптації суб'єктів господарювання до умов зовнішнього середовища, орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки.

Встановлено, що за своєю сутністю дефініція «організаційно-економічний механізм» дійсно є складником більш узагальнюючого поняття – «господарський механізм», який супроводжується процесами управління системи. Низка авторів під механізмом управління [17, с. 108] розуміють внутрішню будову системи управління, взаємозумовлену зв'язками, в яку входить апарат вироблення цілей та завдань управління виробництвом; засоби реалізації законів і принципів управління; система функцій і методів управління. Інші вчені [18, с. 354] визначають механізм управління як складну категорію управління, яка об'єднує такі елементи, як цілі управління; критерії управління; фактори управління (елементи об'єкта управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей); методи управління; ресурси управління (матеріальні і фінансові ресурси, соціальний та організаційний потенціал, під час використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети).

Закордонні вчені теж досліджували механізм управління, який, на думку Дж. К. Лафта, досліджувався як засоби впливу (комплекс

важелів), що використовуються в менеджменті [19, с. 45]. Є.В. Третьяков тлумачить зміст категорії «механізм управління» як сукупність взаємодіючих елементів (станів, процесів, соціально-економічних норм і правил), об'єднаних спільною метою, що є інструментами впливу на об'єкт управління [20, с. 12]. В.М. Мішин пропонує також доповнення – це комплекс організаційних та економічних складників, що забезпечують узгоджене, взаємозалежне і взаємопов'язане функціонування елементів системи для досягнення цілей організації [21, с. 17].

На основі проведеного аналізу організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємства будемо трактувати як складну систему організації якісних перетворень підприємства шляхом безперервного удосконалення системи управління через економічні важелі, методи, стимули та заходи з метою реалізації поставлених стратегічних завдань, спрямованих на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності (визначено авторами).

З огляду на специфічні умови телекомунікаційних підприємств припускаємо, що у процесі реалізації організаційно-економічного механізму управлінські рішення будуть ухвалюватися відповідно до об'єктивних економічних законів ринку телекомунікацій та сприяти розвитку суб'єктів господарювання в межах телекомунікаційної галузі, що буде задовольняти інтереси всіх стейкхолдерів. У цих обставинах швидкість прийняття управлінських рішень менеджерами телекомунікаційних підприємств напряду буде залежати від застосування ними політики конвергентно-орієнтованого розвитку. За рахунок упровадження нововведень у діяльність телекомунікаційних підприємств обов'язково буде відбуватися перехід до нового рівня їх конкурентоздатності, що дасть можливість менеджменту телекомунікаційних підприємств прозоро і сконцентровано формувати та реалізовувати як поточні, так і стратегічні управлінські рішення.

Це дає змогу сформулювати інший погляд на організаційно-економічний механізм як механізм управління з вираженими системами організації та економіки. На наш погляд, механізм управління конвергентно-орієнтованого розвитку буде трактуватися як складна система організації виробництва телекомунікаційних послуг, основою якої є процес зближення у часі рівня розвитку телекомунікаційного підприємства з іншими підприємствами за рахунок реалізації сукупності управлін-

ських заходів через економічні важелі, методи (інструменти) та стимули з метою реалізації поставлених стратегічних завдань, спрямованих на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства (визначено авторами).

Базою для формування організаційно-економічного механізму конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційного підприємства є теоретико-концептуальний складник, такий як концепція конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств з урахуванням нормативно-правової бази та чинників впливу глобальних трансформацій на конвергентно-орієнтований розвиток телекомунікаційних підприємств України, які характеризуються розвитком галузевого партнерства, та створення умов конвергентного розвитку з урахуванням процесів посилення глобалізаційних змін та поширення інтеграції.

Як динамічна система організаційно-економічний механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційного підприємства має відповідати низці принципів, які було поділено на загальні та специфічні. Загальні принципи побудови організаційно-економічного механізму відповідають діалектичному методу пізнання і мають риси, притаманні багатьом економічним явищам та системам, такі як 1) системність; 2) адекватність (можливість відповідати вимогам національної економіки); 3) адаптивність; 4) комплексність; 5) цілеспрямованість; 6) транспарентність і конкурентоспроможність у міжнародній економіці; 7) інформаційна єдність; 8) зворотний зв'язок.

До специфічних принципів функціонування організаційно-економічного механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційного підприємства належить 1) суворе дотримання технології передачі інформації з використанням останніх досягнень науки та техніки; 2) дотримання нормативно-правової бази та етичних норм щодо інтелектуального права в телекомунікаційній галузі; 3) тісна співпраця з науково-дослідними та консалтинговими установами на умовах організаційної компліментарності; 4) суворий контроль якості телекомунікаційних послуг та орієнтація на маркетингову стратегію їх збуту; 5) соціальна відповідальність у діяльності телекомунікаційних підприємств; 6) інтенсифікація діяльності телекомунікаційних підприємств на інноваційній основі; 7) реалізація інноваційних програм та стратегій; 8) реалізація політики конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційного підприємства.

Всебічне концептуальне розуміння підсистем організаційно-економічного управління конвергентно-орієнтованим розвитком та пізнання його як єдиної системи відбувається за рахунок керуючої та керованої систем. Завдяки цим системам здійснюється формування та реалізація принципів, функцій управління та цілей організаційного складника механізму,

тоді як методологічна основа управління конвергентно-орієнтованим розвитком буде міститися в економічному складнику. Організаційно-економічний механізм забезпечення конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств наведено на рис. 3.

Організаційний складник організаційно-економічного механізму управління конвер-

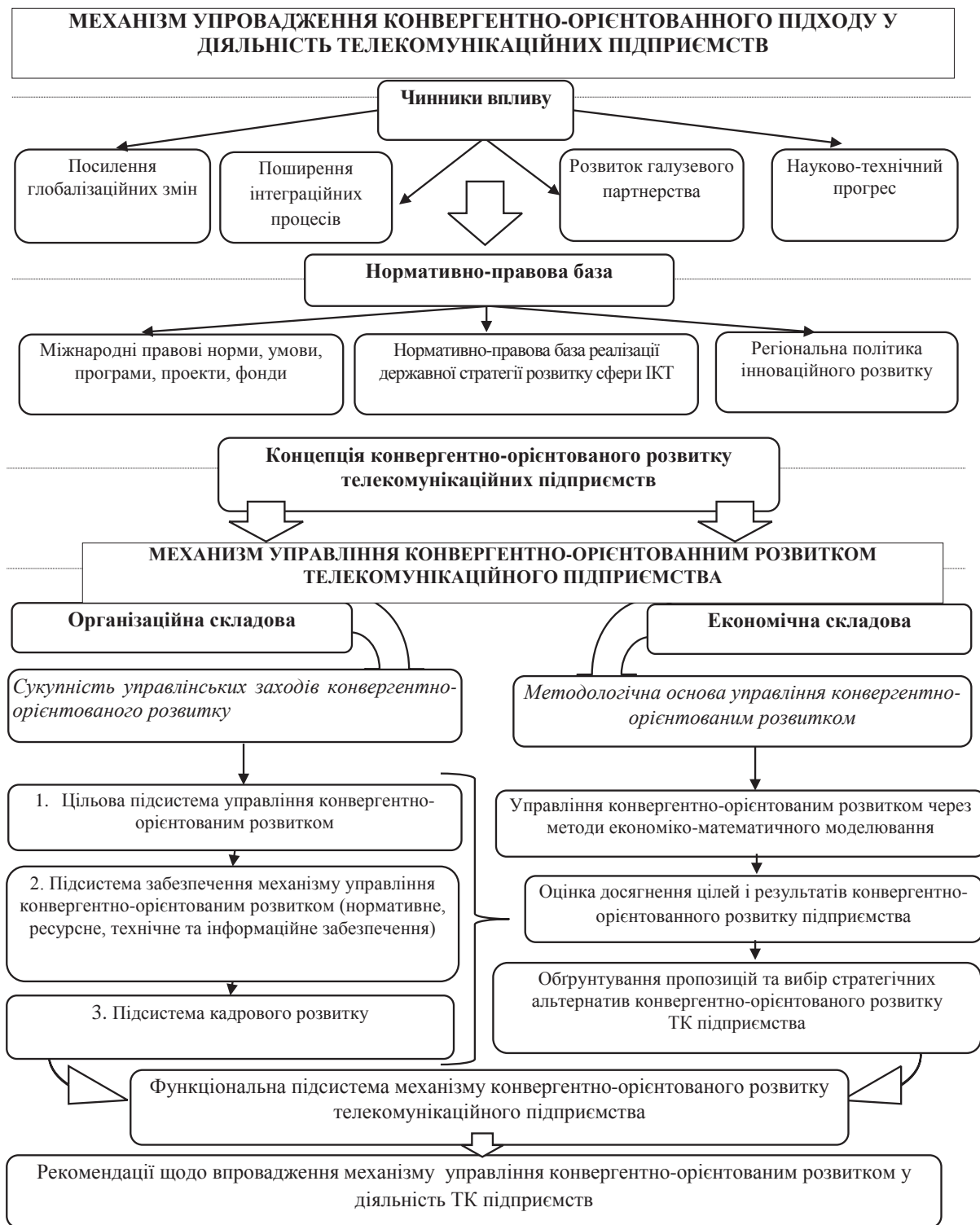


Рис. 3. Механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційного підприємства (розроблено авторами)

гентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційного підприємства формується як сукупність управлінських заходів щодо конвергентно-орієнтованого розвитку та містить 1) цільову підсистему механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком; 2) підсистему забезпечення, яка враховує нормативне, ресурсне, технічне, та інформаційне забезпечення; 3) підсистему стимулів розвитку телекомунікаційного підприємства.

Економічний складник формує методологічну основу механізму управління конвергентно-орієнтованим розвитком та передбачає послідовне виконання таких етапів, як 1) управління конвергентно-орієнтованим розвитком через методи економіко-математичного моделювання; 2) оцінка досягнення цілей і результатів конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційного підприємства; 3) обґрунтування пропозицій та вибір стратегічних альтернатив конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційного підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційного підприємства базується на функціональній підсистемі, основна мета якої – виконання управлінських функцій щодо підвищення якості телекомунікаційних послуг, зокрема планування, організації, координації, мотивації та контролю. Однак вплив

зазначених функцій проявляється в залежності не тільки від особливості діяльності телекомунікаційного підприємства на ринку послуг, а й від масштабів діяльності та ступеня впливу зовнішнього оточення і результатів його діяльності та інших чинників.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, сформований для телекомунікаційних підприємств організаційно-економічний механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком є специфічною, багатofункціональною і багатокomпонентною системою, яка у циклічному процесі виробництва телекомунікаційних послуг (продуктів) створює певну цілісність. Побудований формат механізму управління передбачає зацікавленість усіх виконавців телекомунікаційного підприємства у реалізації інноваційних програм щодо конвергентно-орієнтованого розвитку через упровадження сучасного технологічного, інформаційного складників управління та застосування методів економіко-математичного моделювання для оцінки цілей розвитку. Вважаємо, що впровадження механізму конвергентно-орієнтованого розвитку у діяльність телекомунікаційних підприємств дасть змогу створити умови для поширення мережі якісних інформаційних та телекомунікаційних послуг на всіх рівнях економіки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Усиление действенности хозяйственного механизма на современном этапе: [монография] / И.И. Лукинов, В.И. Кононенко, А.И. Даниленко [и др.]. – К.: Наук. думка, 1987. – 293 с.
2. Мельник Л.Л., Осацька Ю.Є. Господарський механізм у системі ринкової економіки / Л.Л. Мельник, Ю.Є. Осацька // Економіка та держава. – 2012. – № 6. – С. 19.
3. Абалкин Л.И. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Л.И. Абалкин // Экономические науки. – 1978. – № 8. – С. 33-44.
4. Прауде В.Р. Хозяйственный механизм и его совершенствование в торговле / В.Р. Прауде. – Рига, 1980. – 214 с.
5. Мочерний С.В. Економічна теорія / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ Академія 1999. – 656 с.
6. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / В. Базилевич, В. Попов, К. Базилевич та ін.; За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К.: Знання-Прес, 2004. – 615 с.
7. Іваницький О.О. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки / О.О. Іваницький, В.В. Косенко. – Електронний ресурс: <http://www.ecsocmen.edu.ru>
8. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60-67.
9. Супрун О.М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки // Вісник полтавської державної аграрної академії – № 1, 2011. – С. 122-124.
10. Радаев В.В. Рынок как цель обменов между организационными полями / В. Радаев // Экономическая социология. – Т. 11. – № 3. – Май, 2010. – Электронный ресурс: <http://www.ecsoc.hge.ru>
11. Райзберг Б.А. Современный энциклопедический словарь / Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовский, Б.А. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
12. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології: [монографія] / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.

13. Організаційно-економічні відносини. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
14. Астапова Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 528 с.
15. Крупка М. Основи економічної теорії: Підручник / Михайло Крупка, Петро Островець, Сергій Реверчук; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – К.: Атіка, 2001. – 343 с.
16. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало // Журнал національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»: Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/376>
17. Економіка підприємства: навч. посібник / за ред. А.В. Шегди. – Київ: Знання, 2005. – 431 с.
18. Економіка підприємства: підручник / за ред. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2004. – 648 с.
19. Лафта Дж.К. Менеджмент / Дж. К. Лафта. – М.: ТК Велби, 2004. – 592 с.
20. Третьяков Е.В. Адаптация механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования к рыночным условиям: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.05: «Экономика и управление народным хозяйством» / Третьяков Е.В. – Ижевск, 2004. – 22 с.
21. Мишин В.М. Исследование системы управления / В.М. Мишин. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 527 с.

УДК 631.147

Концептуальні засади розвитку біоенергетичного потенціалу фермерських господарств

Єременко Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

У статті досліджено напрями розвитку біоенергетичного виробництва на базі фермерських господарств. Висвітлено актуальність теми дослідження за сучасних умов. Доведено наявність біоенергетичного потенціалу вітчизняного фермерства як складника аграрного виробництва. Обґрунтовано необхідність системного підходу в процесі розвитку біоенергетичного потенціалу фермерських господарств як невід'ємного складника їх конкурентоспроможності. Проаналізовано соціально-економічні фактори, які впливають на перспективи забезпечення ефективного використання біоенергетичного потенціалу фермерських господарств.

Ключові слова: біоенергетика, фермерські господарства, конкурентоспроможне виробництво, аграрний сектор.

Єременко Д.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В статье исследованы направления развития биоэнергетического производства на базе фермерских хозяйств. Освещена актуальность темы исследования в современных условиях. Доказано наличие биоэнергетического потенциала отечественного фермерства как составляющей аграрного производства. Обоснована необходимость системного подхода в процессе развития биоэнергетического потенциала фермерских хозяйств как неотъемлемой составляющей их конкурентоспособности. Проанализированы социально-экономические факторы, которые влияют на перспективы обеспечения эффективного использования биоэнергетического потенциала фермерских хозяйств.

Ключевые слова: биоэнергетика, фермерские хозяйства, конкурентоспособное производство, аграрный сектор.

Yeremenko D.V. CONCEPTUAL BASES OF DEVELOPMENT FARMS' BIOENERGY POTENTIAL

In the article the directions of development of bioenergy production on the basis of farms. The importance of the research topic in modern conditions. The authors noted the following circumstances indicating the importance of this issue. The need to create a self-sufficient non-volatile system of Ukraine at the national and regional levels, justified by the realities of today. Features of economic activities of domestic farmers. The establishment of regional energy centers of subjects of small agrarian enterprises able to exercise significant positive influence on the process of socio-economic development of rural areas. In the article the directions of development of bioenergy production on the basis of farms. The importance of the research topic in modern conditions. Proven bioenergy potential of domestic farming as part of agricultural production. The necessity of a systematic approach in the process of development of bioenergy potential of farms as integral to their competitiveness. Analyzed socio-economic factors that affect the prospects for effective use of bioenergy potential of farms. The author points to the lack of proper infrastructural support of bioenergy production at the level of rural territories. The article notes the poor level of state support for development of bioenergy.

Keywords: bioenergy, farms, competitive manufacturing, the agricultural sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан розвитку вітчизняного аграрного сектору характеризується зростанням соціально-економічного значення суб'єктів малого аграрного підприємництва, зокрема фермерських господарств, які являють собою єдину реально функціонуючу організаційну форму сільськогосподарського виробництва, діяльність якої тісно інтегрована у систему відносин сільської громади. Разом із цим потребують детального вивчення питання підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств за раху-

нок диверсифікації напрямів підприємницької активності, зокрема у сфері біоенергетичного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сучасних напрямів розвитку фермерських господарств як складника системи вітчизняного аграрного підприємництва, а також специфіка організації біоенергетичного виробництва знайшли своє відображення в працях А.П. Бутило, В.К. Збарського, Ю.О. Лупенка, Г.Є. Мазнева, М.Й. Маліка та ін. Проте, на нашу думку, потребують додаткового вивчення перспективи розвитку

біоенергетичного виробництва на базі фермерських господарств як специфічного складника аграрного підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінка перспектив реалізації концепцій розвитку біоенергетичного виробництва на основі фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне фермерське господарство являє собою суб'єкт підприємницької діяльності, функціонування якого базується на сімейній формі майнових і трудових відносин. Саме така організаційна будова була одним із важливих аргументів на користь реформування колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва для створення на базі крупних аграрних підприємств підприємницьких структур сімейного типу, які в процесі своєї діяльності поєднуюватимуть товарний характер сільськогосподарського виробництва, необхідність забезпечення його конкурентоспроможності як основи подальшого функціонування із сімейно-трудовим способом організації господарювання.

Водночас сімейно-трудова форма участі членів фермерського господарства в економічній діяльності передбачає особливості розподілу доходів між ними, а також обов'язковість відшкодування затрат робочого часу виходячи результативності праці, загального рівня доходів членів домогосподарства, середньої вартості робочої сили та ін. Ураховуючи дані обставини, оцінка конкурентоспроможності фермерського господарства має передбачати і суб'єктивно-оціночний характер затрат трудових ресурсів із боку членів фермерського господарства, трудова участь яких має бути забезпечена в подальшому як обов'язкова умова збереження фермерського типу виробництва за своєю сутністю, а не за статутною формою.

Водночас ефективне конкурентоспроможне функціонування сільськогосподарських підприємств сімейного типу є можливим лише за умов їхньої адаптації до наявних трендів інноваційного розвитку в аграрному секторі, зокрема активна економічна діяльність у сфері відновлювальної енергетики, створення та використання відновлювальних енергетичних ресурсів. Однією з особливостей даного напрямку сільськогосподарського виробництва є той факт, що біоенергетика належить до енергетичних галузей, базуючись на використанні біопалива, основою якого є біомаса рослинного та тваринного

походження, а також відходи лісового господарства та промисловості. Проте в межах обраного об'єкту дослідження ми розглянемо лише сільське господарство як джерело постачання енергетичної сировини.

Актуальність розвитку біоенергетичного виробництва на основі фермерських господарств зумовлена такими обставинами.

1. Необхідність створення самодостатньої енергонезалежної системи України на національному на регіональному рівнях, що обґрунтовано реаліями сьогодення. Невід'ємним складником даного процесу має стати формування регіональних енергетичних центрів, діяльність яких спрямовуватиметься на моніторинг діяльності енергостворюючих об'єктів, а також стимулювання розвитку біоенергетичного виробництва в сільському господарстві як одного з важливих шляхів вирішення проблеми використання альтернативних джерел енергії. У цьому зв'язку особливе значення мають стан та характер розвитку суб'єктів вітчизняного аграрного підприємства, зокрема фермерських господарств.

2. Особливості економічної діяльності вітчизняних фермерських господарств, зокрема зерново-соняшниковий галузевий напрям сільськогосподарського виробництва, що орієнтований виключно на експорт, зумовлений, перш за все, домінуванням трейдерів та містить у собі потенційну небезпеку для фермерських господарств у разі негативних коливань світової кон'юнктури відповідних ринків, а також у результатів проблем у функціонуванні даних трейдерських компаній. Одним із вирішень даної проблеми є забезпечення можливості до орієнтації фермерських господарств на задоволення платоспроможних потреб регіонального споживача. Однією з таких потреб є стабільне енергозабезпечення, у т. ч. за рахунок біоенергетичних ресурсів.

3. Створення регіональних енергетичних центрів на базі суб'єктів малого аграрного підприємства здатне здійснити суттєвий позитивний вплив на процес соціально-економічного розвитку сільських територій. Перш за все, зміна галузевого напрямку, підвищення рівня його наукоємності призведуть до збільшення робочих місць на рівні конкретного населеного пункту разом із підвищенням попиту на висококваліфіковану (тобто високооплачувану) робочу силу. Останній факт сприятиме зростанню рівня доходів сільського населення, а отже, призупиненню процесу депопуляції в сільській місцевості, який нині спостерігається.

Оцінюючи потенційні можливості вітчизняного фермерства у сфері здійснення біоенергетичного виробництва, слід взяти до уваги такі обставини: наявна галузева спеціалізація (зерно-соняшниковий напрям) дає змогу постачати сировину для подальшої переробки та виробництва біопалива, що дає можливість фермерам інтегруватися в даний процес за наявних виробничих умов; напрацьований світовий досвід організації виробництва біоенергетичних культур дає змогу розширювати галузевий спектр, вирощуючи для цього також багаторічні насадження та чагарникові культури; відповідна галузева трансформація фермерських господарств дасть змогу не тільки позитивно вплинути на стан енергетичної безпеки в масштабі конкретного регіону, а й сприятиме поліпшенню природно-кліматичних умов в областях, розташованих у зонах ризикованого землеробства. Необхідно відзначити, що реалізація заходів даного типу передбачає наявність відповідного техніко-технологічного, організаційного, фінансового та інформаційного забезпечення. Нами було проаналізовано потенційні можливості вітчизняних фермерських господарств як учасників біоенергетичних проєктів, урахувавши можливі позитивні та негативні аспекти (табл. 1).

Як бачимо, реалізація наявних потенційних можливостей фермерських господарств як суб'єкт біоенергетичних відносин потребує

відповідного ресурсного забезпечення, а також інтеграції окремих підприємницьких структур в єдині формування в масштабі регіону та на загальнонаціональному рівні. Необхідною умовою даного процесу є наявність належного наукового обґрунтування діяльності фермерів та їхніх об'єднань у сфері енергостворення та енергопостачання. У цьому аспекті необхідно вказати на обов'язковий характер співпраці суб'єктів аграрного підприємництва із представниками регіональних наукових центрів аграрного профілю.

Висновки з цього дослідження. Фермерські господарства мають значний потенціал щодо організації конкурентоспроможного біоенергетичного виробництва, що, своєю чергою, здатне позитивно вплинути не тільки на соціально-економічний розвиток сільських територій, а й поліпшити природно-кліматичний режим окремих регіонів. Водночас успішна реалізація даних проєктів потребує розроблення науково обґрунтованих техніко-технологічних схем, адаптованих під можливості конкретного фермерського господарства та зональну кліматичну специфіку. Останній факт зумовлює необхідність тісної співпраці регіональних наукових центрів із представниками фермерської спільноти як невід'ємного складника забезпечення конкурентоспроможного біоенергетичного виробництва в даному сегменті аграрного підприємництва.

Таблиця 1

SWOT-аналіз розвитку біоенергетичного виробництва на базі фермерських господарств

<p>Внутрішні сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість об'єднання селянських господарств. 2. Забезпечення диверсифікації господарської діяльності, використання інноваційних наукомістких технологій 3. Підвищення рівня ефективності використання наявного ресурсного потенціалу. 	<p>Внутрішні слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень практичної підготовки фермерів щодо організації біоенергетичного виробництва. 2. Недостатній обсяг власного матеріально-технічного та інформаційного забезпечення.
<p>Зовнішні можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сприяння процесу інституціоналізації фермерських господарств як енергостворюючої одиниці на рівні регіону. 2. Підвищення конкурентоспроможності фермерського господарства, а також зростання його соціально-економічного статусу. 	<p>Зовнішні загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатній рівень державної підтримки процесу біоенергетичного виробництва на базі суб'єктів малого бізнесу. 2. Відсутність належного інфраструктурного забезпечення. 3. Загальний негативний рівень розвитку вітчизняної аграрної сфери.

Джерело: дослідження автора

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутило І.А., Бутило А.П. Економічна та біоенергетична ефективність виробництва яблук / І.А. Бутило, А.П. Бутило // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81(2). – С. 46-50.
2. Збарський В.К. Розвиток соціальної сфери сільських поселень / В.К. Збарський, А.І. Липов'як-Мелкозьорова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 156-161.
3. Збарський В.К. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності в аграрній сфері України / В.К. Збарський, М.Ф. Бабієнко // Вісник аграрної науки. – 2014. – № 9. – С. 54-60.
4. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Х.: Майдан, 2014. – 592 с.
5. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Булавка [та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 74 с.
6. Шпикуляк О.Г. Інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності та формування інтелектуального потенціалу / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, С.М. Удовиченко // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 104-111.
7. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк. – К.: ІАЕ УААН, 2009. – 479 с.
8. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк. – К.: Ін-т аграрної економіки, 2010. – 394 с.
9. Яворська Т.І. Трансформація особистих селянських господарств у підприємницькі структури / Т.І. Яворська, І.Б. Франчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3. – С. 48-52.
10. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: [монографія] / Т.І. Яворська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 386 с.

УДК 331.101

Роль мотивації і стимулювання персоналу в системі забезпечення розвитку підприємства

Квасній Л.Г.

кандидат економічних наук, доцент
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

Солтисик О.О.

кандидат економічних наук, доцент
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

Федишин В.В.

аспірант
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

Стаття присвячена комплексу питань, пов'язаних із роллю мотивації трудової діяльності персоналу підприємства і стимулюванням персоналу до праці. Розкрито сутність і види мотивації праці. Проведено дослідження мотиваційного процесу. Обґрунтовано необхідність комплексного використання матеріальних і моральних стимулів у стимулюванні трудової активності працівників.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний процес, потреба, мотив, стимул, стимулювання.

Квасній Л.Г., Солтисик О.О., Федишин В.В. РОЛЬ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена комплексу вопросов, связанных с ролью мотивации трудовой деятельности персонала предприятия и стимулированием персонала к труду. Раскрыта сущность и виды мотивации труда. Проведено исследование мотивационного процесса. Обоснована необходимость комплексного использования материальных и моральных стимулов при стимулировании трудовой активности работников.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный процесс, потребность, мотив, стимул, стимулирование.

Kvasniy L.H., Soltysik O.O., Fedyshyn V.V. THE ROLE OF MOTIVATION AND STIMULATION OF PERSONNEL IN THE SYSTEM OF PROVIDING ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article is devoted to a complex of issues related to the role of motivation of labor activities of the personnel of the enterprise and the promotion of personnel to work. The essence and types of motivation of work are revealed. The study of the motivational process was conducted. The necessity of the complex use of material and moral incentives during stimulation of work activity of workers is substantiated.

Keywords: motivation, motivational process, needs, motives, stimulus, stimulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У нинішніх нестабільних умовах функціонування вітчизняних підприємств система забезпечення їх розвитку набуває таких рис, як необхідність та надійність ефективної роботи персоналу. Управління персоналом підприємств неможливе без розуміння сутності, змісту і ролі процесу мотивації. Це зумовлює необхідність у його вивченні, тобто проведенні всебічного дослідження потреб, мотивів і стимулів людини, уточненні класифікацій цих категорій, що сприяє правильному розумінню категоріального апарату і забезпеченню на цій основі ефективної мотивації і стимулювання персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему здійснення мотиваційної діяльності на підприємствах розглядали у своїх роботах такі вчені-економісти, як А. Сміт, Ф. Тейлор, А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Богиня, В. Гриньова, М. Дороніна, А. Колот, О. Новікова, В. Ковальов, М. Сирникова, О. Козлова, І. Кузнєцов та інші.

У процесі інноваційно-структурної перебудови економіки України змінюються потреби, цінності, мотиваційна природа людини. Недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з управлінням мотиваційним процесом працівників, виявленням потреб персоналу, цінніс-

них орієнтацій у процесі праці, змін у структурі мотивів трудової діяльності з метою прогнозування розвитку підприємства. У зв'язку із цим невирішеними залишаються проблеми визначення найбільш дієвих важелів впливу на персонал, розроблення і впровадження на вітчизняних підприємствах стимулюючих систем, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці працівника і результативністю його діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою статті є дослідження ролі мотивації і стимулювання персоналу в забезпеченні розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі управління персоналом підприємства важлива роль належить мотивації і стимулюванню персоналу. Мотивація спрямована на підвищення результативності праці окремого працівника та ефективності усього виробництва. Вона забезпечує зростання кваліфікації кадрів, стабілізує роботу всього колективу підприємства.

У межах підприємства стимулом є будь-який фактор (предмет, явище, процес, який тією чи іншою мірою детермінує (спонукає, спрямовує, підштовхує) трудову поведінку працівників [1-4]. Для успішного управління людьми керівник повинен знати бажання своїх підлеглих, основні мотиви їх поведінки, відносини, важелі впливу і можливі результати. В економічному словнику-довіднику за ред. С.В. Мочерного подано таке визначення мотивації праці: «Мотивація трудова (від фр. *motif* – спонукальна причина, привід до будь-яких дій) – усвідомлене і цілеспрямоване спонукання працівника до праці шляхом стабільного впливу на його потреби, інтереси та цілі. Мотивація трудова є складовим елементом управління. Оскільки в основі трудової діяльності людини лежать її потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, то для створення тривалих мотивів людини до праці необхідно впливати на розвиток її потреб, особистого інтересу та сприяти розкриттю творчих здібностей».

Існує три види мотивації – матеріальна, моральна, адміністративна. Тому необхідно створювати і вдосконалювати матеріальні, моральні та адміністративні стимули до праці.

Матеріальна мотивація реалізується через систему оплати робочої сили, виплат дивідендів на акції, отримання частки доходу від особистої власності (на житло, землю тощо). Цей вид мотивації передбачає і застосування матеріальних санкцій. Так, у разі допущення

браку відраховується частина зарплати. Моральна мотивація у розвинутих країнах Заходу, зокрема у США, реалізується за використання системи оцінювання заслуг, згідно з якою для кожного фактора, що оцінюється, складається шкала оцінок робітників у балах. До оцінки заслуг належать такі показники, як відданість фірмі, готовність до співробітництва, що прирівнюється до фактора кваліфікації. Через певний комплекс заходів у працівників великих компаній виховується почуття гордості за свою фірму тощо. Адміністративна мотивація спирається на дисципліну праці, відповідальність працівника, Існують різні форми дисциплінарного покарання (зауваження, догана, штраф, звільнення з роботи) і дисциплінарного заохочення [4].

Отже, мотивація – це діяльність зі створення умов для виникнення у людини потреби здійснювати ті чи інші дії в інтересах підприємства незалежно від прямого або непрямого зв'язку з будь-якою винагородою.

При цьому у працівника повинен бути внутрішній мотив – конкретна ціль, притаманна працівнику стосовно мотивації. На практиці працівникові достатньо мати суспільно-корисну мету з хоча б відносною цінністю, яка перегукувалася би з ідеями колективу підприємства. Проте така мета властива далеко не кожному працівнику.

Імовірність прояву у людини мотиву безпосередньо залежить від умов її роботи, які створює керівництво. Існує два види мотивації – внутрішня і зовнішня. Внутрішня мотивація залежить від інтересу до діяльності, значущості виконуваної роботи, свободи дій, можливості реалізувати себе, а також розвивати свої вміння та здібності.

Зовнішня мотивація формується під впливом таких зовнішніх факторів, як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівника тощо. Основна їх мета – чинити сильний вплив, який не обов'язково повинен бути тривалим. Комплексний вплив факторів є більш ефективним і впливає як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію.

Мета (особливо гідна) є тією іскрою, яка здатна пробудити величезну соціальну енергію людини, причому спрямованої дії. Але все ж однієї мети часом недостатньо. Комплекс обов'язкових якостей, здібностей, необхідних для виконання того чи іншого виду діяльності, ніхто не відміняв. Необхідно мати техніку вирішення завдань із проблеми, щоб не витратити даремно свої і чужі ресурси на «метод» проб

і помилок. Адже чим більш достойною є мета, тим важче її досягти, тим більше часу і ресурсів йде на пошуки її вирішення. Потрібна кваліфікація і знання, бажання постійно збільшувати їх рівень. Важливе й уміння відстоювати свої ідеї і розробки.

Таким чином, в основі мотивації персоналу лежать потреби. Спрощена схема мотивації поведінки людини-працівника через потреби зображена на рис. 1.

Зацікавленість підприємства у підвищенні ефективності праці витікає із структури економічної системи. Саме підприємство розглядатимемо як економічну систему, в якій функціонує управляюча частина і та, якою управляють.

Функції управляючої підсистеми можуть виконуватися управляючим органом або управляючим середовищем.

Управляючий орган володіє певними адміністративними функціями, його вказівки є обов'язковими для конкретних виробничих ланок. Управляюче середовище не наділене адміністративними функціями і визначається сукупністю відносин, які формуються ринком продукції та ринком праці.

Поняття управляючого середовища пов'язане з уявленнями Адама Сміта про «невидиму руку», котра в умовах ринку та вільної конкуренції координує діяльність людей таким чином, що кожен із них, намагаючись отримати власну вигоду, діє в кінце-

вому результаті в інтересах колективу (суспільства).

В умовах діяльності підприємства організація ефективної роботи здійснюється на основі ієрархічної структури, в якій від управляючих підсистем передається інформація про досягнення необхідного рівня ефективності. Інформація про досягнуті результати і витрати передається каналами зворотного зв'язку. Залежно від співвідношення між необхідними і фактичними характеристиками ефективності встановлюються конкретні санкції і нагороди (рис. 2).

Таким чином, із принципів співвідношення отриманих результатів і затрат випливає, що для ефективної діяльності підприємства загалом і окремих його підрозділів, а також окремих працівників необхідним є визначення:

- цілей розвитку підприємства;
- конкретних результатів діяльності;
- меж господарської самостійності щодо асортименту продукції, методів її виготовлення, організації оплати праці тощо;
- необхідних затрат трудових і матеріальних ресурсів відповідно до норм затрат ресурсів на одиницю продукції і обсяги її випуску;
- форм і умов стимулювання зростання ефективності.

З огляду на межі економічної самостійності встановлюються можливі стимули підвищення якості та конкурентоспроможності продукції і підприємства загалом, а також економії ресурсів і збільшення обсягів випуску;

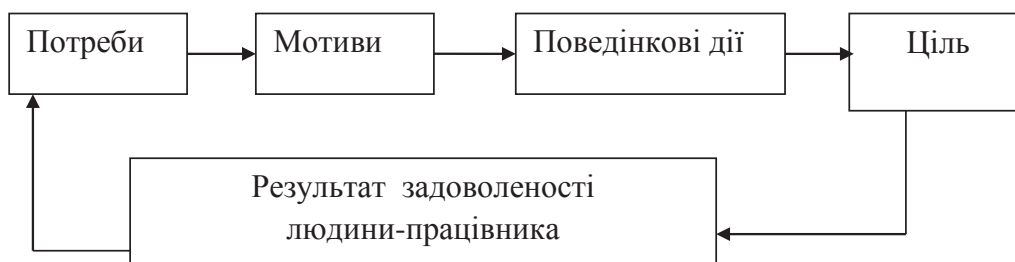


Рис. 1. Спрощена схема мотивації поведінки людини-працівника через потреби

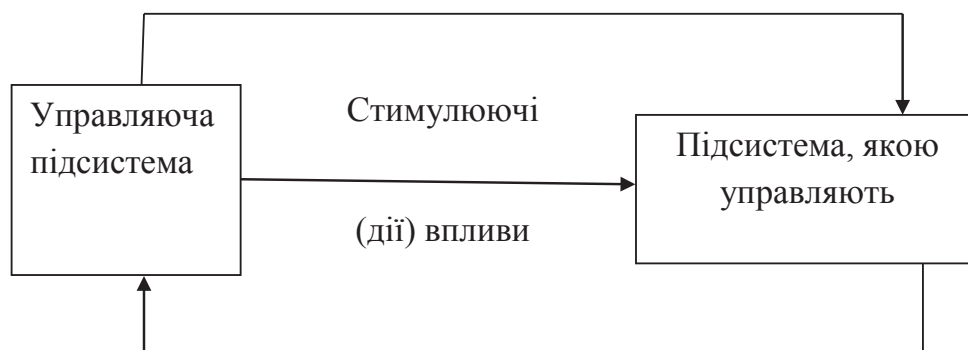


Рис. 2. Принципова схема управління ефективністю персоналу [5]

– системи відповідальності за виконання прийнятих зобов'язань.

Під стимулюванням розуміємо прямий або непрямий примус до вчинення потрібної дії. Прямий примус – це найпримітивніше, класичне стимулювання, до якого належить застосування або загроза застосування безпосереднього фізичного впливу на людину. Непрямий примус – це застосування та обіцянка застосування різноманітної матеріальної винагороди за вчинення потрібної дії (позитивне стимулювання). Різновидом непрямого примусу є загроза позбавлення винагороди за раніше виконані дії (негативне стимулювання). Варто зауважити, що спектр інструментів стимулювання широкий, але ефект від них, на жаль, короткочасний. За невеликий проміжок часу працівник здатний звикнути до того чи іншого методу стимулювання, а потім йому потрібне щось нове. А зміни викликають у людей, як це не дивно, певне невдоволення або навіть роздратування.

Тому інструменти стимулювання повинні бути простими і зрозумілими для працівника. Складні, комплексні інструменти зумовлюють неоднозначність поняття, оскільки часто для працівника стає незрозумілим, чого від нього хочуть керівники.

Стимулювання – це результат винахідницьких роздумів керівників на тему «батога і пряника». Форм утілення того й іншого дуже багато, а їх комбінацій – безліч. Але все ж раціональне використання як «батога», так і «пряника» може спричинити поліпшення роботи персоналу, що не може негативно позначитися на роботі підприємства.

Як показують дослідження, дієвість системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства в управлінні його розвитком може бути забезпечена за рахунок [6]:

– адекватного визначення цілей підприємства та їх роз'яснення усім працівникам для забезпечення взаємозв'язку цілей підприємства з цілями окремих підрозділів та їх керівників;

– детального моделювання «ідеальної» виробничої поведінки для всіх посадових осіб організації;

– координації в роботі підрозділів служби людських ресурсів;

– постійної взаємодії спеціалістів із людських ресурсів із лінійними керівниками, які безпосередньо управляють персоналом;

– залучення керівників до участі у «привабливих» для них формах роботи з персо-

налом – проведення співбесід з кандидатами, занять із професійного навчання, управління окремими проектами. Це дасть їм змогу придбати досвід безпосередньої участі в розробленні і застосуванні методів управління людськими ресурсами і дасть можливість створити більш об'єктивне уявлення про управління персоналом;

– організації спеціального навчання з питань управління людьми, яке дає змогу сформулювати уявлення про цю функцію і виробити практичні навички роботи з підлеглими;

– участі працівників у прибутках підприємства через пропозицію їм корпоративних або боргових цінних паперів.

Висновки з цього дослідження. У процесі дослідження встановлено, що складні умови сьогодення вимагають від керівників підприємств системного бачення у вирішенні проблем розвитку підприємств та досягненні цілей управління персоналом, пов'язаних із мотивацією діяльності та стимулюванням до праці. Наведені визначення мотивації та стимулювання персоналу підприємства дещо відрізняються від тих, що можна знайти в словниках іншомовних слів для термінів «мотивація» і «стимулювання», зате вони чітко показують різницю між ними, тоді як багато керівників вважають їх практично синонімами.

Таким чином, підприємство може розраховувати на успіх, якщо воно володіє певною кількістю працівників відповідних спеціальностей, які можуть реалізувати свої знання, навички і здібності на практиці. Здатність використати потенціал працівників залежить від умов праці та їх зацікавленості у належному виконанні своїх обов'язків, тобто від розвиненості системи мотивування на підприємстві.

Результати досліджень дають змогу стверджувати, що оптимальність системи мотивування і стимулювання працівників підприємства полягає у реалізації цілей підприємства шляхом забезпечення цілеспрямованого, систематизованого впливу вищого керівництва підприємства на рівень якості виконання працівниками своїх професійних обов'язків.

Для того щоб забезпечити зацікавленість управлінського персоналу та інших працівників у реалізації ідей стосовно розвитку підприємства, необхідно створити умови для зацікавленості персоналу у стійкому підвищенні результативності праці та забезпеченні життєздатності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковалев В.И. К проблеме мотивов / В.И. Ковалев // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2, № 1. – С. 29-44.
2. Ковалев В.И. Мотивы труда и адаптации рабочих / В.И. Ковалев, Н.А. Сырникова // Психологический журнал. – 1985. – С. 49-59.
3. Козлова О.В. Научные основы управления производством / О.В. Козлова, И.Н. Кузнецов // М.: Экономика, 1970. – 283 с.
4. Економічний словник-довідник / За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного // Феміна, 1995. – 368 с.
5. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин // Учебник для вузов. – М. ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
6. Milkovich George T. Personnell Human Resource Management / Milkovich George T., Boudreau John W // – Homewood: BPI/ IRWIN, Illinois 60430, 1988.

Підвищення інноваційно-інвестиційної активності підприємств металургійної галузі України

Коваль В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Кривоногова І.Г.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління бізнесом
Одеської національної академії харчових технологій

Мужайло В.Д.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

У статті проаналізовано сучасний стан інноваційно-інвестиційного розвитку металургійних підприємств України. Досліджено використання сучасних технологій виробництва сталі та ресурсозберігаючих технологій. Визначено властивості інноваційно-інвестиційних процесів у металургійній галузі. Запропоновано заходи стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку металургійних підприємств із боку держави.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, металургія, інновації, інвестиції, ресурсозбереження.

Коваль В.В., Кривоногова І.Г., Мужайло В.Д. ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье проанализировано актуальное состояние инновационно-инвестиционного развития металлургических предприятий Украины. Исследовано использование современных технологий производства стали и ресурсосберегающих технологий. Определены свойства инновационно-инвестиционных процессов в металлургической отрасли. Предложены методы стимулирования инновационно-инвестиционного развития металлургических предприятий со стороны государства.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, металлургия, инновации, инвестиции, ресурсосбережение.

Koval V.V., Kryvonogova I.G., Muzhailo V.D. INCREASE IN INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES OF METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

The article analyzes the current status of innovative-investment development of metallurgical enterprises of Ukraine. The use of modern technologies of steel production and of resource-saving is investigated. The properties of the innovative-investment processes in the metallurgical industry are determined. The methods of stimulation of innovative-investment development of metallurgical enterprises by the state are proposed.

Keywords: innovative-investment development, metallurgy, innovation, investment, resource-saving.

Постановка проблеми. Металургійне виробництво традиційно було важливим елементом національного господарського комплексу України. Так, частка реалізованої продукції цієї галузі у загальному обсязі реалізованої промислової продукції коливалася за останні 10 років у межах від 15,4% до 22%, що робить її, поряд із харчовою промисловістю, однією з двох головних статей національної промисловості (табл. 1).

Металургійна галузь є здебільшого експортоорієнтованою, внаслідок наявності в нашій країні металургійних потужностей, чий вироб-

ничий потенціал значно перевищує внутрішній попит. Хоча доля металургійної продукції у українському експорті скоротилася за останні десять років від 42 до 23%, що пов'язано як зі скороченням виробництва металургійної продукції у зв'язку з несприятливою кон'юктурою на світових ринках та втрати контролю над частиною вітчизняних потужностей на сході, так і з нарощуванням експорту зернових культур, продукція металургійної галузі залишається найбільшою статтею українського експорту.

Однак, слід зазначити, що 80-90% експорту припадає на чорні метали, тоді як частка

у експорті виробів з них скоротилася з 5,9% у 2007 р. до 1,9% у 2016 р. [2; 3]. Співвідношення між галузями у структурі промисловості також відрізняється від того, що характерне для розвинутих країн. Так, в Україні частка машинобудування у загальному обсязі промислової продукції за останні сім років не перевищувала 10%, тоді як у 2015 р. у Німеччині вона становила 46%, у Франції 31%, у Великобританії 33%. В той же час частка металургійної продукції в цих країнах становила відповідно 12%, 10% і 10% (табл. 2).

Переважно сировинна спрямованість українського експорту і висока частка виробництва продукції з низькою доданою вартістю у структурі господарського комплексу України не

в змозі забезпечити конкурентоспроможності національної економіки серед розвинутих країн світу. Саме тому у колі уваги вітчизняних вчених залишаються питання перебудови та реіндустріалізації національної економіки на інноваційній основі [5; 6; 7; 8].

Питання інноваційно-інвестиційного розвитку металургійної галузі набуває особливої актуальності не лише через її традиційну значимість для української економіки, але й тому, що якісна металургійна продукція є фактором розвитку та підвищення якості національного машинобудування, що має змогу дати стимул економічному зростанню країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку металургійної галузі Укра-

Таблиця 1

Металургійне виробництво у структурі національного промислового комплексу, [1-3]

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг реалізованої продукції металургійного виробництва, млн. грн	141498,0	199901,3	242525,9	223832,5	208225,4	237393,0	278502,8	302957,9
Обсяг реалізованої продукції металургійного виробництва у цінах 2007 р, млн. грн.	102901,1	115559,3	117716,0	105273,9	100651,1	75147,36	78434,86	60170,77
Обсяг реалізованої продукції металургійного виробництва у відношенні до загального обсягу промислової продукції, %	17,5	18,8	18,2	16,0	15,4	16,6	15,7	17,1
з нього, за межі України, %	70,7	68,8	72,6	67,4	67,5	76,3	63,0	62,5
Доля експорту металургійної продукції у загальній структурі експорту, %	32,3	33,7	32,3	27,5	27,8	28,3	24,8	22,9

їни присвячено дослідження багатьох вітчизняних вчених. Питання конкурентоспроможності металургійної галузі України досліджують О.М. Панченко, О.Г. Лищенко та Т.В. Пуліна [9, 10]. Корінев В.Л. розглядає поняття «ресурсозбереження», основні напрями підвищення ефективності на металургійних підприємствах, а також аналізує виробництво сталі на національному та світовому ринку [11]. Бесараб С.О. розглядає проблеми забезпечення інвестиційної діяльності металургійних підприємств [12]. Венгер В.В. за допомогою кореляційно-регресійного аналізу підтверджує пряму залежність між інвестиціями в основний капітал металургійної галузі та темпами її економічного зростання [13], а також оцінює вплив на її економічне зростання науково-технологічного чиннику [14]. Борисенко О.Є. здійснює аналіз забезпечення ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України [15]. Лизунова О.М. розглядає проблеми управління енергоефективністю металургійного підприємства [16].

Виділення невирішених раніше частин.

Однак потребують подальшого освітлення проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку металургійної галузі у сучасних умовах та визначення шляхів активізації такого розвитку.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасного стану інноваційно-інвестиційного розвитку металургійної галузі України та визначення шляхів активізації такого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Одним з вирішальним для забезпечення конкурентоспроможності промислової галузі показників є стан матеріально-технічної бази підприємств цієї галузі. У порівнянні з середнім ступенем зносу основних засобів у промисловості (76,9% у 2015 р.) підприємства металургійної галузі демонструють значно кращий показник – 41,2% (табл. 3), хоча у розвинених країнах, зокрема в США, він становить від 15 до 25%.

Однак, темпи оновлення устаткування досить повільні, навіть у докризовому періоді, вони не перевищували 8%, утворюючи, таким чином, 13-річний цикл оновлення основних засобів. Світова фінансова криза та наступна за нею соціально-економічна значно зменшили інвестиційні можливості підприємств, що проявилось у зниженні темпів оновлення основних засобів до 2-3% у рік.

Щодо морального зносу основних засобів, Україна, разом із Російською Федерацією, є однією з двох країн світу, де продовжує використовуватися технологія виплавки

Таблиця 2

Металургійна та машинобудівельна галузі у структурі промислового комплексу Франції, Німеччини та Великобританії у 2015 р., [4]

Показники	Франція	Німеччина	Великобританія
Обсяг продукції промисловості, млн. євро	761031,1	1808881,0	657925,0
Обсяг продукції металургії, млн. євро	79323,6	220381,3	68614,4
Доля металургії у загальному обсязі промислової продукції, %	10,4	12,2	10,4
Обсяг продукції машинобудування, млн. євро	236059,6	829201,8	213795,5
Доля машинобудування у загальному обсязі промислової продукції, %	31,0	45,8	32,5

Таблиця 3

Стан основних засобів металургійної галузі, [1, 2]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Вартість основних засобів на кінець року, млн. грн.	80206	103271	132570	138210	254009	247685	181908	196804	235184
Ступінь зносу основних засобів, %	63,1	62,4	59,5	59,3	63,3	63,0	44,7	41,2	41,2
Введення в дію основних засобів, млн. грн.	6082	7849	5375	3296	5080	6686	11876	3944	7571
Коефіцієнт оновлення, од.	0,076	0,076	0,041	0,024	0,020	0,027	0,065	0,020	0,032

сталі у мартенівській печі, від якої країни світу відмовилися на користь більш дешевого киснево-конвертерного способу або електроплавильного, що забезпечує найбільшу якість продукції. При чому, якщо в Росії мартенівським способом у 2015 р. було вироблено 2,4% власного виробництва сталі, то в Україні – 22,6%. На долю електроплавильного виробництва, що дозволяє отримувати високоякісну леговану сталь, в Україні припадає лише 5,6%. Україна також лідирує у використанні ще однієї неефективної технології – розливу сталі у зливки, яку розвинені країни з 1950-х рр. почали заміщувати технологією безперервного лиття, що забезпечує економію часу, зменшує втрати металу, скорочує необхідні капіталовкладення та дозволяє отримати більш якісний продукт. У 2015 р. 51,1% від річного обсягу сталепродукції в Україні було вироблено методом розливу у зливку та 48,9% методом безперервного лиття. Словенія є другою у світі за часткою використання технології злиwkів, яка становить лише 19,9%, в той час як розвинених країнах цей показник становить – у Німеччині 3%, у Італії 5,1%, у Великобританії 1,3% [17].

Прогресивним напрямком інноваційно-інвестиційного розвитку металургійної галузі є впровадження ресурсозберігаючих технологій. На сьогоднішній день, українські металургійні підприємства споживають, у середньому, в 4,8 разів більше енергії на 1 т. сталі, ніж у Польщі, в 9 разів більше, ніж у Туреччині та в 11-12 разів більше, ніж у США [9]. В структурі енергобалансу українських металургійних підприємств на природний газ припадає

15% станом на 2015 р. [1]. В той же час більшість країн-виробників сталі відмовилися від коштовного природного газу на користь технології пиловугільного палива, яке не тільки є дешевшим, але й екологічно чистішим. В Україні дана технологія була впроваджена на таких підприємствах як «АрселорМіттал Кривий Ріг», «Донецьксталь», Алчевський МК, «Запоріжсталь», «Азовсталь», ММК ім. Ілліча, що дозволило скоротити витрати природного газу удвічі, або зовсім відмовитися від нього, а також зменшити витрати коксу. Однак, на шляху впровадження даної технології українські підприємства зіткнулися з проблемою низької якості залізорудної сировини та коксу, що постачаються підприємствами вітчизняного гірничо-видобувного комплексу, що знижує економію коксу у порівнянні з міжнародними результатами [18].

Вирішення проблем гірничо-металургійного комплексу потребує значних інвестиційних затрат з досить великими строками окупності – від 5 років і більше. В умовах політичної нестабільності та економічної кризи інвестори розглядають довгострокові інвестиції як надто ризиковані. До початку кризи 2014р. металургійна галузь була у більш сприятливій позиції, ніж інші галузі економіки, за винятком виробництва зернових культур, в аспекті залучення інвестицій, завдяки своїй експортоорієнтованості. У період останніх дев'яти років вона посідала третє місце за рівнем капітальних інвестицій після енергетичної галузі та харчової промисловості. У період 2014-2016 рр. динаміка капітальних інвестицій, на відміну від іншої ключової для промисловості галузі,

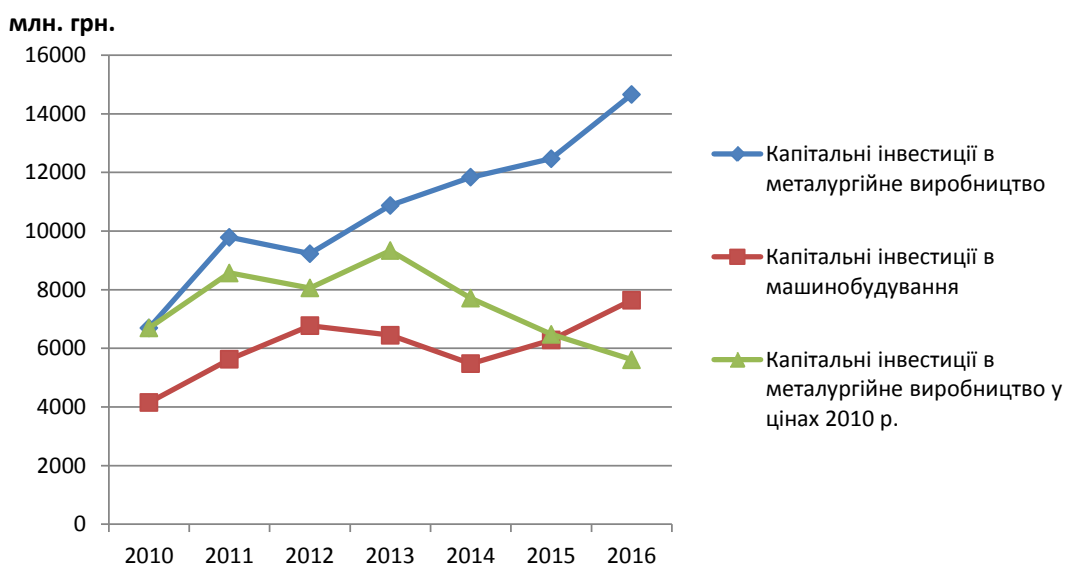


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій у металургійне виробництво у порівнянні з машинобудуванням [1]

що в більшому ступені орієнтована на внутрішнє споживання – машинобудування, залишилася позитивною, але через інфляцію реальна вартість отриманих коштів зменшилася на 40% (рис. 1).

При оцінюванні ефективності капіталовкладень слід зазначити, що до стійкого економічного зростання та здійснення прориву у національній конкурентоспроможності здатні привести лише ті інвестиції, що спрямовані не на просту заміну обладнання або екстенсивне розширення виробництва, а на впровадження ефективних інноваційних технологій, метою яких може бути підвищення якості продукції, зменшення собівартості виробництва або створення нових продуктів або продуктів із новими споживчими властивостями, що призводить до створення конкурентної переваги у підприємства-інноватора.

З початком періоду внутрішньої кризи, яка збіглася з падінням цін на світовому ринку сталі, кількість металургійних підприємств, що впроваджували інновації, скоротилася майже удвічі: в 2012 році інновації впроваджувало 112 підприємств, в 2014 році – 110, а в 2015 році – лише 54. З них маловідходні та ресурсозберігаючі технології впроваджувало тільки 17 підприємств. 36 підприємств розширило сортамент продукції, впровадивши 324 найменування інноваційної продукції, з якої 109 відносяться до приладів та устаткування, але новою для ринку вона була лише у 7 підприємств, які почали виробництво 37 найменувань інноваційної для ринку продукції, з неї 20 – це прилади та устаткування [1].

Ефективність впровадження нових видів продукції можна оцінити, розглянувши показники реалізації інноваційної продукції. У 2015 році таку продукцію реалізувало 44 підприємства або 11,9% всіх металургійних підприємств, у тому числі нову для ринку 8 підприємств (табл. 4).

Українські металургійні підприємства віддають перевагу проведенню науково-дослідницьких робіт внутрішніми силами. Практика замовлення досліджень стороннім організаціям є дуже нерозвиненою, в тому числі й через прагнення підприємств до економії коштів, зважаючи на те, що прийняття до штату фахівця є дешевшим, ніж укладення договору із науково-дослідницьким інститутом. Таким чином, склалася ситуація, коли в науково-дослідницьких організаціях наявні інноваційні розробки, частина з яких є новою для світу, але у держави та підприємств не вистачає коштів на їх освоєння [8].

Висновки. З проаналізованого матеріалу можна зробити висновок, що незважаючи на деякі позитивні зрушення у впровадженні інноваційних технологій на найбільш успішних металургійних підприємствах України, для галузі в цілому характерний високий ступень технологічного відставання, через що металургійне виробництво є дуже чутливим до коливання попиту на міжнародному ринку – за умов його скорочення та вивільнення виробничих потужностей у більш конкурентоспроможних учасників ринку, українські підприємства ризикують отримати збитковий результат господарської діяльності.

Однак, проведення повномасштабної модернізації металургійної галузі потребує

Таблиця 4

Обсяг реалізації інноваційної продукції, [1-2]

Показники	2014	2015
Обсяг реалізації інноваційної продукції, тис. грн	2728256,0	6174632,0
у відношенні до загального обсягу реалізованої продукції, %	6,2	2,1
в т.ч. нова для ринку, тис. грн.	2571724,0	6024383,1
у відношенні до обсягу реалізованої продукції, %	5,7	2,4
Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України	30	23
Обсяг інноваційної продукції, реалізованої за межі України, тис. грн.	1508932,2	3928747,2
у відношенні до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, %	97,7	104
Обсяг витрат на проведення інноваційної діяльності, тис. грн.	466573,8	7901345,5
у т.ч. на: внутрішні НДР, %	11,1	0,2
зовнішні НДР, %	1,1	0,08
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, %	59,9	99,6
інші зовнішні знання, %	0,03	0,0
інше, %	27,9	0,2

значних інвестиційних коштів. Тому наявні проблеми, неможливо ефективно вирішити без участі держави, без використання інструментів державно-приватного партнерства та здійснення заходів із стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку металургійних підприємств.

У якості таких заходів пропонується:

- визначити пріоритетні напрямки науково-дослідницьких розробок та пріоритетні технології, зокрема ресурсозберігаючі технології, технології переробки вторинної сировини;
- запровадити механізми стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у пріо-

ритетних напрямках шляхом надання податкових пільг на суму інвестицій в інновації та НДДКР, безпроцентних кредитів, кредитів під державну гарантію;

– надавати податкові знижки банкам, за умов наявності в їхньому кредитному портфелі встановленої частки довгострокових інвестиційних кредитів;

– розширити фінансування бюджетних науково-дослідних організацій на цілі отримання патентів на винаходи;

– розвивати інноваційну інфраструктуру: науково-дослідні центри, технопарки, бізнес-інкубатори.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Промисловість України у 2011-2015 рр. – К.: ДССУ, 2016. – 382 с.
3. Промисловість України у 2007-2010 рр. – К.: ДССУ, 2011. – 307 с.
4. Eurostat [Електронний ресурс] // Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу Eurostat. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>
5. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4-19.
6. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4-25.
7. Єгоров І. Ю. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді / І. Ю. Єгоров // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 4-19.
8. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку металургійної промисловості України // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 3-16.
9. Панченко О. М. Фактори конкурентоспроможності металургійної галузі України / О. М. Панченко, О. Г. Лищенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 164-172.
10. Пуліна Т. В. Визначення конкурентної позиції підприємства на світовому ринку металургійної продукції / Т. В. Пуліна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.1 – С. 230-239.
11. Корінев В. Л. Сутність поняття ресурсозбереження та шляхи підвищення ефективності на металургійних підприємствах / В. Л. Корінев, М. С. Карпуніна // Держава та регіони: Економіка і підприємництво. – 2014. – № 3. – С. 67-70.
12. Бесараб С. О. Проблеми забезпечення інвестиційної діяльності металургійних підприємств України / С. О. Бесараб // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 2. – С. 68-72.
13. Венгер В. В. Інвестиції в основний капітал як фактор економічного зростання металургійної галузі України / В. В. Венгер // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 8, ч. 1. – С. 27-31.
14. Венгер В. В. Науково-технологічна складова інноваційних перетворень в металургійній галузі України / В. В. Венгер // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 24, ч. 1. – С. 43-47.
15. Борисенко О. Є. Аналіз та оцінка забезпечення основними ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України / О. Є. Борисенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 28-39.
16. Лизунова О. М. Управління енергоефективністю металургійного підприємства / О. М. Лизунова // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 496-500.
17. Steel statistical yearbook 2016. [Електронний ресурс] / World Steel Association. – Режим доступу: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr-4df3-b84f-6295478ae460/Steel+Statistical+Yearbook+2016.pdf>
18. Украина: внедрение технологии вдувания пылеугольного топлива (ПУТ) в доменном производстве. [Електронний ресурс] / Металл Украины и мира. – Режим доступу: <https://ukrmet.dp.ua/2012/04/02/ukraina-vnedrenie-texnologii-vdvaniya-pyleugolnogo-topliva-put-v-domennom-proizvodstve.html>

Організація маркетингового менеджменту на підприємстві

Ковшова І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу й управління бізнесом
Національного університету «Києво-Могилянська академія»

У статті досліджено теоретико-методичні підходи до організації маркетингового менеджменту на підприємстві. Проаналізовано подвійність застосування терміну «організація». Сформульовано цілі та вісім основних принципів організації маркетингового менеджменту. Визначено рівні коригування цілей під час реалізації зазначеного підходу на практиці. Сформовано основні завдання маркетингового менеджменту, що реалізуються на підприємстві.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, підприємство, організація, цілі, принципи, завдання, організація маркетингового менеджменту.

Ковшова І.О. ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализированы теоретико-методические подходы к организации маркетингового менеджмента на предприятии. Рассмотрена двойственность использования понятия «организация». Сформулированы цели и восемь основных принципов маркетингового менеджмента. Определены уровни корректирования целей во время реализации указанного подхода на практике. Сформированы основные задачи маркетингового менеджмента, реализуемые на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговий менеджмент, предприятие, организация, цели, принципы, задачи, организация маркетингового менеджмента.

Kovshova I.O. ARRANGEMENT OF MARKETING MANAGEMENT AT COMPANIES

In the article theoretical and methodological approaches to the arrangement of marketing management at a company have been analyzed. The duality of using economic terms in English and Ukrainian languages has been considered. The author has formulated the goals and eight basic principles of arranging marketing management at a company. The levels of correcting goals during practical realization of the mentioned approach have been defined. The main objectives of marketing management implemented at a company have been established.

Keywords: marketing management, company, organization, goals, principles, tasks, organization of marketing management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Словосполучення «організація маркетингового менеджменту» є досить поширеним у фахових літературних джерелах. Проте воно часто викликає у практиків та науковців полеміку та неправильне розуміння. Це зумовлено такими чинниками: по-перше, термін є досить вживаним, його застосовують у різних науках (філософії, менеджменті, економіці, маркетингу, математиці, соціології, психології та ін.); по-друге, одночасний розвиток двох паралельних систем досліджень – вітчизняної та іноземної; по-третє, слово «організація» може характеризувати явище чи визначати процес.

Підтвердженням першого чинника є дослідження професора Й.С. Завадського, який зазначив, що поняття «організація» (*англ. organization*) походить від давньогрецького слова «органон», що означає інструмент, від

якого виникли такі різні поняття, як «орган», «організм» та «організація» [1]. Внаслідок складності доступу до сучасних іноземних джерел інформації впродовж значного періоду часу вітчизняні дослідники розглядали поняття «організація» значно вужче за іноземних, що є підтвердженням другого чинника. Найчастіше під терміном «організація» вони розуміли складне виробниче утворення, об'єднане спільним керівництвом, тобто певні ресурси. Водночас іноземні науковці розглядали проблематику організацій комплексно – від моніторингу виникнення та розвитку до розроблення нових ефективних методів (аналіз життєвих етапів розвитку, визначення оптимальних організаційних форм і структур, встановлення основних функцій, адаптація відповідно до змін навколишнього середовища та ін.) [2]. Підтвердженням третього чинника є безліч різних авторських визначень,

які розглядають організацію з різних позицій: як певне явище чи процес. М.І. Небава та О.Г. Ратушняк під організацією розуміють соціальне явище, тобто «інституціоналізовану групу осіб (фізичних і юридичних), які взаємодіють за допомогою матеріальних, економічних, правових чи інших умов для досягнення поставлених цілей» [3]. У юридичному словнику закріплено, що організацією є підприємство, установа, орган влади, його підрозділ чи об'єднання із правом юридичної особи чи без нього, що виконує самостійні функції та має установчий документ і свою структуру управління [4]. Водночас О.Б. Моргулець розкриває організацію крізь функцію управління підприємством, тобто як «процес визначення найбільш суттєвих зв'язків серед людей, завдань і видів діяльності з метою інтеграції і координації організаційних ресурсів для ефективного виконання поставлених цілей» [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес організації маркетингового менеджменту на підприємствах досліджували такі науковці, як Г.В. Осовська [2], М.І. Небава [3], О.Б. Моргулець [5], А.В. Войчак [8], О.В. Гуменна, К.В. Пічик [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Маркетинговий менеджмент є сучасним інноваційним підходом до управління підприємством для досягнення поставлених цілей, які коригуються відповідно до дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Процес організації маркетингового менеджменту є досить новим для вітчизняних підприємств і потребує дослідження з боку науковців щодо підтвердження його ефективності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є визначення теоретично-методичних положень організації маркетингового менеджменту на підприємстві з огляду на основні цілі, принципи та завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється для досягнення певного результату. У маркетинговому менеджменті основними такими результатами є досягнення комерційної

результативності та отримання соціального ефекту. Реалізація першої цілі дає підприємству змогу підтримувати збалансований розвиток, забезпечувати оптимальний рівень доходності та прибутковості від господарської діяльності, збільшувати чи утримувати на певному рівні обсяги реалізації товарів, послуг чи ідей. Водночас реалізація другої цілі допомагає підприємству досягти певного соціального ефекту, тобто створити певну потребу чи знижити її, навчити споживачів використовувати продукцію в усіх можливих варіантах і в оптимальному обсязі, надати продукції певної статусності чи модності тощо. Зазначені цілі маркетингового менеджменту на підприємстві потребують значної адаптації відповідно до специфічних вимог основних учасників процесу, що формує п'ять рівнів погодження, представлених на рис. 1.

До першого рівня віднесено дилему власників підприємства та найнятих менеджерів щодо досягнення певного рівня результативності. Часто власники підприємства (особливо акціонери публічних акціонерних товариств) хочуть отримати більші прибутки для розподілу між ними у вигляді дивідендів за рахунок зменшення витрат на інноваційні чи інші заходи, необхідні для сталого розвитку компанії на ринку. Водночас найняті менеджери вищого рівня намагаються обґрунтувати додаткові витрати на модернізацію



Рис. 1. Рівні коригування основних цілей під час організації маркетингового менеджменту на підприємстві

та підвищення фонду оплати праці співробітників, щоб отримати вищу зарплату чи бонуси, забезпечити компанії кращі позиції на ринку і стабільність функціонування в умовах змінного середовища.

На другому рівні основні цілі маркетингового менеджменту потребують узгодження відповідно до партнерських угод, що також приводить до їхнього коригування. На цьому рівні можуть задіюватися такі можливості чи обмеження, як введення певних квот на реалізацію продукції, існування системи знижок для партнерів, домовленість про спільні маркетингові заходи щодо популяризації продукції чи створення певного соціального іміджу, доступ до інвестиційного капіталу чи загальних партнерських фондів, наявність вичерпного переліку компаній для ведення комерційної чи некомерційної діяльності.

На третьому рівні основні цілі маркетингового менеджменту узгоджують відповідно до клієнтських вимог та бажань. В основному комерційна результативність досягається збільшенням обсягів реалізації продукції та формуванням оптимальної цінової політики підприємства. Соціальний ефект виникає під дією маркетингового тиску для створення в уяві клієнтів особливого образу товару, послуги, ідеї чи підприємства. На цьому рівні опосередкованими учасниками є конкуренти, які діють на ринку, впливають на клієнтів та закладають умови конкурентного середовища відповідно до власних стратегій розвитку. Іншими словами, на цьому рівні виникає «тіньовий учасник», який приймає активну участь у формуванні клієнтських пріоритетів. Однак зазначимо, що якщо існує партнерський договір із конкурентом щодо спільної рекламної кампанії чи проведення інших заходів, то такий формат впливу розглядається на другому рівні.

На четвертому рівні основні цілі маркетингового менеджменту поєднують із цілями співробітників підприємства. Комерційна результативність на цьому рівні досягається встановленням оптимальних витрат на заробітну плату персоналу за виконану роботу та загальною ефективністю співробітників, що оцінюється якісними та кількісними показниками. Тобто необхідно дотримуватися певного балансу між збільшенням фонду заробітної плати, що зменшує рівень прибутковості, та збільшенням рівня плінності кадрів, особливо ключових співробітників. Соціальна ефективність досягається ступенем престижності роботи на підприємстві,

наявністю соціального пакету для персоналу, сприятливим психологічним кліматом, наявністю корпоративної етики, можливістю підвищення кваліфікації чи просування по кар'єрному ланцюгу тощо.

На п'ятому рівні основні цілі маркетингового менеджменту коригуються відповідно до вимог чи очікувань громадськості. На останньому рівні можуть задіюватися такі можливості чи обмеження, як підтримка чи бойкотування продукції підприємства за національною чи територіальною ознакою, формування руху за або проти рекламної кампанії, сприяння або засудження соціальної стратегії підприємства щодо навколишнього середовища, загальної системи охорони здоров'я чи освіти, підтримки політичних рухів чи певних міжнародних подій та ін.

Рівні погодження основних цілей під час організації маркетингового менеджменту на підприємстві на рис. 1 розміщені відповідно до сили їхнього впливу. Так, перший рівень – цілі власників і менеджерів – найчастіше має більший вплив, ніж останній рівень. Проте існують ситуації, що змінюють зазначену послідовність чи враховують не всі рівні. Під час організації маркетингового менеджменту на підприємстві підцілі за наведеними п'ятьма рівнями необхідно оптимально поєднати між собою, охопивши якнайбільше. Це є ще одним підтвердженням гіпотези щодо складності досліджуваного процесу та його відповідальності перед суспільством, що на практиці регулюється встановленням певних принципів.

Згідно з академічним тлумачним словником принцип (з лат. Principium – початок, основа) – це основне вихідне положення будь-якої наукової системи чи теорії; правило, покладене в основу діяльності будь-якого підприємства [6]. Саме тому під час характеристики маркетингового менеджменту на підприємстві система принципів відображає суттєві властивості процесу організації та відповідає за її коректне функціонування відповідно до основного призначення.

Перший принцип – науковий підхід до організації маркетингового менеджменту – означає застосування в діяльності підприємств новітніх теоретичних фахових знань у поєднанні із сучасним практичним досвідом. Такі знання повинні проходити перевірку на відповідність та коректність і підтверджуватися певними дослідженнями. Тобто висунута гіпотеза повинна бути доведена, перевірена на життєздатність в усіх досліджуваних підприємствах і підтверджена конкретними фак-

тами щодо її правильності. Цей принцип дає змогу поєднати теоретичні наукові розробки із практичною реалізацією і потребує спільної роботи наукових лабораторій чи інститутів із менеджерами підприємств найвищого рівня.

Другий принцип – своєчасність адекватної реакції на потреби ринку – є основою для прийняття управлінських рішень відповідно до змін зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства. Сьогодні існує багато теорій щодо прийняття оптимального рішення. Проте математичні розрахунки не дають змоги однозначно встановити, чому ті самі товари, продукти чи ідеї під керівництвом одного менеджера стають успішними, а під керівництвом іншого – провальними. Саме тому цей принцип поєднує логіку і математику з інтуїцією та досвідом конкретної особи, що приймає рішення.

Третій принцип – соціально-етична орієнтація на споживачів – утримує маркетинговий менеджмент у межах основного призначення і нагадує, що необхідно пропонувати саме те, що потрібно споживачу. Підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка вирішує певні проблеми клієнтів, а не створювати їх самим. Не потрібно прив'язуватися до технологій, оскільки основні потреби майже незмінні, а варіанти їхньої реалізації швидко застарівають. Відмова від застосування цього принципу на практиці приводить до загромодження складських приміщень залишками непридатної продукції, значних фінансових втрат підприємства, забруднення навколишнього середовища непотрібним сміттям тощо.

Четвертий принцип – комплексний підхід до організації маркетингового менеджменту – становить основу інтеграції всіх елементів внутрішнього середовища підприємства для досягнення поставлених стратегічних цілей. Всі функціональні підрозділи під час прийняття будь-якого управлінського рішення повинні враховувати загальнокорпоративні стандарти та діяти в межах основної стратегії, посилюючи її. Тобто всі підрозділи мають бути зорієнтовані на конкретний результат, що є складником досягнення загального успіху підприємства.

П'ятий принцип – законність, чесність та пристойність маркетингового менеджменту – є основою підтримки високих етичних стандартів відповідно до чинних норм законодавства України, окремих країн чи міжнародного права. Під час організації маркетингового менеджменту до законодавчих актів, що регулюють діяльність будь-яких вітчизняних під-

приємств, необхідно додатково додати міжнародний кодекс рекламної практики, кодекс маркетингових досліджень, кодекс діяльності щодо стимулювання продажів, кодекс прямої поштової розсилки і торгівлі за каталогами, кодекс прямих продажів. Зазначені кодекси встановлюють певні стандарти поведінки, яких мають дотримуватися всі сторони: не можна зловживати довірою споживача чи відсутністю в нього досвіду; не можна порушувати норми пристойності, грати на почутті страху, забобонах чи інших упередженнях; ніщо не повинно спровокувати акти насилля; не повинна підтримуватися дискримінація за расовою, релігійною чи статевою ознаками тощо [7]. Дотримання цього принципу в маркетинговому менеджменті означає, що підприємство визнає свою відповідальність перед клієнтами, партнерами, контрагентами та суспільством і з власної волі встановлює справедливий баланс цілей (комерційною результативністю та соціальним ефектом).

Шостий принцип – компетентність організації маркетингового менеджменту – є основою якісного впровадження та функціонування маркетингового менеджменту на підприємстві кваліфікованим персоналом, що має необхідні для цього знання та досвід. Загальна компетентність визначається ефективністю управлінських рішень менеджера вищого рівня відповідно до поставлених стратегічних цілей. Така ефективність досягається: кваліфікацією, знаннями та наполегливою щоденною працею кожного співробітника на своєму робочому місці; вмінням менеджера розподілити та делегувати повноваження та відповідальність за певні господарські процеси; мистецтвом ефективно виконувати роботу за звичайних чи екстремальних умов тощо. Також цей принцип забезпечує обізнаність всіх співробітників підприємства про основні вісім принципів організації маркетингового менеджменту.

Сьомий принцип – комерційна результативність – утримує маркетинговий менеджмент у межах основного призначення і є основою для комерційної діяльності з метою концентрації загальних зусиль на досягненні кінцевого результату виробничо-збутової діяльності підприємства та отримання прибутку. Зазначимо, що отримання миттєвого прибутку не є основою метою таких підприємств. Менеджери орієнтуються на довгострокову перспективу, сталий розвиток та поступове накопичення коштів для реалізації нових проектів.

Восьмий принцип – конкретність та достовірність маркетингового менедж-

менту – є протидією замовчуванню інформації, двозначності тлумачення даних чи фактів, перебільшенню досягнень чи заниженню втрат, що може привести до оман. Для захисту споживачів також встановлюються певні обмеження щодо надання достовірності інформації про країну та дату виготовлення продукції, реальну цінність товарів (послуг чи ідей), умови платежу, отримання нагород. Також у маркетинговому менеджменті не допускається некоректне згадування результатів дослідження, маніпуляція вирваними з контексту наукових досліджень фактами, некоректне застосування наукових чи професійних термінів [7].

Отже, зазначені на рис. 2 вісім принципів організації маркетингового менеджменту дають змогу в ідеалі сформувати новий управлінський підхід, де поєднується комерційна результативність із соціальною відповідальністю перед суспільством.

Встановивши цілі та принципи організації маркетингового менеджменту сформуємо основні завдання, тобто визначені сплановані робочі процеси або певні делеговані справи [6]. А.В. Войчак до завдань маркетингового менеджменту відносить дослідження ринку,

планування, організацію, мотивацію, реалізацію, контроль та аналіз виконання заходів [8]. Подібні завдання виділяють і В.В. Россоха, О.В. Гуменна, К.В. Пічик та Н.В. Романченко [9]. По суті, науковцями доповнено основні функції менеджменту аналізом та дослідженням.

Часто дослідники не визнають різниці між цілями, принципами, завданнями та функціями, що приводить до певної плутанини в термінології. Водночас ціль характеризує прагнення досягти певного результату і завжди формується в умовах невизначеності. Принципи дають змогу встановити певні правила чи положення функціонування процесу чи явища відповідно до цілі, а функції характеризують роль та значення. Отже, цілі, принципи та функції можуть реалізовуватись безкінечно довго і часто не знаходити конкретного вирішення. Завдання, на відміну від них, завжди більш конкретні, досяжні, мають більшу кількість та потребують виконання. В ідеалі кожне окреме вирішене завдання повинне наближати підприємство до його цілі та відповідати функціям і принципам.

Наведемо приклади завдань організації маркетингового менеджменту на підприємстві, розподіливши їх за двома комплексами відпо-



Рис. 2. Основні принципи організації маркетингового менеджменту на підприємстві (узагальнено на основі [7; 8; 9])

відно до встановлених основних цілей – комерційної результативності та соціального ефекту.

До першого комплексу завдань віднесено дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; визначення місткості та кон'юнктури цільових ринків підприємства; моніторинг діяльності основних учасників цільових ринків (клієнтів, конкурентів, постачальників, посередників та інших контрагентів) тощо. До другого комплексу завдань віднесено дослідження реальних потреб споживачів; встановлення рівня задоволеності роботою на підприємстві; формування кар'єрного ланцюжка для спіробітників; проведення спонсорських та благодійних заходів тощо.

Зазначимо, що наведений перелік є малою часткою від реального обсягу завдань маркетингового менеджменту, що виконуються

на підприємствах, і є демонстрацією складності встановлення, організації, узгодження та виконання кожного окремого завдання за певними процесами для досягнення основних цілей.

Висновки з цього дослідження. У статті досліджено подвійність застосування терміну «організація» в маркетинговому менеджменті як характеристики загально-економічного явища та визначення певного управлінського процесу. Сформульовано основоположні цілі та вісім основних принципів організації маркетингового менеджменту на підприємстві. Відповідно до практичної реалізації визначено рівні коригування цілей і підходів, що дало змогу сформулювати основний перелік завдань маркетингового менеджменту на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Менеджмент: У 3 т. Т. 1 = Management / Й.С. Завадський. – 3-є вид. – Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 542 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
3. Небава М.І. Менеджмент організацій і адміністрування / М.І. Небава, О.Г. Ратушняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/rat_1/index_1.htm
4. Юридичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/dictionary.htm>
5. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг / О.Б. Моргулець. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 384 с.
6. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/pryncyp>
7. Международный кодекс рекламной практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/988_010
8. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2000. – 100 с.
9. Маркетинговий менеджмент / В.В. Россоха, О.В. Гуменна, К.В. Пічик, Н.В. Романченко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 224 с.

Влияние использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия и уровня его инновационной привлекательности на себестоимость инновационной продукции

Копишинская Е.А.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Рассмотрены направления использования открытых инноваций в деятельности инновационных систем предприятий. Предложена методика оценки использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы и уровня инновационной привлекательности предприятия. Определен характер влияния использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятий и уровня инновационной привлекательности на себестоимость инновационной продукции.

Ключевые слова: инновации, инновационная система предприятия, открытые инновации, инновационная привлекательность предприятия, себестоимость инновационной продукции.

Копішинська К.О. ВПЛИВ ВИКОРИСТАННЯ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА РІВНЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НА СОБІВАРТІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто напрями використання відкритих інновацій у діяльності інноваційних систем підприємств. Запропоновано методику оцінювання використання відкритих інновацій у діяльності інноваційної системи та рівня інноваційної привабливості підприємства. Визначено характер впливу використання відкритих інновацій у діяльності інноваційної системи підприємств та рівня інноваційної привабливості на собівартість інноваційної продукції.

Ключові слова: інновації, інноваційна система підприємства, відкриті інновації, інноваційна привабливість підприємства, собівартість інноваційної продукції.

Kopishynska K.O. EFFECTS OF THE USE OF OPEN INNOVATIONS IN THE ENTERPRISE INNOVATION SYSTEM ACTIVITY AND LEVEL OF ITS INNOVATION ATTRACTIVENESS ON THE COST OF INNOVATION PRODUCTS

The article considers the directions for using open innovations in the of enterprises innovation systems. The author proposed the method of evaluating the use of open innovations in the enterprise innovation system activity and the level of enterprise innovation attractiveness. As a result, was defined the character of influence of the use of open innovation in the enterprise innovation system activity and the level of enterprise innovation attractiveness on the cost of innovation products.

Keywords: innovations, enterprise innovation system, open innovations, enterprise innovation attractiveness, cost of innovation product.

Постановка проблемы в общем виде.

Углубление экономического кризиса и постоянно растущий уровень конкуренции вынуждают предприятия постоянно искать новые источники экономии и уменьшения затрат на производство продукции, ведь для многих промышленных предприятий, в частности машиностроительных, уменьшение цены является едва ли не единственным конкурентным преимуществом на внешних рынках. Инновационно активные предприятия не являются исключением. В условиях постоянного роста стоимости сырья, материалов,

комплектующих и энергоносителей цены на отечественную инновационную продукцию становятся все менее конкурентными. Исследователи и ученые в области экономики постоянно пытаются предложить различные способы и подходы к уменьшению некоторых статей затрат на производство инновационной продукции.

Одним из таких подходов является использование открытых инноваций на всех этапах инновационного процесса. Он предусматривает использование собственных и привлеченных извне идей при создании инноваци-

онного продукта, привлечение партнеров или их производственных мощностей на этапе производства и выход на новые рынки, в том числе и рынки партнеров. Важным источником дополнительных финансовых ресурсов является продажа или предоставление в пользование другим предприятиям на договорных условиях результатов исследований предприятия, которыми оно не пользуется [1]. Использование открытых инноваций может способствовать уменьшению расходов в инновационной деятельности предприятия и получению дополнительных выгод, например повышению уровня его инновационной привлекательности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов направлений использования открытых инноваций и их влияния на результаты деятельности предприятий посвятили свои труды такие ученые: Т. Гросфелд и Т.Дж.А. Роландт [2], Ф. Микелино, А. Каммарано, Е. Ламберти и М. Капуто [3], М. Тассинари и М. Томмасо [8], Г. Чесбро [1]. Инновационную привлекательность как один из результатов инновационной деятельности предприятия изучали, в частности, А. Голубев и А. Полтинина [11], К. Кондрашов [14], Г. Рачинская, Л. Лисовская [9] и др.

Так, в работе [3] авторами предложены показатели для измерения использования открытых инноваций в деятельности предприятий. В статье М. Тассинари и М. Томмасо [8] исследованы тенденции использования открытых инноваций в промышленности Италии и рассчитан индекс инновационной открытости отраслей промышленности Италии, среди которых фармацевтика оказалась наиболее инновационно открытой [8]. А. Г. Рачинская и Л. Лисовская во время исследования инновационной привлекательности предприятия предложили оценивать ее по коэффициенту инновационной привлекательности, сформированному на основе показателей инновационного потенциала предприятия, инвестиционной привлекательности отрасли, страны, деятельности, и коэффициента адаптивности предприятия [9].

Формулирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи заключается в исследовании использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия, определении его влияния и воздействия уровня инновационной привлекательности на конечный результат инновационной деятельности предприятия – себестоимость инновационной продукции.

Изложение основного материала исследования. Инновационная система предприятия (ИСП) создает условия и обеспечивает реализацию инновационной деятельности. Она объединяет подсистемы НИОКР, производства, патентно-лицензионного обеспечения, финансово-инвестиционного обеспечения, коммерциализации и коммуницирования. Основными результатами деятельности ИСП является реализация инновационной продукции, коммерциализация научно-технических знаний, полученных в результате НИОКР, повышение уровня инвестиционной и инновационной привлекательности предприятия.

Использование открытых инноваций в деятельности ИСП может иметь различные формы. По мнению Т. Гросфелда и Т.Дж.А. Роландта [2], внедрение модели открытых инноваций может осуществляться в пяти основных формах [2]:

1) *Привлечение знаний извне.* Создает новые коммерческие возможности путем использования и интеграции внешних знаний клиентов, поставщиков, исследовательских организаций и конкурентов. Подобный тип открытых инноваций по своей природе более иерархичный и нацелен на коммерческое использование полученных извне технологий.

2) *Передача знаний.* Процесс передачи знаний во внешнюю среду в основном мотивируется стремлением увеличить отдачу от внутренних технологических разработок за счет поиска новых сфер их применения и доведения имеющихся знаний до тех рынков, где они могут быть востребованы. Такой вариант открытых инноваций нацелен на получение выгоды от использования собственных технологий, для него более характерна горизонтальная организация.

3) *Партнерство.* Сочетает подходы «привлечение знаний извне» и «передача знаний» благодаря кооперации в рамках стратегических альянсов по совместной разработке новых технологий, продуктов, услуг и рынков. Как правило, данный тип открытых инноваций не просто отвечает взаимным договоренностям о преимуществах, доступах к объектам интеллектуальной собственности и их использованию, но сильно зависит от доверия между сторонами. Подобная форма открытых инноваций характерна для кооперации в исследовательской деятельности.

4) *Венчурный бизнес.* Предполагает инвестирование корпоративными предприятиями в небольшие перспективные компании-стар-

тапы для изучения развивающихся рынков и принципиально новых технологий.

5) *Инновации по инициативе пользователей.* Любой успешный инновационный процесс требует участия клиентов, чтобы с большей вероятностью удовлетворять их потребности и вызвать желание приобретать новые продукты (товары и услуги). Рыночный спрос на новинки и доступ к новым рынкам и знаниям – наиболее важные факторы, влияющие на уровень инвестиций в исследования и разработки.

Для определения характера использования открытых инноваций в деятельности инновационных систем предприятий предлагается использовать такие показатели, дополненные на основе [3]:

1. доля доходов от открытых инноваций – отношение доходов от открытых инноваций к общим доходам предприятия;

2. доля расходов на открытые инновации – отношение расходов на открытые инновации к общим расходам предприятия;

3. доля переданных технологий – отношение стоимости нематериальных активов, выбывших за время использования открытых инноваций, к общей стоимости нематериальных активов;

4. коэффициент привлечения внешних знаний – отношение стоимости приобретенных нематериальных активов, поступивших за время использования открытых инноваций, к общей стоимости нематериальных активов;

5. коэффициент привлечения инвестиций – отношение внешних инвестиций в инновационные проекты к общему объему расходов на инновационные проекты;

6. коэффициент международной ориентации – отношение реализованной за границу инновационной продукции к общему объему реализованной инновационной продукции;

7. удельные затраты партнеров в совместных инновационных проектах – отношение затрат партнеров на инновационный проект к общим затратам на инновационный проект.

Значения показателей находятся в промежутке [0, 1], где «0» – полное отсутствие использования данной характеристики открытых инноваций, а «1» – максимальный уровень ее использования в деятельности ИСП.

Чтобы упорядочить указанные показатели, следует ввести обобщающий индикатор, который будет интегрировать характеристики использования открытых инноваций ИСП и иметь более системный характер. Предложен интегральный показатель использования

открытых инноваций в деятельности ИСП – I_{OI} , который рассчитывается по формуле [4]:

$$I_{OI} = \left(\prod_{i=1}^n K_i^{\alpha_i} \right)^{1/n}, \quad (1)$$

где I_{OI} – интегральный показатель использования открытых инноваций в деятельности ИСП;

n – количество показателей;

i – порядковый номер показателя;

K_i – показатель использования открытых инноваций (K_1 – доля доходов от открытых инноваций; K_2 – доля затрат на открытые инновации; K_3 – доля переданных технологий; K_4 – коэффициент привлечения внешних знаний; K_5 – коэффициент привлечения инвестиций; K_6 – коэффициент международной ориентации; K_7 – удельные затраты партнером в совместных инновационных проектах);

α_i – весовые коэффициенты, $\sum \alpha_i = 1$.

Расчет весовых коэффициентов предлагается осуществлять по методу предельных и номинальных значений [5], который можно квалифицировать как аналитический. Он основан на применении двух значений показателей, одно из которых – нормативное (предельно допустимое) (K_i^{np}) или минимальное, которое удовлетворяет данную характеристику, а второе – номинальное, определяющееся экспериментально [6, с. 86]:

$$\alpha_i = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{K_{ij} - K_i^{np}}}, \quad (2)$$

где K_i^{np} – значение, минимально удовлетворяющее данную характеристику (показатель);

K_{ij} – значение показателя уровня использования открытых инноваций в деятельности ИСП;

n – количество показателей.

Значения интегрального показателя также находятся в промежутке [0; 1], где «0» характеризует полное отсутствие использования открытых инноваций в деятельности ИСП, а «1» – максимальный уровень использования открытых инноваций ИСП.

Как уже отмечалось, инновационная привлекательность является одним из основных результатов деятельности инновационной системы предприятия. Фактически она отражает эффективность ее функционирования, способность к привлечению не только новых потребителей, но и новых инвесторов, также инновационная привлекательность создает имидж предприятия как такового, что создает инновационную продукцию и открыто

для новых идей, поэтому оценивание уровня инновационной привлекательности предприятий становится важным этапом в определении эффективности функционирования их инновационных систем.

Анализ экономической литературы, в частности работ [7-11], показал, что на данный момент не существует единого согласованного методического подхода к оцениванию инновационной привлекательности предприятий.

Поскольку инновационная привлекательность предприятия является комплексным показателем, ее характеристики должны быть объединены в одну интегральную оценку. На основе анализа работ [12-14] предлагается осуществлять оценивание инновационной привлекательности по интегральному показателю [4]:

$$ИП_j = \sum_{i=1}^n \beta_{ij} \cdot X_{ij}, \quad (3)$$

где X_{ij} – стандартизованные коэффициенты состояния j -го предприятия;

β_{ij} – весовой коэффициент показателя с учетом веса группы.

Методика определения интегрального показателя инновационной привлекательности предусматривает следующие этапы:

1) определение показателей инновационной привлекательности предприятия по группам;

2) стандартизация показателей в соответствии с оптимальным характером изменения показателя (в зависимости от того, рост или падение является положительной тенденцией) [14]:

$$X_{ij} = \frac{A_{ij}}{\max A_{ij}} \quad (4)$$

$$X_{ij} = \frac{\min A_{ij}}{A_{ij}}, \quad (5)$$

где A_{ij} – значение i -го показателя j -го предприятия;

3) расчет весовых коэффициентов показателей с учетом веса группы [14]:

$$\beta_{ij} = \frac{B_i \cdot \Gamma_i}{100}, \quad (6)$$

где B_i – весомость показателя в группе, которая рассчитывается по формуле (2);

Γ_i – весомость группы;

4) определение интегрального показателя и интерпретация результата по шкале желательности Харрингтона.

В табл. 1 приведены показатели для определения инновационной привлекательности предприятий по группам.

Таблица 1

Показатели для определения инновационной привлекательности предприятий по группам

Группа	Весомость группы	Показатель	Обозначение показателя	Желательное направление изменения
Имущественное состояние	0,25	Коэффициент износа	$k1$	Уменьшение
		Коэффициент обновления	$k2$	Увеличение
		коэффициент выбытия	$k3$	Увеличение
Финансовое состояние	0,30	Коэффициент абсолютной ликвидности	$k4$	$> 0,2$
		Коэффициент быстрой ликвидности	$k5$	> 1
		Коэффициент текущей ликвидности	$k6$	> 2
		Коэффициент финансовой стабильности	$k7$	> 1
		Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$k8$	Увеличение
		Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$k9$	Увеличение
Деловая активность	0,15	Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	$k10$	Увеличение
		Коэффициент рентабельности активов	$k11$	Увеличение
		Коэффициент рентабельности продаж	$k12$	Увеличение
Инновационная деятельность	0,30	Коэффициент рентабельности НИОКР	$k13$	Увеличение
		Коэффициент расширения нематериальных активов	$k14$	Увеличение
		Коэффициент экспорта инновационной продукции	$k15$	Увеличение

Источник: составлено автором с использованием [12-14]

Значение интегрального показателя инновационной привлекательности находится в промежутке $[0; 1]$, где «0» характеризует полностью инновационно непривлекательное предприятие, а «1» – максимальный уровень привлекательности предприятия.

Преобразование количественно-уровневой оценки в лингвистическую предлагается осуществлять с помощью шкалы желательности Харрингтона, которая предусматривает пять уровней оценки в общем интервале шкалы от 0 до 1, что будет способствовать более качественной интерпретации результатов. Шкала условно делится на пять участков (табл. 2), характеризующих различные уровни желательности; значение 0,37 является критической точкой перехода показателей с неудовлетворительного уровня к удовлетворительному [15, с. 162].

Таблица 2

**Шкала желательности Харрингтона
с количественными и лингвистическими
характеристиками инновационной
привлекательности предприятия**

Интервалы шкалы Харринг- тона	Желательность	Лингвистическая интерпретация желательности для показателя инновационной привлекатель- ности предпри- ятия
(0,8; 1]	Очень хорошо	Высокопривлека- тельное
(0,63; 0,8]	Хорошо	Привлекательное
(0,37; 0,63]	Удов- летвори- тельно	Удовлетворительно привлекательное
(0,2; 0,37]	Плохо	Низкопривлекатель- ное
[0; 0,2]	Очень плохо	Непривлекательное

Источник: адаптировано автором по [15, с. 162]

Для определения влияния использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия и уровня инновационной привлекательности предприятия на результаты его деятельности необходимо идентифицировать характеристику, которая способна в комплексе отражать такое влияние. Для этого предлагается использовать себестоимость инновационной продукции. Предполагается, что при условии положительного влияния увеличение объемов

использования открытых инноваций и роста уровня инновационной привлекательности будет способствовать уменьшению себестоимости инновационной продукции.

Для проверки гипотезы была проанализирована зависимость изменения себестоимости инновационного продукта (насоса для АЭС, производством которых занимается ОАО «Сумской завод «Насосэнергомаш») от использования открытых инноваций в деятельности ИСП этого предприятия и его инновационной привлекательности. Для этого воспользуемся наиболее распространенным способом установления зависимости одной переменной через другие – линейной регрессионной моделью.

Моделирование позволяет показать величину этой зависимости (коэффициенты), благодаря которым можно непосредственно прогнозировать и осуществлять планирование, опираясь на эти прогнозы. Также по результатам регрессионного анализа можно принимать управленческие решения, направленные на приоритетные факторы, которые влияют на конечный результат. Модель направлена на идентификацию этих приоритетных факторов [16]. Предлагается следующая структура модели зависимости себестоимости инновационного продукта от использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия и его инновационной привлекательности [16]:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2, \quad (7)$$

де Y – себестоимость инновационного продукта;

X_1 – интегральный показатель использования открытых инноваций в деятельности ИСП ОАО «Насосэнергомаш»;

X_2 – интегральный показатель инновационной привлекательности ОАО «Насосэнергомаш»;

a_0, a_1, a_2 – параметры (коэффициенты) регрессии.

Переменная Y в данной модели существенно зависит от скрытых и неучтенных факторов, поэтому результаты моделирования для ОАО «Насосэнергомаш» не могут быть распространены на другие предприятия, однако структура модели сохраняется. Чем больше количество наблюдений, тем более достоверными будут результаты моделирования, поэтому рассматриваемый временной горизонт составляет период 2008-2015 гг.

Исходными данными для расчета параметров модели является совокупность данных

по изменению себестоимости инновационного продукта, интегрального показателя использования открытых инноваций в деятельности ИСП «Насосэнергомаш» и интегрального показателя инновационной привлекательности (табл. 3). Максимальное значение себестоимости инновационного насоса в указанный период было зафиксировано в 2011 г. Для обеспечения сопоставимости анализируемых данных проведем нормализацию данного показателя в период 2008-2015 гг. по максимальному его значению.

Таблица 3
Исходные данные для расчета параметров модели

Годы	Себестоимость инновационного продукта	Интегральный показатель использования открытых инноваций в деятельности ИСП	Уровень инновационной привлекательности предприятия
	Y	X ₁	X ₂
2008	0,95	0,357	0,573
2009	0,97	0,251	0,497
2010	0,93	0,388	0,551
2011	1,00	0,262	0,434
2012	0,95	0,147	0,603
2013	0,91	0,278	0,733
2014	0,97	0,158	0,479
2015	0,94	0,194	0,593

Источник: составлено и рассчитано по данным предприятия

Параметры модели линейной регрессии рассчитываются методом наименьших квадратов (МНК). Расчеты выполнены с использованием надстройки «Пакет анализа» в MS Excel.

По результатам вычислений получено значение весовых коэффициентов модели для

прогнозирования себестоимости инновационного продукта. Модель имеет вид [4]:

$$Y = 1,117 - 0,063x_1 - 0,266x_2 \quad (8)$$

Показателем качества модели является коэффициент детерминации R^2 , который показывает, насколько расчетные параметры модели, то есть сама модель, объясняют зависимость и изменения исследуемого параметра Y от исследуемых факторов X. Чем ближе значение коэффициента к единице, тем более «качественной» является модель. Если же его значение меньше 0,5, то целесообразность использования такой модели ставится под сомнение. Коэффициент детерминации для данной модели составляет 0,86.

Таким образом, использование открытых инноваций и совершенствование деятельности инновационной системы предприятия, следствием которого является повышение уровня инновационной привлекательности, в комплексе могут снизить затраты на производство инновационной продукции и максимизировать результаты от ее реализации путем уменьшения себестоимости.

Выводы из этого исследования. Результаты исследования показали непосредственное влияние использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия и его инновационной привлекательности на себестоимость инновационной продукции. Увеличение объемов использования открытых инноваций и рост уровня инновационной привлекательности способствуют уменьшению себестоимости инновационной продукции, что в конечном итоге может повысить прибыль предприятия, улучшить его имидж как инновационно активного и заинтересовать новых клиентов и инвесторов. Дальнейшие исследования могут касаться особенностей использования открытых инноваций в различных отраслях промышленности, направлений и способов повышения уровня инновационной привлекательности предприятий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Chesbrough H.W. Open Innovation: A New Paradigm for Understanding Industrial Innovation / H.W. Chesbrough // Open Innovation: Researching a New Paradigm. – Oxford University Press, 2006. – Ch. 1 [E-resource]. – Access mode: <http://www.emotools.es/static/upload/files/Openinnovationparadigm.pdf>
2. Гроссфелд Т. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний / Т. Гроссфелд, Т. Дж. А. Роландт // Форсайт. – 2008. – № 1(5). – С. 24-29.
3. Michelino F. Open innovation models: collaboration, market or both? / F. Michelino, A. Cammarano, E. Lamberti, M. Caputo // Cooperating for innovation: devices for collective exploration [E-resource]. – Access mode: http://www.i-3.fr/wp-content/uploads/2013/04/Michelino_conference132013.pdf

4. Копішинська К.О. Управління інноваційними системами підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.О. Копішинська. – К., 2016. – 26 с.
5. Аничкина В.Л. Определение коэффициентов весомости при комплексной оценке качества по номинальным и предельным допустимым значениям показателей / В.Л. Аничкина, И.Б. Погожев // Стандарты и качество. – 1971. – № 12. – С. 33-36.
6. Бойко Т.Г. Огляд методів визначення вагових коефіцієнтів показників властивостей продукції / Т.Г. Бойко // Методи та прилади контролю якості. – 2010. – № 24. – С. 84-89. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpky.nung.edu.ua/sites/mpky.nung.edu.ua/files/journals/024/10btgvpv.pdf>
7. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємства як інструменту регулювання економічної поведінки підприємств в умовах мінливого середовища: Інформаційно-аналітична довідка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.convdocs.org/docs/index-49431.html?page=3>
8. Tassinari M. Open innovation practices: measuring, economic performance, and industrial policy issues. An analysis of the italian manufacturing system / Mattia Tassinari, Marco R. Di Tommaso // с. MET Working paper 06.2014 [E-resource]. – Access mode: http://193.205.129.80/repec/cme/wpaper/cmetwp_06_2014.pdf
9. Рачинська Г.В. Визначення та оцінювання інноваційної привабливості підприємств / Г.В. Рачинська, Л.С. Лісовська // Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 272-276. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/1012>
10. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_155_166.pdf
11. Голубев А.В. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України / А.В. Голубев, О.П. Полтініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/52110.doc.htm
12. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.1998 № 22 // Українська інвестиційна газета. – 1998. – № 15. – С. 29-33.
13. Кондрашов К.А. Методика оценки инновационной привлекательности предприятий АПК / К.А. Кондрашов // Дискуссия. – 2014. – № 7(48) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=1143>
14. Гребенникова Е.В. Методика оценки инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий Украины / Е.В. Гребенникова, Ю.Ю. Гусева // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2008. – № 39. – С. 186-192. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eprints.kname.edu.ua/39661/1/11_p_186-192.pdf
15. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_155_166.pdf
16. Линейная регрессия в Excel через Анализ данных // Archie Goodwin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archie-goodwin.net/load/specializirovannye_blogi/ms_office/linejnaja_regressija_v_excel_cherez_analiz_dannykh/28-1-0-391#

УДК 330.34

Інноваційна екосистема: сутність та принципи

Лановська Г.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті узагальнено науково-методичні підходи щодо тлумачення поняття «інноваційна екосистема», виокремлено складники інноваційної екосистеми, здійснено аналіз основних принципів існування інноваційних екосистем, розглянуто інноваційні екосистеми світу, а також визначено потенціал і перспективи України у формуванні інноваційних екосистем та надано рекомендації щодо вдосконалення та стимулювання вітчизняного інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційна екосистема, інноваційна інфраструктура, інноваційний розвиток, інфраструктура, підприємство, інновації.

Лановская Г.И. ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОСИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ

В работе обобщены научно-методические подходы к толкованию понятия «инновационная экосистема», выделены составляющие инновационной экосистемы, осуществлен анализ основных принципов существования инновационных экосистем, рассмотрены инновационные экосистемы мира, а также определены потенциал и перспективы Украины в формировании инновационных экосистем и даны рекомендации по совершенствованию и стимулированию отечественного инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационная экосистема, инновационная инфраструктура, инновационное развитие, инфраструктура, предприятие, инновации.

Lanovska H.I. INNOVATIVE ECOSYSTEM: ESSENCE AND PRINCIPLES

The article summarizes the various scientific and methodological approaches to the interpretation of the term «innovation ecosystem», singled out the components of innovation ecosystems, the analysis and evaluation of the basic principles of the innovation ecosystem considered innovative ecosystem in the world, and also the potential and prospects of Ukraine in the formation of innovative ecosystems and recommendations for the improvement and promotion of Ukrainian innovative capacity.

Keywords: innovation ecosystem, innovation infrastructure, innovation development, infrastructure, enterprise, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з ключових тенденцій сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які суттєво впливають на систему міжнародних економічних, політичних та соціально-культурних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік. З огляду на ці тенденції високорозвинені країни світу вже переорієнтовуються з науково-технічної на інноваційну політику. Безперечно, інновації є стратегічним фактором зростання і суттєво впливають на структуру виробництва та організацію економічної діяльності. Проте варто підкреслити, що вони стають джерелом розвитку лише за умови їх активного й ефективного використання, а також наявності сприятливого середовища для їхнього впровадження, а саме інноваційних екосистем. Тому одним із найбільш актуальних питань, що постають сьогодні перед вітчизняними вченими, є досконале визна-

чення напрямів, методів і принципів забезпечення інноваційного розвитку України в умовах європейського вектору розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями теоретичних та практичних положень формування й особливостей розвитку інноваційних екосистем протягом останніх років займались багато зарубіжних науковців, таких як А. Брамвелл, Х. Брачик, П. Ванг, Г. Етцкович, Л. Лідесдорф, Ф. Кук, К. Сейбл. Серед вітчизняних дослідників слід відзначити В. Александрову, І. Брікову, З. Варналій, М. Данилович, О. Марченко, В. Реутова, Л. Федулову, О. Христенко тощо.

Незважаючи на вагомий внесок учених-дослідників у розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо розроблення та впровадження інноваційних екосистем, основні особливості та принципи формування середовища розвитку інноваційної екосистеми України недостатньо обґрунтовані і потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття сутності теоретико-методологічних засад інноваційної екосистеми, визначення принципів формування і впровадження, дослідження особливостей розвитку вітчизняних та зарубіжних інноваційних екосистем та визначення основних переваг формування інноваційних екосистем в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року» спрямована на євроінтеграцію і складається з чотирьох векторів руху, таких як сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі з урахуванням економічного, соціального та екологічного факторів як детермінантів здійснення реформ [15]. Тобто одне із найважливіших завдань сьогодні – стимулювання розвитку малих і середніх підприємств, вирощування «національних лідерів», які зможуть вийти на світовий рівень та запропонувати робочі місця більшій кількості людей, а також гідно представити Україну на світовій арені.

Досягти поставлених цілей можливо за інноваційного розвитку економіки, фундаментом якої є формування інноваційної інфраструктури, що являє собою комплекс інформаційного, правового (нормативно-правова база у сфері регулювання інноваційної діяльності), фінансового (інвестиційні фонди, агентства, венчурні підприємства, банки) та інноваційного складників (технопарки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори тощо). У світовому просторі набувають поширення інноваційні екосистеми, що передбачають більш ефективне використання науково-освітнього та промислового потенціалу шляхом налагодження обміну інформацією, методичними розробками, технологіями, спільною підготовкою і перепідготовкою кадрів, реалізацією спільних наукових проектів і досліджень.

Варто зазначити, що під екосистемою розуміли завжди певну біологічну сутність – сукупність біосуб'єктів, які взаємодіють між собою і з фізичним середовищем, створюючи чітко визначену структуру, видове різноманіття і кругообіг речовин усередині системи. Водночас за кордоном все частіше під екосистемою мають на увазі сукупність інституцій, які ефективно взаємодіють в економічній системі. Першим із дослідників, який застосував термін «екосистема» в економічному контексті, став американський економіст Майкл Ротшильд,

який у своїй праці «Bionomics: Economy As Ecosystem» звернув увагу на характер взаємодій економічних агентів, моделей їхньої інноваційної активності та їхніх відносин із середовищем функціонування [7, с. 225].

Із часом досить багато дослідників розробили свої підходи до тлумачення поняття «інноваційна екосистема» (табл. 1). Узагальнюючи всі підходи, можна констатувати, що термін «екосистема» в економічному контексті використовується нещодавно, однак зараз це вже усталене поняття, яке використовується суб'єктами інноваційного ринку. Варто зазначити, що інноваційна екосистема виокремлюється своєю універсальністю та інтегрованістю серед усталених типів інноваційних систем, які базуються на конкретних мережах.

Отже, інноваційна екосистема – це синергія держави, підприємницького та дослідницького середовища з використанням організаційних, нормативних, навчально-методичних та фінансових ресурсів і запровадження механізму передачі знань з метою трансформації в інноваційні продукти.

Суб'єктами інноваційної екосистеми є всі учасники, що беруть участь у процесі створення інновацій (студенти, університети, підприємці, професіонали, приватні інвестори, організації, наукові центри, інвестори, фонди, компанії).

Екосистема інновацій базується на п'яти ключових складниках, таких як [12, с. 351-352]:

1) наука, інженерно-технічні співтовариства, вищі навчальні заклади, які відіграють роль основних постачальників інноваційних ідей для комерціалізації;

2) індустрія венчурних інвестицій, яка забезпечує залучення в екосистему фінансових ресурсів і бізнес-компетенції, необхідної для становлення інноваційних компаній і перетворення їх у повноцінні бізнес-структури;

3) інфраструктура, яка забезпечує функціонування інноваційних компаній. Вона може бути як матеріальною (технопарки, бізнес-інкубатори, інститути розвитку тощо), так і нематеріальною (різноманітні сервіси, спеціально пристосовані до потреб і специфіки інноваційних компаній, такі як послуги із захисту інтелектуальної власності, щодо виведення і просування інноваційної продукції на закордонні ринки);

4) стійкий попит на високотехнологічну продукцію, технології і стартапи (насамперед попит великого бізнесу та інших компаній реального сектору на високотехнологічну продукцію, на технології, а також інноваційні

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інноваційна екосистема»*

№ п/п	Тлумачення	Автор, наукові праці
1	Інноваційна екосистема – це динамічна сукупність організацій і інститутів, мобільна сукупність їхніх багатомірних внутрішніх зв'язків.	A. Bramwell et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012 [3]
2	Інноваційна екосистема – це територіальні співтовариства, спрямовані на колективні дії у сфері створення потоків знань, підтримку технологічного розвитку і комерціалізації інновацій.	Washington Economic Development Commission Strategy 2009; World Economic Forum. Global Competitiveness Index [10,11]
3	Інноваційні екосистеми – це такі форми співпраці, в межах яких компанії об'єднують свої індивідуальні пропозиції в інтегровані рішення, що готові задовольнити споживача.	Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem / R. Adner // Harvard Business Review. – 2006. – Vol. 84. – Д. 98-110 [1]
4	Інноваційна екосистема – сукупність інновацій, об'єднань (громад), виробників, розробників та взаємодія між ними.	Wang P. Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations / P. Wang // Conference on Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations. – Nuremberg; Germany, 2009. – Д. 301-314 [9]
5	Інноваційна екосистема – сукупність відносин всіх елементів сфери інноваційної діяльності, що характеризують сприйняття державою та суспільством інновацій, які визначають ефективність процесу створення та використання інновацій.	Міждержавна програма інноваційної співпраці держав-учасників СНД до 2020 р. [14]
6	Інноваційна екосистема включає різноманітні формальні та неформальні інститути, які формують суспільну взаємодію у процесі створення ідеї та її комерціалізації.	Audretsch D.B., Wessner C. Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies, New York: Springer Science + Media Inc., 2005 [2]
7	Інноваційна екосистема – комплекс політичних, економічних, технологічних та екологічних систем, які беруть безпосередню участь у формуванні, підтримці та розвитку сприятливого для розвитку бізнесу середовища.	M. G. Russell et al. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration//Triple Helix IX International Conference. Stanford, 2011 [8]
8	Інноваційна екосистема – це сукупність організаційних, структурних і функціональних інституцій та їх відносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону і країни загалом за принципами самоорганізації.	Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. /Л.І. Федулова, О.С. Марченко// Економічна теорія та право. – 2015 – № 2(21) [16]
9	Інноваційна екосистема – територіальні співтовариства, спрямовані на колективні дії у сфері створення потоків знань, підтримку технологічного розвитку й комерціалізації інновацій.	Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics. Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013. World Economic Forum. September 2013. [4]
10	Екосистема – мережеве співтовариство, члени якого комбінують свої ресурси на взаємовигідних принципах заради спільного досягнення інноваційних результатів.	M. Chessell. Innovation Ecosystems – an IBM Academy of Technology study. IBM, May 2008 [5]
11	Екосистема – динамічний і адаптивний організм, що створює, споживає й трансформує знання в інноваційні продукти.	T. Munro. Triple Helix Newsletter. Triple Helix Association, Stanford. – 2012. – № 1. – С.12-15 [6]

*Систематизовано та складено автором

компанії разом з усіма їхніми розробками та інтелектуальною власністю (як перспективні об'єкти для придбання);

5) законодавче правове поле, яке забезпечує комфортні умови для інноваторів.

Під час дослідження складників інноваційної екосистеми, з огляду на загальноприйнятні принципи інноваційної діяльності, нами систематизовано та узагальнено принципи функціонування інноваційної екосистеми. Отже, до основних принципів формування інноваційної екосистеми належать:

- принцип децентралізації та балансу інтересів (управління екосистемою розподілено між державою, ключовими партнерами, венчурними інвесторами, інноваторами);

- принцип стратегічної спрямованості (забезпечення досягнення загальних цілей у межах обраної стратегії екосистеми);

- принцип урахування інноваційного потенціалу (ключові напрями досліджень визначаються усередині екосистеми в результаті взаємодії керуючих сторін, при цьому 80% ресурсів зосереджено на пріоритетних дослідницьких галузях з високим потенціалом комерціалізації);

- принцип взаємодії (учасники активно взаємодіють для обміну ідеями й ресурсами як усередині екосистеми, так і зовні);

- принцип адаптивності (діяльність, спрямована на розвиток галузей, привабливих для комерціалізації);

- принцип гласності та інформаційної прозорості (система відкрита для нових учасників з інноваційними ідеями (відсутня інформаційна асиметрія між учасниками і зовнішніми сторонами; позитивна віддача на інвестиції, високий ризик інвестицій компенсується диверсифікованістю портфеля);

- принцип урахування змін (передбачає необхідність дослідження та використання проблемно-орієнтованого підходу під час розроблення та реалізації інновацій);

- принцип науковості (базується на реальних можливостях та враховує специфіку національної економіки з використанням світового досвіду щодо діяльності інноваційних екосистем);

- принцип орієнтації на потреби ринку (передбачає ретельне дослідження потреб ринку і визначення видів інновацій, що спроможні задовольнити потреби споживачів та забезпечити отримання конкурентних переваг).

Вітчизняна інноваційна екосистема перебуває у стадії формування. В Україні існують

майже всі інститути інноваційного розвитку (12 технопарків, 28 інноваційних центрів, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 9 центрів науки, інформатизації та інновацій регіонального рівня, Український інститут науково-технічної інформації). Однак їхня діяльність не відповідає сучасним вимогам, оскільки недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази стримує розвиток інноваційної діяльності та формування в Україні інноваційної економіки. Сповільнюючим чинником як для бізнесу, так і для інвесторів є відсутність чіткої стратегії розвитку високотехнологічних галузей України, яка б визначала державні пріоритети в цьому напрямі, а також необхідного законодавчого забезпечення.

Таким чином, для сучасного стану української інноваційної екосистеми характерною є системна неефективність через наявність значних перешкод, таких як [17]:

- відсутність ефективної взаємодії ключових складових частин інноваційної екосистеми – розробників, підприємців із досвідом реалізації інноваційно-технологічних проєктів, венчурних інвесторів, наукових та інженерно-технічних установ, а також органів державної влади та представників великого бізнесу як основних потенційних споживачів високих технологій;

- незначна інтеграція української інноваційної екосистеми в глобальну, що ускладнює перетворення вітчизняних венчурних проєктів у глобальні бізнеси;

- недостатній розвиток сучасної інфраструктури для підтримки малих інноваційно-технологічних підприємств (нестача зручних технологічних платформ, на яких могли б розвивати свою активність всі ключові складові частини інноваційної екосистеми, а також явний дефіцит універсальних і галузевих сервісних компаній, що надають спеціалізовані послуги для інноваційних підприємств);

- відсутність достатньої кількості інноваційно-технологічних проєктів, привабливих для інвесторів (особливо на ранній стадії); значною мірою це обумовлено недостатнім рівнем бізнес-компетенції у розробників, що не дає змоги доводити проєкти до стану інвестиційної привабливості, а також досвіду взаємодії з представниками венчурного капіталу;

- відсутність ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності, особливо на міжнародних ринках.

Натомість в усьому світі держава бере активну участь у формуванні екосистеми. Можна відзначити кілька великих ініціатив:

у Фінляндії розробленням і впровадженням екосистемного підходу займаються державна Дослідницька інноваційна рада й агентство TEKES, а у Швеції – Шведське урядове агентство з питань інноваційних систем VINNOVA. У багатьох національних економіках (США, Канада, Великобританія, Південна Корея, Ізраїль, Китай, Австралія й ін.) формуються регіональні інноваційні екосистеми, що розраховані на досягнення інноваційних ефектів світового рівня. Вони формують інноваційні хаби, або мережеві інноваційні співтовариства, що дають країнам змогу безперервно здійснювати інноваційне відтворення, гнучко реагуючи на технологічні та ринкові зміни,

і на перехресті різних мережевих середовищ сприяти зародженню і трансферу потужних потоків нових знань.

Висновки з цього дослідження. На сучасному етапі розвитку для України однією з головних причин гальмування розвитку інноваційної екосистеми є відсутність належного державного регулювання та оцінки інноваційного середовища. Володіючи потужною конкурентною перевагою – високоосвіченим людським капіталом, Україна має можливість для технологічного прориву в майбутньому, адже розвиток високих технологій – це перспектива для країни зайняти гідне місце в глобальному економічному просторі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem / R. Adner // Harvard Business Review. – 2006. – Vol. 84. – Д. 98-110 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/2006/04/match-your-innovation-strategy-to-your-innovation-ecosystem>
2. Audretsch D.B., Wessner C. Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies, New York: Springer Science + Media Inc., 2005.
3. Bramwell A. et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012. – P. 62.
4. Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics. Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013. World Economic Forum. September 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf/
5. Chessell M. Innovation Ecosystems – an IBM Academy of Technology study. IBM, May 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf/
6. Munro T. Triple Helix Newsletter. Triple Helix Association, Stanford. – 2012. – № 1. – С. 12-15.
7. Rothschild M. (1995). Bionomics: Economy As Ecosystem. Paperback – April, 444 p.
8. Russell M.G. (Ed). (2011). Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.leydesdorff.net/th9/3NWAIFYZH9_Russell.pdf/
9. Wang P. Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations / P. Wang // Conference on Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations. – Nuremberg; Germany, 2009. – Д. 301-314 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ramada-nuernberg.de/index_e.htm/
10. Washington Economic Development Commission Strategy 2009 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wedc.wa.gov>
11. World Economic Forum. Global Competitiveness Index – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>
12. Коваль З.О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 348-357.
13. Ляшенко О.М. Європейська модель валоризації інновацій // Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: Матеріали VI(XVIII) Всеукр. наук.- практ. конф. (Київ, 11-12 березня 2010 р.): Тези доповідей / Редкол.: В.Г. Герасимчук (відпов. ред) та ін. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – С. 75.
14. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года: предварительный проект [Електронний ресурс] / Содружество Независимых Государств – Режим доступу: e-cis.info/foto/pages/18853.doc
15. Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» від 12.01.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
16. Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування / Л.І. Федулова, О.С. Марченко // Економічна теорія та право. – 2015 – № 2(21) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/11/2_21.pdf

17. Формування інституційного середовища розвитку інноваційної екосистеми України / Р.Є. Яремчук, О.Г. Коломієць // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 3. – С. 9-14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepsru_2016_3_4

УДК 338.001.36

Дослідження показників внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності

Левченко О.В.

кандидат економічних наук (доктор філософії),
доцент кафедри «Економіка та підприємництво»
Державного економіко-технологічного університету транспорту

Мороз Т.В.

магістр напрямку «Економіка та підприємництво»
Державного економіко-технологічного університету транспорту

У статті досліджено сучасний підхід до впровадження внутрішніх показників корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) і трудові практики їх упровадження в компаніях України для покращення ефективності управління персоналом.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, персонал, показники, трудові практики, розвиток, мотивація, компанія, економічна безпека.

Левченко О.В., Мороз Т.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕ-КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье исследованы современный подход к внедрению внутренних показателей корпоративной социальной ответственности (КСО) и трудовые практики их внедрения в компаниях Украины для повышения эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, персонал, показатели, трудовые практики, развитие, мотивация, компания, экономическая безопасность.

Levchenko O.V., Moroz T.V. RESEARCH OF INTERNAL-CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY INDICATORS

The article researches the modern approach to the implementation of internal indicators of corporate social responsibility (CSR) and the labor practices of their implementation in Ukrainian companies to improve the effectiveness of personnel management.

Keywords: corporate social responsibility, personnel, indicators, labor practices, development, motivation, company, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На початку XXI ст. більшість великих західних компаній сформувала свою власну політику КСВ і з успіхом упровадила трудові практики з використання КСВ. В Україні цей процес тільки розпочинається, і лише невелика кількість популярних і відомих компаній запроваджують її у своїй діяльності. Нині вкрай необхідною постає потреба впровадження та вдосконалення саме внутрішніх складників КСВ, оскільки інвестиції в людський капітал найбільш ефективні для підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням показників внутрішньої КСВ присвячено незначну кількість робіт вітчизняних авторів, серед яких: А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко, О.О. Охріменко, Т.В. Іванова та публікації Центру розвитку КСВ [1; 2; 11; 12].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження осно-

вних видів діяльності та показників ефективності КСВ та їх упровадження в систему корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. До внутрішньої соціальної відповідальності експерти відносять ділову практику щодо власного капіталу, тобто все, що стосується використання та розвитку персоналу на підприємстві. Професор А.М. Колот [1, с. 73] до внутрішньої соціальної відповідальності відносить такі види діяльності компанії:

- безпека праці;
- виробнича демократія;
- стабільна виплата заробітної плати, яка б давала змогу утримувати родину, навчати дітей, забезпечити працівнику гідну старість;
- медичне та додаткове соціальне страхування працівників;
- розвиток персоналу через навчальні програми та програми підготовки і підвищення кваліфікації працівників;

- допомога в критичних ситуаціях;
- соціально відповідальна реструктуризація: розроблення програм, спрямованих насамперед на здійснення реструктуризації в інтересах збереження персоналу компанії.

О.О. Охріменко [2, с. 65] вважає, що формою прояву КСВ у внутрішньому середовищі є корпоративна соціальна політика, основні напрями реалізації якої полягають у такому:

- забезпечення здорових та безпечних умов праці;
- гідна оплата праці, що забезпечує підвищення рівня життя працівнику на основі зростання продуктивності праці, використання мотиваційних форм оплати, участь працівників у прибутках;
- дотримання прав трудящих у галузі соціально-трудова відносин, соціальне партнерство, гарантія свободи діяльності профспілок;
- забезпечення зайнятості шляхом збереження наявних та створення нових робочих місць;
- розвиток людського та соціального капіталу: підвищення освітнього рівня та професійної підготовки кадрів; затвердження в діловій практиці відносин, заснованих на принципах громадянської відповідальності, чесності, взаємній довірі, високої моралі й етиці;
- впровадження «виробничої демократії»: залучення до участі в управлінні підприємства рядових акціонерів і найманих працівників, продаж акцій працівникам підприємств, включення їх представників до складу правління та ревізійної комісії акціонерного товариства;
- надання працівникам додаткового «соціального пакета», різноманітних соціальних послуг, передусім у сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля; сприяння у поліпшенні житлово-побутових умов працівників; участь у програмах медичного, соціального і пенсійного страхування;
- створення сприятливого морально-психологічного клімату, виховання працівників у дусі гуманізму, високої моралі і соціальної справедливості.

Важливою сферою КСВ є взаємовідносини компанії з найважливішим стейкхолдером – персоналом. Професійна і соціальна компетентність працівників, мотивація до праці та творчості є джерелами унікальних конкурентних переваг будь-якої компанії. На відміну від окремих заходів кадрової політики корпоративна соціальна відповідальність передбачає довгострокові соціальні проекти з визначенням перспектив розвитку людських ресурсів.

Адекватною реакцією на вимоги корпоративної соціальної відповідальності є стратегічне управління людськими ресурсами, спрямоване на розв'язання соціальних питань сьогодення виходячи з передбачення стратегічних обрисів майбутнього. По суті, це комплексний підхід до управління персоналом, спрямований на розвиток та практичне втілення компетенцій, необхідних для забезпечення стійких конкурентних переваг організації та досягнення її стратегічних цілей. При цьому, згідно з принципами корпоративної соціальної відповідальності, найвищими надбаннями організаційного розвитку стають цінності всебічної реалізації людського потенціалу, що дають можливість забезпечити як тривалий діловий успіх компанії, так і потреби матеріального й духовного добробуту її співробітників.

Результатом відповідального виконання стратегії управління персоналом у взаємозв'язку зі стратегією розвитку компанії, що є передумовою її подальшого ділового успіху, є міра задоволення працівників їх життям і діяльністю в межах організації. Корпоративна соціальна відповідальність у відносинах зі співробітниками справляє вплив на всі компоненти цього показника. Серед них:

- задоволеність співробітника оцінкою своєї праці за умови її об'єктивності;
- задоволеність співробітника оплатою своєї праці;
- задоволеність співробітника розвитком його професійних знань;
- задоволеність співробітника змістом та характером своєї діяльності, її відповідністю його потребам, професійній підготовці та майстерності;
- упевненість співробітника у своєму майбутньому кар'єрному просуванні.

Корпоративна соціальна відповідальність є засобом реалізації стратегічних цілей як самої компанії, так і кожного її співробітника, тому розвиток людини як особистості, як професіонала, як носія традицій і цінностей є визначальним критерієм соціально-економічного розвитку будь-якої організації. Людський капітал, носіями якого є мотивовані, компетентні працівники зі стратегічним баченням, є основою поліпшення економічних показників, джерелом забезпечення прибутковості бізнесу та збільшення національного доходу країни.

Багато вітчизняних підприємств стикаються з постійною втратою свого людського капіталу внаслідок збільшення плинності кадрів, підвищення мобільності працівників, розши-

рення можливостей щодо працевлаштування за кордоном, тому важливим завданням, яке постає перед власниками, керівниками, трудовими колективами підприємств, державними органами влади, є розвиток соціально відповідальної особистості, а формування такої особистості вимагає значних інвестицій.

Одним із напрямів розвитку людини і формування соціальної відповідальності держави, навчального закладу, підприємства, самої людини є професійна підготовка та підвищення кваліфікації персоналу.

Чимало відомих українських компанії усвідомлюють важливість розвитку персоналу як необхідного складника програм корпоративної соціальної відповідальності. Так, компанія «ДТЕК», яка посідає третє місце в рейтингу ТОП-10 компаній – лідерів індексу прозорості щодо КСВ, яку провів центр «Розвиток КСВ» [8], інвестує значні кошти в розвиток і навчання співробітників. У компанії створено корпоративний університет «Академія ДТЕК», яка за п'ять років стала центром навчання та розвитку європейського рівня. Програми навчання включають як тренінги з розвитку компетенції, професійні програми, так і корпоративні програми MBA. За 2016 р. проведено шість модулів корпоративної програми MBA для учасників проекту «Кадровий резерв» і «ТОП-50». Навчальні плани університету орієнтовані на всі категорії персоналу корпоративного центру й управлінської ланки підприємств [5].

У 2016 р. понад 65% співробітників компанії «Київстар» навчалися на курсах підвищення кваліфікації і проходили тренінги особистого розвитку. Для цього компанія організувала 250 навчальних подій і виділила близько 5 тис. годин аудиторного навчання, цілком оплативши навчання та тренінги.

Навчальні програми будуються на засадах індивідуального підходу, виявленні потреб співробітників з урахуванням їхніх побажань до змісту та формату навчальних подій [4].

Програма розвитку талантів «Аргентум» і конкурс «Співробітник року» для персоналу компанії «Київстар» забезпечують додаткові можливості професійного й кар'єрного зростання, а також сприяють формуванню комфортної атмосфери в колективі. Унікальним за своїм змістом є проект IVC, метою якого є стимулювання співробітників висловлювати цікаві креативні ідеї та своє бачення щодо стратегічного розвитку компанії «Київстар» [3]. Навчання має сприйматися працівниками не як примусовий захід, а як заохочення. У зв'язку із цим підприємство має стимулю-

вати працівників до навчання. З-поміж методів стимулювання варто виокремити такі:

- політикою підприємства має бути передбачена залежність розміру заробітної плати від кваліфікації працівника (рівня освіти, наукового ступеня, стажу роботи на підприємстві тощо);

- створення умов для реалізації програм професійного зростання, особливо для цінних і перспективних працівників: надання творчих відпусток, оплата навчання (зокрема, здобуття другої вищої освіти), надання безвідсоткових кредитів на навчання, передплата фахових видань тощо;

- зарахування працівників, що успішно виконують програми навчання, до резерву на заповнення вакантних посад керівників, підвищення таких працівників у посаді тощо.

Питання соціальної відповідальності у сфері професійного розвитку пов'язане з проблемою дауншифтингу. Це – добровільна відмова від високої посади та доходів задля спокійного життя в родинному колі. Дауншифтерами називають людей, котрі добилися певного успіху в професійній діяльності, але свідомо відмовляються від кар'єрного зростання, нової посади та підвищення заробітної плати. Такі люди вирішують змінити життя успішного керівника на менш престижне, але спокійніше життя бізнес-консультанта.

Причинами дауншифтингу можуть бути:

- перегляд цінностей і сенсу життя;
- втома, постійний стрес, тиск на роботі, синдром «згаслого» керівника;

- наявність капіталу, який дає змогу «відійти від справ»;

- незадоволеність роботою, відсутність творчих елементів можуть стати причиною зміни високооплачуваної роботи на роботу з нижчим розміром заробітної плати, але творчого характеру;

- прагнення знайти роботу за покликанням. Часто молоді люди стають жертвами «родинної» кар'єри і, вибравши професію своїх батьків, згодом розуміють, що ця робота їм не підходить, що спонукає змінювати сферу діяльності;

- похилий вік і проблеми зі здоров'ям тощо.

Так, компанія «Київстар» створює всі умови для того, щоб співробітники гармонійно поєднували робочий час та особисте життя. Персоналу компанії надається можливість самостійно планувати свій робочий графік або працювати дистанційно. Віддалена робота поза офісом отримала широке розповсюдження серед співробітників та стала трендом роботи з персоналом [4].

Соціальний пакет – це частина компенсаційного пакету у вигляді додаткових соціальних пільг і виплат працівникам понад передбачених законодавством, винагорода за працю, яку працівник компанії отримує крім заробітної плати. Кожна компанія пропонує свій список компенсацій: безкоштовні обіди, оплата мобільно зв'язку, оплата спортивних занять, оплата путівок на відпочинок та лікування, оплата проїзду, медичні страховки, транспортні витрати користування автомобілем, пільгові кредити, безкоштовне навчання, квартири тощо. Соціальний пакет являє собою набір спеціальних пільг, які організація надає своїм співробітникам понад установлені законодавством зобов'язання. Наприклад, якщо роботодавець серед інших соціальних пільг зазначає, що кількість днів відпустки персоналу становить 24 календарних дні, а ця кількість днів відпустки прописана в Законі України «Про відпустки» як обов'язкова виплата, – це не пільга. Тому все, що співробітникам передбачено законодавством, роботодавець повинен здійснювати обов'язково.

Нерідко компанії використовують соцпакет для затвердження своїх позицій у конкурентному середовищі, наповнюють його додатковими пільгами, щоб «переманити» більш цінних працівників. Нині практично нереально залучити висококваліфікований персонал без надання соцпакета, який забезпечує конкурентоспроможність підприємства і дає можливість утримати цінних працівників від переходу в іншу компанію, стимулюючи їх на довгострокове співробітництво. У кожному конкретному випадку набір пільг соцпакета визначається самою компанією, оскільки дані пільги оплачуються за рахунок одержаного прибутку. Керівникам необхідно дотримуватися певного балансу, щоб бажання сформувати позитивний імідж компанії з наданням соцпакета не відбилося на загальному фінансовому становищі.

Професор А.М. Колот виокремлює сім підходів до формування соціального пакету на підприємстві [1, с. 188-191].

I підхід – установлення однакового набору соціальних виплат і благ усім працівникам підприємства. Так, усі співробітники компанії «Київстар» мають однакові страхові пакети незалежно від своєї посади [4].

«ПриватБанк» забезпечує для всіх співробітників такий стандартний соцпакет:

- пільги на надані банком послуги (пільгове кредитування);
- надання послуг корпоративного мобільного зв'язку;

- консультаційні послуги (юридичні, психологічні, фінансові);
- організація корпоративних заходів;
- забезпечення безпеки співробітників і членів їх сімей;
- організація літнього відпочинку дітей співробітників;
- надання матеріальної допомоги;
- новорічні подарунки дітям;
- обов'язкове медичне страхування співробітників [7].

II підхід – установлення соціальних виплат і благ відповідно до ієрархічної структури підприємства.

III підхід – установлення соціальних виплат і благ відповідно до грейдів.

IV підхід – формування соціальних виплат і благ відповідно до заслуг працівника.

V підхід – формування соціальних виплат і благ за принципом «кафетерію».

VI підхід – формування соціальних виплат і благ за принципом «шведського столу».

VII підхід – монетаризація (грошова компенсація).

При цьому перелік виплат і благ соціального характеру, які надаються всім чи окремим категоріям працівників, і зобов'язання роботодавця щодо їх надання мають бути закріплені в колективному договорі, положенні щодо надання компенсаційного пакета, положенні про оплату праці, положенні щодо формування соціального пакета тощо. Перелік виплат і благ, що належать до соціального пакета конкретного працівника, та особливості їх надання мають відобразитися в його трудовому договорі чи контракті.

Розглядаючи місце соціального пакета в системі корпоративної соціальної відповідальності та мотивації персоналу, треба зазначити, що основна тенденція в розвитку компенсаційної політики провідних іноземних компаній полягає у збільшенні частки соціальних виплат у компенсаційних пакетах. Конкурентна соціальна політика свідчить про те, що керівництво не тільки прагне до максимізації прибутку, а й надає великого значення соціальному забезпеченню найманих працівників, створенню гідних умов праці, збереженню та збагаченню людського капіталу і, зрештою, корпоративній соціальній відповідальності. Брак соціального пакета може вказувати на низьку соціальну відповідальність бізнесу, що зрештою негативно впливає на лояльність і мотивацію працівників.

Керівництво компанії «Київстар» турбується про здоров'я та соціальний захист свого

персоналу і забезпечує кожного штатного співробітника трьома видами страхування: медичним, страхуванням життя від нещасного випадку, 10-річним накопичувальним страхуванням. Медичне страхування є невід'ємною частиною соціального пакету співробітників «Київстар». Працівники можуть отримати медичні послуги у більш ніж 1 000 клінік, оздоровчих закладів та аптек у 99 містах країн [4].

Для забезпечення КСВ розглянемо рівень виробничого травматизму в Україні. Виробничий травматизм і профзахворювання мають значні негативні наслідки, пов'язані з людськими і матеріальними втратами. Виробничий травматизм зумовлює не тільки прямі втрати (грошову компенсацію страхового випадку), але й непрямі втрати, які можуть значно перевищувати прямі. Крім того, суттєвою проблемою є щорічне зростання частки працівників, які здійснюють діяльність у шкідливих і важких умовах праці.

Отже, з огляду на наявність численних проблем у сфері охорони праці вітчизняних підприємств високий рівень виробничого травматизму, важкі умови праці і, як наслідок, високий рівень професійних захворювань, питання посилення соціальної відповідальності у сфері охорони праці та промислової безпеки є надзвичайно актуальними за сучасних умов функціонування підприємств.

Соціальну відповідальність підприємства у сфері охорони праці та промислової безпеки можна визначити як відповідальність за створення системи правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності, яка передбачає не тільки додержання норм вітчизняного та міжнародного законодавства, а й забезпечення додаткових гарантій у сфері промислової безпеки.

Соціальна відповідальність у сфері охорони праці та економічної безпеки полягає в тому, що підприємство:

- 1) забезпечує належні, безпечні та здорові умови праці;
- 2) забезпечує достатній рівень промислової безпеки;
- 3) вживає заходів, спрямованих на запобігання виробничому травматизму і профзахворюванням;
- 4) забезпечує ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків;
- 5) забезпечує додержання чинного законодавства у сфері охорони праці та впро-

вадження міжнародних стандартів охорони праці на підприємстві [1, с. 202].

Ступінь соціальної відповідальності в Україні переважно базовий. Базовим ступенем соціальної відповідальності підприємства у сфері охорони праці та промислової безпеки є додержання вимог чинного законодавства. Основою законодавства України про охорону праці є ст. 43 Конституції України [10], яка визначає, що кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці.

Так, відповідно до Закону України «Про охорону праці» [9], роботодавець зобов'язаний створювати у кожному структурному підрозділі та на кожному робочому місці умови праці відповідно до вимог нормативно-правових актів, а також забезпечувати додержання прав працівників, гарантованих законодавством про охорону праці.

Високий ступінь соціальної відповідальності підприємства у сфері охорони праці та промислової безпеки передбачає не тільки додержання чинного законодавства, а й забезпечення додаткових гарантій у сфері промислової безпеки, впровадження міжнародних стандартів, розроблення та реалізацію програми у сфері охорони праці та промислової безпеки на підприємстві.

Найвищий ступінь соціальної відповідальності підприємства у сфері охорони праці та промислової безпеки передбачає забезпечення умов, коли діяльність підприємства не завдає шкоди людям, природі, суспільству, наявність ефективної системи запобігання нещасним випадкам на виробництві та виробничому травматизму, розробленої з урахуванням кращого світового досвіду.

З огляду на наявні проблеми вітчизняних підприємств у сфері охорони праці, про які яскраво свідчить високий рівень виробничого травматизму та профзахворюваності, А.М. Колот визначив такі основні напрями посилення соціальної відповідальності у сфері охорони праці та промислової безпеки [1, с. 205-206]:

- 1) імплементація міжнародних стандартів соціальної відповідальності в діяльність підприємств;
- 2) реалізація міжнародних та національних програм, спрямованих на зменшення виробничого травматизму, поліпшення умов праці на підприємствах;
- 3) удосконалення системи моніторингу основних показників у сфері охорони праці та посилення державного контролю над станом охорони праці на підприємствах;

4) посилення громадського контролю над додержанням законодавства про охорону праці (зокрема, посилення контролю, який здійснюється уповноваженими трудових колективів із питань охорони праці та профспілками над створенням безпечних умов праці, належних виробничих та соціально-побутових умов, забезпеченням працівників спецодягом, спецвзуттям, іншими засобами індивідуального та колективного захисту);

5) удосконалення системи навчань із питань охорони праці та професійної безпеки, участь підприємств у спеціалізованих виставках;

6) розроблення та реалізація проектів у сфері охорони праці та промислової безпеки на підприємствах, участь у рейтингах соціально-відповідальних компаній та конкурсах соціальних проектів;

7) участь підприємств у державних програмах у сфері гідної праці.

Одним з аспектів ефективності КСВ є включення КСВ KPIs у діяльність співробітників.

KPIs (ключові показники ефективності) – система показників, за допомогою яких роботодавець оцінює своїх співробітників, в якій показники роботи кожного окремого співробітника пов'язують із загальним KPI компанії, такими як прибуток, рентабельність чи капіталізація [12, с. 16].

Виконання показників KPIs використовують для оцінки ефективності роботи компанії. Кожен співробітник працює для досягнення цілей і в результаті отримує бонуси за їх виконання. Робота з KPI дає змогу спеціалістам краще розуміти, що їм потрібно робити для підви-

щення ефективності. Під ефективністю ми розуміємо не лише обсяг за одиницю часу, а й користь компанії від діяльності співробітника.

Ще одним аспектом ефективності КСВ є роль HR – департаменту з моніторингу та оцінки реалізації стратегії. Важливим інструментом є щорічні дослідження рівня задоволення співробітників.

Висновки з цього дослідження. Нині більшість великих західних компаній сформувала власні політики КСВ і з успіхом упровадила трудові практики щодо КСВ. Ці компанії ефективно використовують людські ресурси і завдяки цьому збільшують власну конкурентоспроможність. Натомість лише невелика кількість вітчизняних компаній, серед яких – «Київстар», «Оболонь», «Нова пошта», «Небесна криниця», «МТС», «Нестле-Україна», проводять велику кількість заходів корисних для людей, довкілля, країни. А для того щоб персонал цих підприємств мав стимул «робити добро», роботодавець повинен захищати права своїх працівників, постійно проводити заходи для мотивації персоналу, надаючи додаткові соціальні пільги понад тих, що передбачає чинне законодавство, при цьому враховуючи фінансові можливості підприємства. Також формою прояву КСВ у внутрішньому середовищі є корпоративна соціальна політика, серед основних напрямів якої виділяють насамперед безпеку праці, що полягає у забезпеченні здорових та безпечних умов праці персоналу компанії. Також слід зазначити, що КСВ може виступати як один із факторів забезпечення економічної безпеки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соціальна відповідальність: [навч. посіб.] / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за заг. ред. д. е. н., проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2015. – 519 с.
2. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність: [навч. посіб.] / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – К.: КПІ, 2015. -180 с.
3. Офіційний сайт компанії «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyivstar.ua/uk/about/responsibility/employees>
4. Корпоративна соціальна відповідальність компанії «Київстар», звіт за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cdn.kyivstar.ua/sites/default/files/about/partners/ks_2013.pdf
5. Офіційний сайт компанії «ДТЕК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/ua/career/academy/>.
6. Звіт сталого розвитку компанії «Оболонь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://report.obolon.ua/ua/people/life_health/.
7. Офіційний сайт «ПриватБанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org/hoks-246-2.html>
8. Найбільші українські компанії значно поліпшили показник розкриття інформації щодо корпоративної соціальної відповідальності – експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://press.unian.ua/pressnews/1262037-naybilshi-ukrajinski-kompaniji-znachno-polipshili-pokaznik-rozkrittya-informatsiji-schodo-korporativnoji-sotsialnoji-vidpovidalnosti-eksperti.html>

9. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 № 2694 (редакція станом на 05 квітня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2694-12/page>
10. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (редакція станом на 30.09.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
11. Как повысить эффективность КСО-программ: роль HR: руководство для социально ответственных компаний. – К.: Фарбований лист, 2011. – 39 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wpcontent/uploads/2014/08/Kak_povysitj_Effectivnost_KSO_HR_final_cory.pdf
12. Социальная ответственность: «кадры решают все». Ч. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/Guide_1.pdf

Інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємств як ключового імперативу їх конкурентних переваг

Легомінова С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та соціальних технологій
Державного університету телекомунікацій

Статтю присвячено визначенню інструментарію оцінки інтелектуального капіталу підприємств на основі впровадження інновацій, застосування інтелектуальних та креативних підходів менеджменту, очікуваної відповіді споживачів, що в системному патерні формує імператив конкурентних переваг підприємств. Запропоновано нову дефініцію «інтелектуально-креативний капітал». Удосконалено інтегративний підхід до управління впровадженням інновацій та окреслені основні складники, які мають забезпечити оптимальну ефективність розвитку та досягнення мети підприємства. Розроблено індикатори інтелектуально-креативного та інноваційного рівнів підприємства.

Ключові слова: інтелектуально-креативний капітал, креативний капітал, інтелектуальний капітал, ідея-інновація, креативна галузь, дифузія інновацій (diffusion of innovations), переливи знань (knowledge spillovers), індикатори інтелектуально-креативного рівня, конкурентні переваги.

Легомінова С.В. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ КАК КЛЮЧЕВОГО ИМПЕРАТИВА ИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Статья посвящена определению инструментария оценки интеллектуального капитала предприятий на основе внедрения инноваций, применения интеллектуальных и креативных подходов менеджмента, ожидаемого ответа потребителей, что в системном паттерне формирует императив конкурентных преимуществ предприятий. Предложена новая дефиниция «интеллектуально-креативный капитал». Усовершенствован интегративный подход к управлению внедрением инноваций и выделены основные составляющие, которые должны обеспечить оптимальную эффективность развития и достижение целей предприятия. Разработаны индикаторы интеллектуально-креативного и инновационного уровней предприятия.

Ключевые слова: интеллектуально-креативный капитал, креативный капитал, интеллектуальный капитал, идея-инновация, креативная отрасль, диффузия инноваций (diffusion of innovations), переток знаний (knowledge spillovers), индикаторы интеллектуально-креативного уровня, конкурентные преимущества.

Legominova S.V. TOOLKIT FOR ASSESSING THE INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISES AS A KEY IMPERATIVE OF THEIR COMPETITIVE ADVANTAGES

The article is devoted to the definition of the toolkit for assessing the intellectual capital of enterprises based on the introduction of innovations, the application of intellectual and creative management approaches, the expected response of consumers, and in the system pattern it forms the imperative of competitive advantages of enterprises. A new definition is proposed – intellectual and creative capital. The integrative approach to innovation management has been improved and the main components that are to ensure optimal efficiency of development and achievement of the enterprise goals are seen. Indicators of intellectual-creative and innovative level of the enterprise are developed.

Keywords: intellectual and creative capital, creative capital, intellectual capital, idea-innovation, creative industry, diffusion of innovations, knowledge spillovers, indicators of intellectual and creative level, competitive advantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна орієнтація на інноваційний шлях розвитку вимагає від економічних суб'єктів економічного простору перегляду стратегій розвитку та знаходження оптимальних рішень ведення бізнесу відповідно до умов середовища існування. Основна проблема, яка виникає, – проблема своєчасного втілення інновацій, застосування повною мірою інтелектуального капіталу та передбачення майбутніх викликів і готовності швидко

відреагувати та відкоригувати подальші дії для мінімізації втрат, застосовуючи інтелектуально-креативний підхід менеджменту. Інноваційний розвиток телекомунікаційних підприємств, які є каталізатором розвитку інших галузей, зумовлює соціально-економічний прорив розвитку та передбачає й потребує управлінців з інноваційним типом мислення, які здатні оперувати науковими підходами та генерувати ідеї з ефективним застосуванням інтелектуального потенціалу,

який має перетворитися в об'єкти інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундатори економічної науки, які привернули увагу до оцінки інтелектуального капіталу та його впливу на впровадження інновацій: Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем, Р. Кашинг, Є.-Ю. Лінь. Теоретично-методичні аспекти з детального розроблення дорожньої карти впровадження інновацій досліджуються у працях зарубіжних учених, серед яких: Ф. Малерба, Л. Орсеніго, Ф. Кастеллаччі, Дж. Тідд, Дж. Бессанд, К. Павітт, Е. Роджерс, Г. Тард, Б. Раян, Н. Гросс, Д.К. Моувери, Н. Розенберг, М. Гаetano, Д.С. Амарал, Ж. Гине, Д. Майсснер. Грунтовні напрацювання науковців дають змогу автору спробувати адекватно оцінити нематеріальні активи підприємства та поєднати окремі елементи для їх ефективного використання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні інтелектуального капіталу підприємства та формуванні інструментарію оцінки ефективного його управління, досягнення конкретних цілей для отримання виваженого імперативу конкурентних переваг від поєднання залучених ресурсів, можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегії розвитку підприємств спираються на теоретичні конструкції, які засновуються на таких поняттях, як «технологічні режими», «траєкторії», «типи технологічної конкуренції».

У теорії виділяються чотири основні характеристики технологічних режимів, які впливають на конкуренцію, ринкову структуру, технологічні зміни в окремих галузях економіки і визначають напрями і інтенсивність процесів навчання й акумулювання знань економічними суб'єктами [1]:

1. Технологічні можливості – потенційний масштаб вигод від інвестицій в інноваційну діяльність.

2. Умови присвоєння інноваційної ренти – можливість захисту інноваційних доходів від імітаторів за допомогою різних способів (патентування, режиму комерційної таємниці) з урахуванням необхідних фінансових і тимчасових витрат імітатора.

3. Кумулятивність – ступінь впливу наявних технологічних знань на майбутні відкриття.

4. Характеристики знань – ступінь явності знань, їх комплексності та універсальності.

Кастеллаччі Ф. [2] сконцентрував свою увагу на теорії технологічних траєкторій, яка

фокусується на інноваційних стратегіях підприємств у галузях та, відповідно, конкуренції всередині них, взаємовідносинах між підприємствами, які застосовують різні траєкторії з урахуванням змінності характеристик інноваційних стратегій.

У таксономії Павітта К. [3] була застосована ідея технологічних траєкторій щодо дослідження галузевих інноваційних моделей, де одиницею аналізу виступала фірма. Оскільки патерни інновацій є кумулятивними, його технологічні траєкторії будуть багато в чому визначатися тим, що він робив у минулому, іншими словами, його основними видами діяльності. Різні види діяльності породжують різні технологічні траєкторії. Ці різні траєкторії, своєю чергою, можуть бути пояснені галузевими відмінностями за трьома параметрами: джерелами технології, потребами користувачів і засобами присвоєння вигоди [3, с. 353].

Павітт К. визначив чотири основні моделі інновацій (домінуючі технологічні траєкторії) [3]:

– «домінуючі постачальники технологій» (наукомістки) – підприємства з високими власними витратами на дослідження та розробки, які проводять активну політику щодо співпраці з університетами та науковими закладами з високим рівнем інноваційної ренти;

– «інтенсивні виробники», які використовують внутрішні та зовнішні джерела інновацій із середнім рівнем інноваційної ренти;

– «ефективні за масштабом» – власні дослідження та розробки, які орієнтовані на реалізацію частини процесних інновацій та зниження витрат;

– «спеціалізовані постачальники», які концентруються на інноваційних продуктах для інших галузей;

– «доміновані постачальниками» характеризуються низькою активністю внутрішніх процесів генерації знань та інновацій і, відповідно, низькою інноваційною рентою.

Треба погодитися з Кастеллаччі Ф. [2], який відзначив, що важливим аспектом таксономії Павітта є орієнтація на вертикальні зв'язки, набір відносин і взаємодій, які інноваційні фірми мають із підприємствами в інших секторах економіки. Системний характер інноваційного процесу фактично привертає увагу до взаємодії, співпраці та обмінів між виробниками, постачальниками і користувачами нових технологій. Ці міжсекторальні обміни, таким чином, сукупність відносин уведення-виведення з погляду передових знань, матеріальних ресурсів і попиту, становлять вирішальний фактор для підвищення ефективності всієї

національної системи. Відповідно до гіпотези внутрішнього ринку, насправді сила взаємодії між постачальниками, виробниками і користувачами передових технологій і наявність установленого і добре функціонуючого набору вертикальних зв'язків являє собою один з основних факторів конкурентної переваги [4; 5].

Павітт згодом додав п'яту технологічну модель: фірми, діяльність яких заснована на інформаційному забезпеченні, галузі сфери послуг, специфіка інноваційної діяльності яких полягає в розробленні складних інформаційних систем (наприклад, у фінансах, роздрібній торгівлі, логістики та інших галузях) [6].

Інновації починають формуватися з появи ідей, які генеруються та формують продукт необхідний на ринку, або змушують споживачів звернути на них увагу. Поява нових ідей завжди змінюється їх дифузиею, яка каталізує інноваційний процес. Процеси розповсюдження інновацій визначаються термінами «дифузія інновацій» (diffusion of innovations) и «переливи знань» (knowledge spillovers).

Увагу наукових досліджень привертають переливи знань стосовно джерела нових знань у межах однієї галузі, впливу на монополії та на конкуренцію на локальних ринках [7]. Зазвичай

виділяються так звані MAR-переливи, переливи знань за М. Портером – «Портер-переливи» і переливи знань за Дж. Якобсом – «Якобс-переливи». MAR-переливи, або Маршалл-Ерроу-Ромер-екстерналії (акронім прізвищ авторів фундаментальних досліджень – Marshall-Arrow-Romer), являють собою переливи знань між фірмами однієї галузі. В умовах глобалізації та транснаціоналізації та широким ужитком світової мережі Інтернет думка А. Маршалла щодо концентрації промислових підприємств в одному районі та появи ефекту масштабу і кращому доступі до загальних ресурсів супроводжується переливом знань між підприємствами, а в результаті – прискоренням розвитку району в цілому [8], потребує коригування, але в деяких регіонах залишається актуальною. Дж.К. Ерроу [9]. розробив першу формалізовану модель, що описує процес переливу знань між фірмами однієї галузі, яка була вдосконала П. Ромером.

Безумовно, дослідники притримуються загальної точки зору щодо позитивного впливу локальної монополії у сфері активності інноваційної діяльності в розрізі того, що монополна рента є основним стимулом інновацій, а наявність конкуренції може відвернути

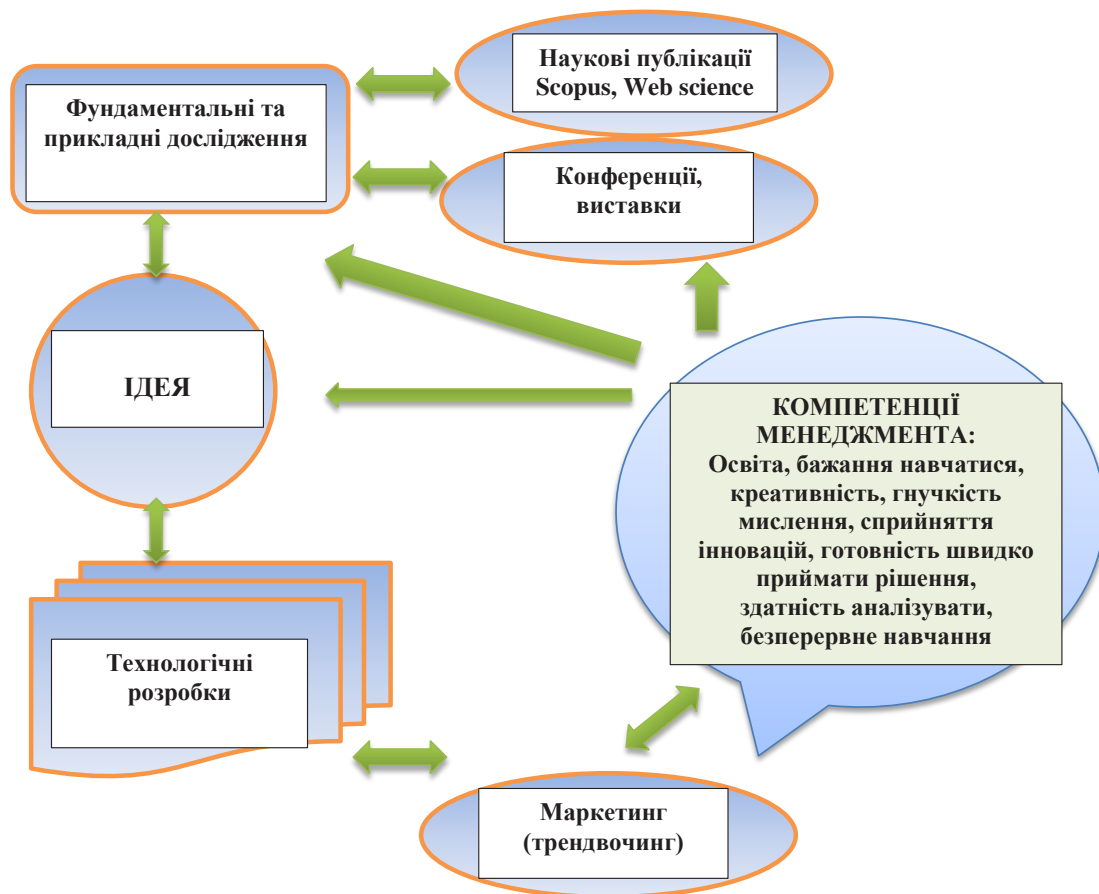


Рис. 1. Процес створення ідеї (розробка автора)

увагу потенційних інноваторів та переорієнтуватися, щоб запобігти появі імітацій, що призводить до зниження ренти.

Якобс Дж. [10] вважає, що локальна конкуренція прискорює поширення продуктових, процесних, маркетингових та інших інновацій, тоді як локальна монополія зводить ефективність інновацій нанівець. Однак у теорії Якобса на регіональну інноваційну активність впливає не концентрація фірм у будь-якій одній галузі, а навпаки, наявність представників різноманітних галузей, тобто синтез галузевої конкуренції та міжгалузевої кооперації. Галузеве різноманіття в рамках однієї території підсилює обмін ідеями між представниками різних галузей, що може привести до появи радикально нових ідей і розроблення нових товарів, послуг, процесів. Таким чином, ще Якобсом було передбачено міждисциплінарність та компліментарність інноваційної діяльності.

У ході проведення емпіричних досліджень соціологами Г. Тард, Б. Раян, Н. Гросс [11] споживачі інновацій були сформовані у відповідні групи:

1. новатори (2,5%), які мають як знання і компетенції застосування нових ідей, так і необхідний фінансовий резерв на випадок невдачі, тому схильні до ризику і прагнуть першими впровадити нововведення;

2. ранні послідовники (13,5%), найбільш наближені до технологічного ланцюжку до споживачів інноваційної продукції, які першими імітують або впроваджують розроблені інновації й у зв'язку із цим виступають лідерами для інших користувачів інновацій;

3. рання більшість (34%), що реагує на нововведення за допомогою їх імітації більш повільно, ніж новатори і ранні послідовники, однак охоче йдуть за лідерами інноваційного процесу;

4. пізня більшість (34%), більш критично відноситься до інновацій, починає імітувати нововведення тільки з причини явної економічної доцільності інновацій або соціального тиску;

5. відстаючі (16%) – найбільш консервативні користувачі інновацій, які імітують їх останніми або взагалі не застосовують.

Відповідно до сформованої класифікації Е. Роджерсом була розроблена теорія пошуку трендів розвитку, мейнстримів, яка базується на кривій Гауса. Теорія знайшла своє практичне використання в роботі провідної агенції Lowe Council [12] із вивчення трендів, яка залучає до співпраці велику кількість інформаторів (трендсеттерів) із різних точок світу, які формують розгалужену систему тренд-

вотчингу. Фокус роботи агенції зосереджений у середовищі новаторів на стадії зародження, що забезпечує отримання інноваційної ренти в умовах прискорення глобалізації, скорочення життєвого циклу товарів та послуг і маркетингового планування.

Згідно з основним методологічним інструментом Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) Керівництвом Осло у сфері інновацій, який формує ключ до розуміння інноваційних процесів і пов'язаних з ним феноменів, статистичні показники збираються щодо чотирьох типів інновацій: виробничі (продуктові інновації), інновації процесів (процесні інновації), інновації у сфері організації (організаційні інновації) і маркетингу (маркетингові інновації) [13]. Продуктові інновації як упродовження або оновлення програмного забезпечення, що призводить до підвищення ефективності способу виробництва, перетікають в інновацію процесу. Інновація процесу – впровадження нових технологій, удосконалення внутрішнього економічного механізму. Організаційні інновації торкаються бізнес-середовища, організації комунікаційних зв'язків, розширення сфери впливу. Маркетингові інновації – новий спосіб просування продукту.

Інновації розглядаються на трьох рівнях: підприємство, ринок, світ. Керівництвом визначаються такі аспекти інноваційної діяльності: загальний обсяг інноваційної активності, інновації в промисловості, концентрація інновацій, попит на інновації, IP-протокол, зв'язок інновацій і науки. Особлива роль приділяється швидкості виходу нових продуктів на ринок і застосуванню нових виробничих процесів, виділенню проблем приватного сектора (створення привабливих умов ведення бізнесу, формування інноваційних кластерів).

Ураховуючи проведений аналіз, можна визначити, що ключовим імперативом конкурентних переваг підприємства має стати інноваційна діяльність щодо створення продукту, процесу, організації та маркетингу. Чітко окресленою та ґрунтовно проробленою має бути дорожня карта інноваційних утілень.

Останнім часом у наукових дослідженнях з'явилось поняття креативних галузей, що переплітається з поняттями «креативний капітал» та «інтелектуальний капітал». На нашу думку, ці поняття доповнюють один одне і можна їх поєднати, що буде формувати інтелектуально-креативний підхід до інноваційного управління підприємством як ключовий імператив.

Телекомунікаційна галузь належить до креативних галузей і, відповідно до цього, має

свої особливості: високий рівень інтелектуалізації на основі інтелектуально-креативного капіталу, де продуктом діяльності виступає інтелектуальна власність (оригінальні розробки, патенти, торгові марки). За теоретико-методичними поглядами Й. Руусу, С. Пайка, Л. Фернстрема, інтелектуальний капітал характеризується як інтелектуальний інструментарій організації, що визначає її творчі можливості щодо створення та реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції, що має три складники: кадровий капітал, інтелектуальну власність, маркетингові активи [14].

Внаслідок цього слід визначити специфіку формування та величину доданої вартості, яка створюється високотехнологічною галуззю, витрати на матеріали та сировину становлять мізерну частку, але головні витрати – креативний, людський ресурс, який оцінюється досить дорого.

За дослідженнями Р. Кашинга креативний капітал є імперативом створення конкурентних переваг та відправними точками економічного зростання. Креативна спільнота – це креативний центр, для якого характерним є високий рівень високотехнологічної індустрії, дуже високий показник різноманітності,

але нижче середнього показники соціального капіталу та помірний рівень політичної активності [15].

Інтелектуально-креативний капітал являє собою, на нашу думку, сукупність оригінальних здібностей, умінь, навичок, новітніх якостей, креативності, які спроможні створити концептуально нову нішу для задоволення потреб суспільства зі стійким ростом генерування інноваційних ідей та вмінням донести до розуміння людства корисність та ефективність їх застосування. Креація ідеї є відправною точкою створення інновації й інтуїтивне відчуття її значущості управлінцями підприємства, швидке її втілення забезпечує успіх у цілому.

Розроблення та впровадження у виробництво ідей-інновацій має низку проблем та вимагає змін у сприйнятті проблеми всіма рівнями управлінського апарату підприємства. Інтегративний підхід до управління впровадженням інновацій представлений на рис. 2.

Для управління ефективною діяльністю підприємства економічною наукою вироблено достатній методологічний інструментарій, який формується з відповідних факторів та показників, мистецтво застосування їх для

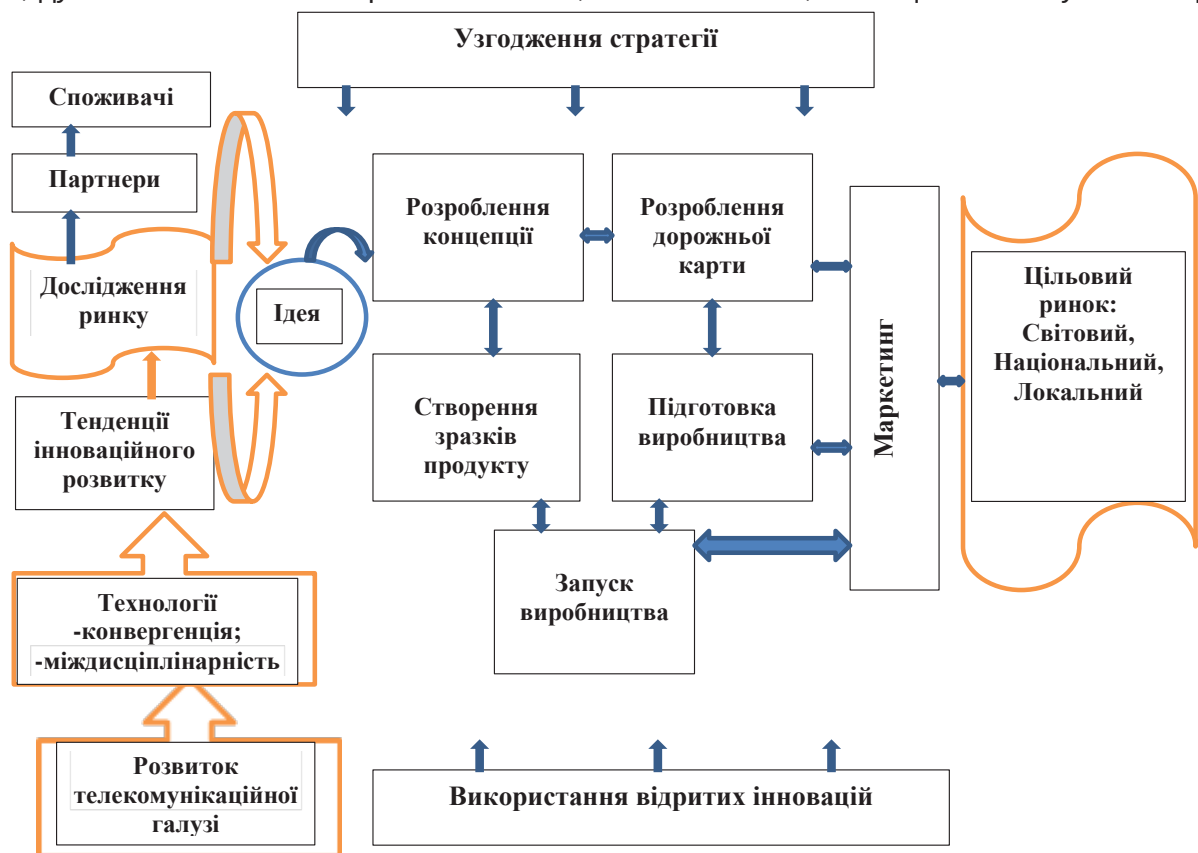


Рис. 2. Інтегративне управління впровадженням інновацій

Джерело: розробка автора на основі [16-18]

проведення аналізу характеризує цільове спрямування виробітку стратегії та результат діяльності, який формує майбутні прибутки як основну мету будь-якого господарського суб'єкта економічної системи.

Таблиця 1

Індикатори інтелектуально-креативного та інноваційного рівнів підприємства

Інтелектуально-креативні	
Освіта	
Навчання та перенавчання персоналу	
Участь у конференціях, виставках	
Комунікаційні зв'язки з університетами, НДІ, замовниками, партнерами, споживачами	
Коопетиція в інноваційній діяльності	
Показники креативності персоналу	
Інтелектуальна власність	
Інноваційні	
Розмір підприємства	
Форма власності	
Кількість робітників, які залучені до інноваційного процесу	
Обсяг річного прибутку на одного робітника	
Частка нових та вдосконалених продуктів за рік	
Частка продуктів, які не змінювалися за рік	
Патенти, отримані за рік	
Ліцензії продані	
Ліцензії придбані	
Час, витрачений на дослідження та розробки	
Життєвий цикл інноваційних продуктів	
Витрати	
наукові дослідження	
купівля технологій, машин та обладнання, програмного забезпечення	
Впровадження організаційних та маркетингових інновацій	
Залучені організації до співпраці	
Консалтингові фірми	
Фінансування	
Власні кошти	
Державна підтримка	
Гранти	
Прямі інвестиції	
Венчурне фінансування	
Бізнес-ангели	
Краудфандінг	

Джерело: складено автором

Класифікація факторів та вдосконалення методики дають змогу моделювати ситуацію, здійснювати пошуки резервів підвищення

ефективності як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі.

Доцільним, на нашу думку, є формування інтегрованих індикаторів та формування блоків, які охоплюють економічні, соціальні, політичні, екологічні, інноваційні фактори з поділом на ендогенні та екзогенні.

Наріжним каменем сучасності є проблема формування інтелектуально-креативного капіталу. Найбільш вагомими наробітками у цій галузі ми вважаємо дослідження Є.Ю. Лінь [19], яка запропонувала методику оцінки інтелектуального капіталу та провела ґрунтовне емпіричне дослідження з даними 40 країн світу.

Автором запропоновано п'ять показників: людський капітал (активність громадян суспільства, рівень обізнаності жителів щодо суспільно-політичного життя, нормативно-правового середовища та рівень дотримання законодавства, наявність довіри, рівень корупції), ринковий капітал (наявність привабливих умов для ведення бізнесу, інвестування, особливо в контексті іноземних інвесторів, а також здатність обмінюватися науковими здобутками), процесний капітал (джерела знань нації, конкурентоздатність ринкового середовища, ефективність державної влади, захист інтелектуальної власності, швидкість й простота реєстрації нового підприємства), капітал оновлення (потенційний інтелектуальний добробут суспільства, спроможність до інновацій: витрати на дослідження та розробки, частка цих витрат у ВВП, кількість дослідників, рівень кооперації між університетами та підприємствами, наукові статті у фахових виданнях, зареєстровані патенти у Американському та Європейському патентних бюро патентів), фінансовий капітал (ВВП на душу населення, скоригований за паритетом купівельної спроможності) [19].

Якщо поєднати інтелектуально-креативний та інноваційний підходи на рівні підприємства, то можна запропонувати такі індикатори для аналізу (табл. 1).

Висновки з цього дослідження. Ключовими імперативами конкурентних переваг підприємств у сучасних умовах є виключно інтелектуально-креативний капітал підприємств та його ефективне застосування, безперервна робота щодо підвищення його якісного рівня й, як результат, вчасне розроблення та проведення інноваційної діяльності щодо продукту, процесу, організації та маркетингу. Розроблення моделі індикативного моніторингу інноваційно-креативної діяльності підприємств є подальшими планами автора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Malerba F., Orsenigo L. (1993) Technological Regimes and Firm Behavior // *Industrial and corporate change*. № 2. – P. 45-71.
2. Castellacci F. (2007): Technological paradigms, regimes and trajectories: Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation // MPRA paper 26408. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/26408/e>
3. Pavitt K. (1984) Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory // *Research Policy*. № 13. – P. 343-373.
4. Porter M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan, London.
5. Lundvall B-Å. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter Publishers, London.
6. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. 1997. URL: http://www.kvimis.co.in/sites/kvimis.co.in/files/ebook_attachments/Joe%20Tidd,Managing%20Innovation.pdf
7. Glaeser et al. *Growth in Cities* // *Journal of Political Economy*. – 1992. – Vol. 100. – № 6. – P. 1126-1152.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл. – М., 1993. – С. 353.
9. Arrow K. The Economic Implications of Learning-by-doing // *Review of Economic Studies*. – 1962. – Vol. 29. – № 3. – P. 155-173.
10. Jacobs J. *The Economy of Cities*. New York, 1969.
11. Rogers E. M. *Diffusions of Innovations*. New York, 1983. – 236 p.
12. Как заработать на знаниях о мейнстриме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.faito.ru/arc_hnews/1181715035,1194342915/.
13. The measurement of scientific and technological activities, Oslo manual: guidelines for collecting and interpreting innovation data URL: www.oecd.org/sti/oslomanual
14. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. – 288 с.
15. Robert Cushing «Creative Capital, Diversity and Urban Growth» / unpublished manuscript, Austin, Texas, December 2001.
16. Mowery D.C., Rosenberg N. The Influence of Market Demand upon Innovation: A Critical Review of Some Recent Empirical Studies // *Research Policy*. – 1979. – Vol. 8. – P. 102-153.
17. Caetano M., Amaral D.C. (2011) Roadmapping for technology push and partnership: A contribution for open innovation environments. *Technovation*. doi: 10.1016/j.technovation.2011.01.005.
18. Гине Ж., Майсснер Д. Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок / Ж. Гине, Д. Майсснер // *Форсайт*. – 2012. – № 6. – С. 26-36.
19. Lin C.Y.-Y. *National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries*/ C.Y.-Y. Lin, L. Edvinsson. – New York: Springer, 2011. – 392 p.
20. Анализ инновационных режимов в российской экономике / Л. Гохберг, Т. Кузнецова, В. Рудь // *Форсайт*. – 2010. – № 3. – С. 18-30.

УДК 338

Роль фінансового планування та прогнозування у забезпеченні фінансової стійкості підприємства

Сердюков К.Г.

кандидат економічних наук,
доцент 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

Леснікова К.С.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто, яку роль відіграє фінансове планування та прогнозування у забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Описано головні завдання фінансового планування та прогнозування підприємства. Статтю присвячено актуальним питанням фінансового планування та прогнозування діяльності підприємства в аспекті теоретичного обґрунтування. Досліджено характерні риси та принципи фінансового планування та фінансового прогнозування. Обґрунтовано значення та доцільність фінансового планування і прогнозування як одного з альтернативних фінансових інструментів, які забезпечують фінансову стійкість підприємства.

Ключові слова: фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансова стійкість, діяльність підприємства, фінансові інструменти, забезпечення стійкості.

Сердюков К.Г., Великий Ю.М., Лесникова К.С. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено, какую роль играет финансовое планирование и прогнозирование в обеспечении финансовой устойчивости предприятия. Описаны главные задачи финансового планирования и прогнозирования предприятия. Статья посвящена актуальным вопросам финансового планирования и прогнозирования деятельности предприятия в аспекте теоретического обоснования. Исследованы характерные черты и принципы финансового планирования и финансового прогнозирования. Обоснованы значение и целесообразность финансового планирования и прогнозирования как одного из альтернативных финансовых инструментов, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, финансовая устойчивость, деятельность предприятия, финансовые инструменты, обеспечение устойчивости.

Serdiukov K.G., Velykyi Yu.M., Lesnikova K.S. THE ROLE OF FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING TO ENSURE THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

The article considers the role of financial planning and forecasting to ensure the financial sustainability of the enterprise. Describe the main objectives of financial planning and forecasting enterprise. The article is devoted to topical issues of financial planning and forecasting activities of the enterprise in the aspect of theoretical justification. Investigated the characteristic features and principles financial planning and financial forecasting. Outlined the importance and usefulness of financial planning and forecasting as one of alternative financial instruments, ensuring the financial sustainability of the enterprise.

Keywords: financial planning, financial forecasting, financial sustainability, enterprise activity, financial instruments, sustainability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах функціонування підприємств, що характеризуються невизначеністю і високою динамічністю зовнішнього середовища, виникає об'єктивна необхідність

застосування ефективного фінансового планування та прогнозування діяльності підприємств. Без використання цих інструментів у діяльності підприємства важко забезпечити стійкий фінансовий стан у майбутньому, сфор-

мувати достатній обсяг фінансових ресурсів на розвиток за мінімальних витрат, а отже, досягти конкурентоспроможності на ринку. За допомогою фінансового планування та прогнозування конкретизуються намічені прогнози, визначаються взаємопов'язані завдання і послідовність їх реалізації у досягненні обраної мети. Важливість і актуальність усіх зазначених питань зумовили значний інтерес і увагу вчених до вивчення фінансового планування та прогнозування діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання організації фінансового планування висвітлюються у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М.Д. Білик, О.С. Білосова, І.А. Бланк, Є.Є. Іонін, В.Й. Плиса, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Дж.Д. Ван Хорн, С. Росс та ін. Дослідженням окремих аспектів фінансового прогнозування займалися такі українські вчені, як П.К. Бечко, О.Г. Біла, 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. Відзначаючи 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.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). 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 із найважливіших ланок управління підприємством. Недооцінка планування і прогнозування у ринковій економіці приводить до невиправданих 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 забезпе-

чує 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). Для аналізу розвитку вітчизняної економіки та побудови фінансової політики важливо мати чітке поняття про фінансове планування, яке в загальному розумінні є процесом, що передуює формуванню, розподілу і використанню фінансових ресурсів.

Планування діяльності підприємства – це процес розроблення плану, який виявить основні цілі підприємницької діяльності та методи досягнення поставлених цілей. Планування передбачає практичну дію – прийняття та здійснення управлінських рішень, а прогнозування являє собою прогноз на майбутні події розвитку підприємництва.

Мета фінансового планування формується на підставі обраних критеріїв реалізації фінансових рішень, які, як правило, спрямовані на максимізацію продажів, прибутку, власності власників підприємства. Аналіз наукової літератури свідчить, що мета фінансового планування може бути сформульована як:

- 1) забезпечення оптимальних можливостей господарської діяльності підприємства;
- 2) визначення можливих обсягів надходжень і витрачання грошових коштів у плановому періоді;
- 3) обґрунтування можливостей фінансування передбачуваних економічних, технічних і соціальних проектів та оцінка їх ефективності з урахуванням кінцевих фінансових результатів;
- 4) підвищення ефективного використання короткострокових і довгострокових фінансових ресурсів.

Узагальнивши наведені визначення, сформулюємо мету фінансового планування діяльності підприємства як формування оптимальних фінансових можливостей досягнення мети підприємства на певному етапі його діяльності [8, с. 145].

Вихідним (початковим) етапом планування є прогнозування. Прогнози й орієнтири відіграють важливу роль у фінансовому плануванні. Підприємство повинно прогнозувати обсяг продажу, витрати, пов'язані з ним, у розрізі найважливіших видів продукції, потребу в джерелах фінансування, величину грошових потоків тощо. Прогнозування як один із методів управління на підприємстві не зводиться

лише до розрахунку орієнтирів за критеріями, що мають кількісний вимір. Його варто розуміти ширше, зокрема, як метод виявлення оптимальних варіантів дій на підприємстві.

У такому розумінні прогнозування тісно пов'язане з перспективним аналізом, оскільки кінцевий варіант дій вибирається після розгляду і порівняльного аналізу різних варіантів, у тому числі й альтернативних.

Фінансове планування і прогнозування – це невід'ємний складник процесу внутрішнього управління фінансами підприємства.

За своєю сутністю планування і прогнозування – це передбачення (план, прогноз), засноване на пізнанні законів економічного розвитку, аналізі та синтезі, економіко-математичному моделюванні економічних процесів, тоді як план – це постановка конкретної мети та напрямів і заходів її досягнення, характерними рисами якого є конкретність показників, визначеність за обсягами кінцевих результатів. Прогноз же являє собою науково обґрунтовані напрями економічного і соціального розвитку підприємства на перспективу

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансове планування» різними науковцями

Автор	Фінансове планування – це	Ключові слова
Шелудько В.М. [13, с. 392]	Процес системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формуванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.	процес
Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [2, с. 155]	Науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин.	Науковий процес
Поддєрьогін А.М. [9, с. 409]	Процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.	процес
Савчук В.П. [6, с. 187]	Управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, яке реалізується в деталізованих фінансових планах.	управління процесом
Лігоненко Л.О. [15, с. 437]	Обґрунтування планів у сфері фінансової діяльності підприємства, які стосуються створення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів.	обґрунтування планів
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
Фінансове прогнозування, його зміст і значення [12]	дослідження конкретних перспектив розвитку фінансів суб'єктів господарювання і суб'єктів влади в майбутньому, науково обґрунтоване припущення про обсяги і напрями використання фінансових ресурсів на перспективу.	дослідження перспектив
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 [5]	дослідження і розроблення можливих шляхів розвитку фінансів малого підприємства у перспективі.	дослідження і розроблення шляхів
Отже, фінансове прогнозування – це процес розроблення прогнозів, який на основі наукових методів передбачає майбутні дії та рішення підприємства.		

(3, 5 і більше років), передбачення на перспективу з певною невизначеністю.

Основними функціями фінансового прогнозування є:

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 [12].

Прогнозування і планування відрізняються між собою за:

1) періодом передбачення;

2) ступенем конкретності;

3) ступенем визначеності;

4) вірогідністю здійснення.

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 виділяє три типи бізнес-планів:

1) поточний бізнес-план діяльності функціонуючого підприємства;

2) інвестиційний бізнес-план реалізації бізнес-проекту;

3) проблемний (стратегічний) бізнес-план перспективного розвитку підприємства [1].

Основними завданнями фінансового планування є раціональне розміщення капіталу, ефективна діяльність, фінансова стійкість, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства, забезпечення ресурсного збалансування кругообігу виробничих фондів.

Виділяють декілька основних принципів та основні функції (рис. 1).

Розроблення фінансових планів та прогнозів є дуже важливою складовою части-



Рис. 1. Основні принципи та основні функції фінансового планування [4]

Таблиця 3

Зміст відмінних ознак систем прогнозування та планування [7]

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 достовірні
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

ною фінансової роботи підприємства. Воно є механізмом визначення подальших дій, які спрямовані на формування та використання фінансових ресурсів. Фінансове 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.

Зміст відмінних ознак систем фінансового прогнозування та планування приведені у 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 передуює плануванню, яке частіше базується на прогнозних розробках.

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 забезпечать стабільність функціонування та високий рівень конкурентоспроможності.

Висновки з цього дослідження. 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 всі сучасні методи, враховувати сукупність показників економічного, виробничого, соціального напрямку діяльності та забезпечувати ефективно розроблення стратегії розвитку підприємства як головного об'єднувача стійкості діяльності та механізму процесу планування і прогнозування у єдине ціле.

Підсумовуючи наше дослідження, можна стверджувати, що сьогодні фінансове планування та прогнозування є фінансовими інструментами, які використовуються підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення власної рентабельності і платоспроможності як одних із найбільш важливих показників міцного фінансового стану суб'єкта господарювання. Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню та прогнозуванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самокупності та самофінансування підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурлаков О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О.О. Бурлаков // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 251-253.
2. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
3. Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., Гриню Н.А., Ситник Г.В., Докієнко Л.М. Фінанси підприємства: Підручник / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2007. – 491 с.
4. Поняття фінансового планування та його завдання, принципи та методи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-1416-1.html>
5. Прогнозування основних фінансових показників малих підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kykiduki.at.ua/publ/menedzhment/pidruchnik_finansovij_menedzhment/prognozuvannja_osnovnih_finansovikh_pokaznikov_malikh_pidpriemstv/13-1-0-490
6. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 301 с.
7. Ставерська Т.О. Принципи і процедури фінансового планування і прогнозування на підприємстві / Т.О. Ставерська // Науково-виробничий журнал: Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 167-170.

8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2012.
9. Фінанси підприємства: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6. вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
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 у системі фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/47.pdf
12. Фінансове прогнозування, його зміст і значення [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://om.net.ua/14/14_9/14_91376_finansovoe-prognozirovanie-ego-soderzhanie-i-znachenie.html
13. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

УДК 330.341.1:339.137.2330.341.1:339.137.2:[631.11:633.1]

Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств із вирощування зерна круп'яних культур

Нісходовська О.Ю.

асистент кафедри енергетики та електротехнічних систем в АПК
Подільського державного аграрно-технічного університету

Для забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва необхідною умовою є використання інноваційно-інвестиційних факторів, що підвищують конкурентоспроможність продукції. Інноваційний розвиток сільськогосподарського комплексу України та його переорієнтація на екологічно чисте і високопродуктивне виробництво мають визначати стратегію розвитку кожного сільськогосподарського підприємства. Можна стверджувати, що чим вища якість продукції та її ціна, тим вище конкурентоспроможність і ефективність виробництва у цілому.

Ключові слова: інновації, інноваційність, інвестиції, конкурентоспроможність підприємств, конкурентні переваги, круп'яні культури.

Нисходовская Е.Ю. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЗЕРНА КРУПЯНЫХ КУЛЬТУР

Для обеспечения эффективного развития сельскохозяйственного производства необходимым условием является использование инновационно-инвестиционных факторов, повышающих конкурентоспособность продукции. Инновационное развитие сельскохозяйственного комплекса Украины и его переориентация на экологически чистое и высокопроизводительное производство должны определять стратегию развития каждого сельскохозяйственного предприятия. Можно утверждать, что чем выше качество продукции и ее цена, тем выше конкурентоспособность и эффективность производства в целом.

Ключевые слова: инновации, инновационность, инвестиции, конкурентоспособность предприятий, конкурентные преимущества, крупяные культуры.

Nishodovska O.Y. INNOVATION AS A FACTOR OF PROVIDING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES ON THE GROWTH OF GRAINS OF GROWTH CULTURE

To ensure the effective development of agricultural production, the necessary condition is the use of innovation and investment factors that increase the competitiveness of products. Innovative development of the agricultural complex of Ukraine and its reorientation to environmentally friendly and high productive production should determine the strategy of development of each agricultural enterprise. Therefore, it can be argued that the higher the quality of the product and its price, the higher the competitiveness and efficiency of production in general.

Keywords: innovation, innovation, investments, competitiveness of enterprises, competitive advantages, cereal cultures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Все більшої актуальності набувають питання з дослідження впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Сучасні концепції конкуренції все більше ґрунтуються на розумінні сутності конкуренції, а саме як процесу управління конкурентними перевагами в ринковому середовищі. Інновації забезпечують найстійкіші конкурентні переваги і застосовуються в усіх сферах діяльності. Стратегічна поведінка компанії спирається більшою мірою на співробітництво в бізнесі, або на уникнення відкритої конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми щодо ролі інновацій у розвитку

національної економіки та їх вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємств є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Б. Буркинський, О. Виноградова, А. Дагаєв, О. Дацій, П. Друкер, Б. Йонсон, Дж. Кейнс, О. Кузьмін, В. Геєць, К. Маркс, А. Маршалл, М. Портер, А. Поручник, К. Прахалад, Е. Райнерт, П. Самуельсон, М. Туган-Барановський, І. Фішер, В. Хартман, М. Чумаченко, К. Штальман, Й. Шумпетер.

Питанням упровадження інновацій у діяльність агропідприємств, розвитку агропромислової інтеграції, підвищенню ефективності виробництва зерна круп'яних культур присвячено наукові праці В. Амбросова, В. Андрійчука, В. Бойка, А. Даниленка, М. Дем'яненка, О. Єрмакова, І. Коновалова, В. Криво-

ручка, М. Маліка, П. Мосіюка, О. Онищенко, П. Саблука, П. Руснака, О. Шпичак.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування впливу інновацій на забезпечення конкурентоспроможності підприємств із вирощування зерна круп'яних культур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причини, що зумовили необхідність переходу аграрного сектору економіки України до інноваційної моделі розвитку, такі:

- глобалізація світової економіки, поширення новітніх інформаційних технологій, наукоємних виробництв спонукає країни до активної політики формування нової технологічної структури розвитку своєї економіки, що є основою підвищення її ефективності та зростання рівня життя населення;

- прискорення розвитку економіки країн на основі взаємної інтеграції науки, реального та фінансового сектору, відтворювальних процесів у різних сферах людської діяльності аграрної економіки країн із розвинутою національною інноваційною системою;

- збільшення залежності між сталим економічним зростанням кожної країни та спроможності продукувати й використовувати нові знання, впроваджувати технологічні та економічні інновації;

- посилення конкурентних позицій західних фірм у сільському господарстві з погляду їх високого технічного рівня й якості продукції та цінової конкуренції країн Азії (Китаю, Індії, Південної Кореї), яка базується на дешевій робочій силі;

- вичерпання джерел екстенсивного зростання агропромислового комплексу;

- уповільнення темпів інвестування техніко-технологічного оновлення вітчизняних підприємств;

- загострення проблеми втрати науково-технічного потенціалу АПК унаслідок невідповідності потреб переходу економіки на інноваційний шлях розвитку і фінансових можливостей держави, що й зумовило занепад науково-технічної та інноваційної сфер, тощо.

У загальному розумінні інноваційність – це здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Також інноваційність означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу для подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя [6, с. 110].

Інноваційність, спрямована на розроблення та впровадження нової продукції, оновлення

технологій, техніки, принципове вдосконалення організації виробництва, модернізацію товарів і послуг, впливає на зростання ефективності виробництва, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для ефективного впровадження новітніх досягнень науки та техніки у виробничий процес необхідно мати висококваліфікований персонал, який зможе не тільки реалізовувати запропоновані керівництвом ідеї, а й приймати безпосередню участь в ініціюванні змін. Ініціативні та кваліфіковані співробітники – один із найбільш важливих економічних ресурсів сільськогосподарських підприємств, що дає змогу виробництву вийти на новий рівень розвитку.

Дж.Ф. Мур зазначав, що всі підприємства можуть досягнути суттєвих фінансових результатів, якщо їх товари та послуги будуть унікальнішими, ніж в інших компаніях. Однак для здійснення інновації необхідні партнери-споживачі і партнери-постачальники – створення мережі організацій, об'єднаних загальною ідеєю реалізації інновацій. І чим радикальнішою є інновація, тим більше мають бути задіяні інші партнери, особливо покупці.

На думку Я. Бжуска, одним із найістотніших чинників результативного конкурування підприємства є його здатність і результативність упровадження інновацій. Цікавим є його погляд на інновації як важливий елемент формування стратегій, а також підхід до формування структури та принципів побудови сучасних бізнес-моделей, в яких особливу роль відіграють різні форми інновацій. Він пропонує такий склад елементів інноваційної бізнес-моделі:

1. Чотири найважливіші його елементи: зв'язок і стосунки з клієнтами, головна базова стратегія, стратегічні запаси, цінності мережі взаємопов'язані між собою, що створює три «мости»:

Базова стратегія ⇒ конфігурація дій ⇒ стратегічні засоби.

Базова стратегія ⇒ корисності для клієнта ⇒ зв'язок і стосунки з клієнтами.

Стратегічні засоби ⇒ границі діяльності підприємства ⇒ цінність мережі.

2. Основою побудови моделі, її елементів та з'єднуючих «мостів» є потенціал прибутку, який детермінують чотири фактори: ефективність; унікальність; внутрішню зумовленість; задуми і здатність до створення прибутку [1, с. 30].

Найважливішими перевагами описаної моделі є трактування її елементів і як джерел інновації, і як сфер впливу, а також ідентифіка-

ція істотних із погляду впровадження інновацій зв'язків між окремими елементами моделі. Для результативності моделі велике значення мають як внутрішні зв'язки (мости) між складниками моделі, так і зовнішні стосунки.

Застосування інноваційних технологій на підприємствах значно підвищує ефективність діяльності, при цьому конкурентоспроможність капіталу в багатьох аспектах ґрунтується на готовності до впровадження інновацій. В умовах, коли вартість матеріально-технічних і енергетичних ресурсів значно зросла порівняно з вартістю сільськогосподарської продукції, проблема енерго- та ресурсозбереження стала пріоритетною.

Подолання технологічного відставання агропродовольчого комплексу в коротко-строківій перспективі зумовлює необхідність цілісної системи нових підходів до розвитку підприємництва в науково-технічній сфері, залучення інновацій до виробництва, тобто організаційно-економічного механізму розвитку інноваційних процесів галузі.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворена або вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративно-управлінського, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва [5, ст. 1].

Для нинішнього етапу інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах України характерно:

1. Достатньо високий рівень інноваційної активності підприємств (57% у рослинництві).

2. Обмежене використання сільгоспідприємствами власних інноваційних розробок (як щодо ресурсів, так і технологій), на агропідприємствах використовують або адаптовані до власних умов розробки спеціалізованих організацій, або зарубіжні розробки.

3. Взаємозумовленість ступеня інноваційної активності підприємства та його прибутковості. Найбільша інноваційна активність у підприємств із відносно вищим рівнем прибутковості, у рослинництві – це підприємства з вирощування зернових і технічних культур із чистим доходом від 50 млн. грн. і більше, серед яких 64% здійснюють інноваційну діяльність. Водночас інноваційна діяльність є одним із важливих факторів зростання доходів виробників.

4. Диверсифікація напрямів інноваційної діяльності ефективних підприємств. Так, із підприємств, які спеціалізувалися на вирощуванні зернових і технічних культур, 50%

використовували нові породи тварин (як вітчизняні, так і зарубіжні) та закуповували спеціалізовану техніку для тваринництва, а 33% використовували прогресивні технології (як вітчизняні, так і зарубіжні) для виробництва молока й відгодівлі худоби.

5. Абсолютне переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій. Так, у рослинництві підприємства з чистим доходом понад 50 млн. грн. в інноваційну діяльність вкладали виключно власні кошти, підприємства ж із нижчим доходом додатково залучали кошти державного бюджету (2%) та кредити (5%).

6. Низький рівень використання сільськогосподарськими підприємствами інституційних джерел інформації щодо інноваційних розробок та можливостей їх упровадження, насамперед від університетів і державних НДІ, а також від приватних НДІ і комерційних лабораторій.

7. Різнострамованість інноваційної діяльності рослинницьких та тваринницьких підприємств за її видами. Так, у рослинництві інновації продукту (ресурсні інновації) впроваджували 88% інноваційно активних підприємств, процесові новації (технології) – 77% підприємств, управлінські (організаційні та маркетингові) інновації – 62%.

8. Інновації для довкілля. Понад половини досліджених підприємств відзначили існування певних вигод, які принесли для довкілля. Внаслідок упровадження інновацій для довкілля агропідприємства отримали такий економічний ефект: скорочення використання матеріалів на одиницю продукції, зниження енергоспоживання на одиницю продукції, зменшення рівня забруднення ґрунту, води чи повітря. Але енергозбереження не набуло достатнього поширення. Так, серед рослинницьких підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, лише 10% (підприємства з вирощування зернових та технічних культур) зазначили про використання енергозберігаючих систем (котлів на альтернативному паливі).

Основними видами прогресивних технологій, що впроваджуються у вітчизняному сільськогосподарському виробництві, є: ґрунтозахисні системи обробітку, насіннєвий матеріал (нові сорти, гібриди тощо), органічне землеробство, технології землеробства No-till (система «прямої сівби»), використання біопестицидів, біодобрив, новітні машини та обладнання, котли на альтернативному

паливі, біогазові установки, маркетингові технології (зокрема, організація власних точок збуту виробленої продукції, участь у ярмаркових та виставкових заходах тощо) та ін.

На нашу думку, стимулами інноваційної діяльності у вирощуванні зерна круп'яних культур є такі:

- підвищення рівня якості продукції, орієнтація на світові стандарти;
- збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення рівня рентабельності, зростання інвестиційної привабливості та покращення інших виробничо-фінансових показників діяльності підприємства;
- розширення частки ринку, отримання конкурентних переваг;
- підвищення науково-технічного рівня виробництва;
- зростання ефективності виробництва і реалізації продукції;
- підвищення продуктивності праці.

У секторі сільського господарства під час вирощування круп'яних культур інновації представлено трьома групами:

1. Процесні (виробничі) інновації: застосування інтенсивних сівозмін та інших заходів прогресивних систем землеробства; застосування автоматичних систем, машин, іншої високопродуктивної техніки; використання прогресивних інтенсивних технологій; розвиток засобів транспорту і зв'язку; розширення та поліпшення бази зберігання та реалізації продукції; розширення зрошення й удосконалення способів поливу; застосування добрив, хімічних та біологічних засобів захисту рослин.

Одним з основних елементів різноманітної кількості технологій вирощування сільськогосподарських культур є обробіток ґрунту. Саме стан ґрунту найбільше впливає на врожайність сільськогосподарських культур.

Використання інноваційних систем ведення сільського господарства дає збільшення прибутків агропромислових підприємств до 15%.

2. Продуктові інновації: використання і виведення нових високопродуктивних і скоростиглих сортів сільськогосподарських культур.

Центральною ланкою в інноваційній програмі для розвитку зернового господарства є селекція й насінництво зернових культур, створення такої системи, яка б забезпечила найбільш ефективно використання потенціалу вітчизняних сортів і сприяла підвищенню їх конкурентоспроможності.

Інноваційний розвиток насінництва сприяє підвищенню ефективності виробництва насіння

двома шляхами: по-перше, створення умов для максимального використання українських сортів із високою врожайністю та найбільш адаптованих до вітчизняних природно-кліматичних умов України, а по-друге, підвищенням рівня інтенсивності за рахунок повного використання матеріально-технічних ресурсів відповідно до вимог новітніх технологій.

Для забезпечення потенціалу ринку зерна гречки (внутрішнього та експортного) з розрахункових 500 тис. т необхідно мінімально збільшити площі під гречкою до 255 тис. га, за стабільної врожайності навіть у теперішніх екологічних умовах – до 20 ц з гектара. Йдеться про впровадження нових високопродуктивних зі стабільною врожайністю сортів мінімум до вказаної врожайності, які реалізують генетичний потенціал за інтенсивних технологій, а також науково обґрунтоване раціональне розміщення посівів гречки в регіонах України.

3. Управлінські (організаційні та маркетингові) інновації: розвиток спеціалізації і концентрації виробництва, вдосконалення управління; поліпшення форм і методів реалізації продукції, організація праці та його матеріальне стимулювання; підготовка висококваліфікованих кадрів учених і фахівців.

Активна інтеграція виробників сільськогосподарської продукції з переробними підприємствами та іншими організаціями з реалізації продукції і поставки сировини сприяє як модернізації виробничої бази, так і підвищенню конкурентоспроможності продукції, використанню нових технологій та техніки, мінімізації ризиків, підвищенню інвестиційної привабливості тощо.

Висновки з цього дослідження. Отже, основними напрямками інноваційного розвитку підприємств із вирощування зерна круп'яних культур є:

1) оновлення, модернізація й технічне переозброєння матеріально-технічної бази, зокрема використання сучасної техніки для вирощування та збирання зерна круп'яних культур, інвестування коштів у побудову сучасних насінне-очисних комплексів;

2) перехід до інтенсивних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій екологічного виробництва зерна круп'яних культур для прямої сівби, підтримки і захисту посівів, зниження залежності врожаю насіння від погодних умов, використання агробіологічних факторів у збільшенні виробництва рослинницької продукції, наприклад сумісні посіви круп'яних культур;

3) забезпечення освоєння науково обґрунтованих сівозмін та оптимальної

структури посівних площ, структури породного і сортового складу насаджень та впровадження інтенсивних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій виробництва продукції;

4) сортооновлення та створення технології їх вирощування, яка б забезпечила найбільш ефективне використання потенціалу вітчизняних сортів і гібридів, сприяла підвищенню їх конкурентоспроможності;

5) селекційна діяльність, розповсюдження нових сортів, які забезпечать підвищення продуктивності та якості зерна, вирощування сортів підвищеного попиту тощо;

6) інтенсифікація виробничих процесів на ринково-інноваційній основі спрямована на підвищення урожайності зернових культур

завдяки впровадженню у виробництво високопродуктивних сортів та вдосконалення системи ведення землеробства;

7) впровадження нових прогресивних методів реалізації продукції шляхом створення клієнтської бази, поглиблення співпраці з постійними клієнтами, Інтернет-маркетинг тощо;

8) застосування високих технологій агроінновацій у виробництві зерна круп'яних культур: Krau Technologies (дрони для безпілотного внесення засобів захисту рослин), BioSens (сенсор для експрес-діагностики безпеки продуктів харчування), See more at: AgriEye (картування полів за допомогою безпілотників з камерами власної розробки), WattCMS (датчики моніторингу умов зовнішнього середовища).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу / Я. Бжуска // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 29-35.
2. Богма О.С., Болдуєва О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / О.С. Богма, О.В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 166-170.
3. В Україні увеличилось производство круп 05 Янв, 2017.
4. Забуранна Л.В. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 55-61. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agriacta.com/industry/v-ukraine-ovelichilos-proizvodstvo-krup-2017-01-05>
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40 – IV від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.
6. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
7. Камінська А.І. Проблеми формування та розвитку ринку круп'яних культур в Україні / А.І. Камінська // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – 182 с.

Роль фінансової санації сільськогосподарських підприємств в умовах кризового стану: регіональний аспект

Носань Н.С.

кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Статтю присвячено дослідженню ролі фінансової санації у забезпеченні виведення підприємств сільськогосподарської галузі з кризового стану. Визначено відмінності та взаємозв'язок між категоріями «банкрутство» та «санація». Проаналізовано рівень фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств Черкаської області, виявлено ознаки фінансової неспроможності підприємств галузі. Розглянуто особливості використання різних джерел забезпечення фінансової санації.

Ключові слова: фінансова санація, сільськогосподарська діяльність, банкрутство, кредитор, платоспроможність, ліквідність.

Носань Н.С. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ САНАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена исследованию роли финансовой санации в обеспечении вывода предприятий сельскохозяйственной отрасли из кризисного состояния. Определены различия и взаимосвязь между категориями «банкротство» и «санация». Проанализирован уровень финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий Черкасской области, выявлены признаки финансовой несостоятельности предприятий отрасли. Рассмотрены особенности использования различных источников обеспечения финансовой санации.

Ключевые слова: финансовая санация, сельскохозяйственная деятельность, банкротство, кредитор, платежеспособность, ликвидность.

Nosan N.S. THE ROLE OF FINANCIAL SANATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS: REGIONAL ASPECT

The article is devoted to the study of the financial sanitation role in ensuring the withdrawal of agricultural enterprises from a crisis state. The differences and interrelation between the categories «bankruptcy» and «sanation» are determined. The level of financial stability of agricultural enterprises of Cherkasy region is analyzed, the signs of financial insolvency of enterprises of the branch are revealed. Peculiarities of using different sources of financial rehabilitation are considered.

Keywords: financial sanitation, agricultural activity, bankruptcy, creditor, solvency, liquidity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під впливом глобальної економічної кризи фінансовий стан багатьох українських сільськогосподарських підприємств є нестабільним, що створює загрози зменшення обсягів реалізації, неспроможності виконати взяті зобов'язання, виникнення збитків і, як наслідок, може привести до банкрутства. Вагомим значення у процесі подолання кризових явищ сільськогосподарської галузі набуває переосмислення методичних та практичних підходів до забезпечення ефективності функціонування національної економіки у цілому та підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств. Нині перед менеджерами бізнес-структур постає важливе завдання щодо пошуку способів пристосуванням до динамічного ринкового середовища та мінімі-

зації негативного впливу кризових явищ, тому вживання заходів фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств для підвищення платоспроможності, рентабельності та конкурентоспроможності на сучасному етапі є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань проведення фінансової санації сільськогосподарських підприємств присвячено праці багатьох науковців. Зокрема, роботи А.Р. Журавської та В.А. Ісаєнко зосереджені на вивченні теоретичних аспектів фінансового оздоровлення підприємств сільськогосподарської галузі. П.К. Бечко та К.О. Кулик досліджують дискусійні питання та необхідність застосування фінансової санації у сільськогосподарських підприємствах. Ю.М. Бурлака розглядає особливості

проведення фінансової санації сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на вагомий теоретичний та практичний досвід антикризового менеджменту неплатоспроможних підприємств, залишаються недостатньо вивченими питання, які стосуються стратегічних напрямів та завдань фінансового оздоровлення, вибору ефективних форм та видів санації в галузі сільського господарства. Водночас, зважаючи на системний характер глобальної економічної кризи, постає необхідність у подальшому аналізі сучасних тенденцій та особливостей фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств для підвищення їх платоспроможності та конкурентних позицій, а також формування умов для якісних структурних змін сільськогосподарського виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ролі фінансової санації сільськогосподарських підприємств в умовах світової економічної кризи в регіональному аспекті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під впливом політичної та еконо-

мічної нестабільності вірогідність виникнення кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах зростає, що може викликати погіршення їх фінансового стану або навіть банкрутство. Наслідками цього є втрата робочих місць, неспроможність у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів, зростання рівня соціального напруження в суспільстві тощо. Своєчасна та професійна оцінка ймовірності виникнення банкрутства суб'єкта господарювання для виявлення та запобігання його неплатоспроможності є важливим складником ефективного фінансового менеджменту.

Незважаючи на те що деякі науковці ототожнюють терміни «банкрутство» та «санація», доцільним є розрізнення цих понять. Так, відповідно до вітчизняного законодавства, банкрутство означає неспроможність суб'єкта господарювання задовольнити вимоги кредиторів (зокрема, перед бюджетом), використовуючи процедуру санації та мирову угоду [1]. Санація – це сукупність послідовних та взаємопов'язаних заходів, здійснюваних на неспроможному задовольнити вимоги кредиторів підприємстві для відновлення його платоспроможності, підвищення конкурентоспроможності та недопущення банкрутства [2, с. 283; 3, с. 54]. Спіль-

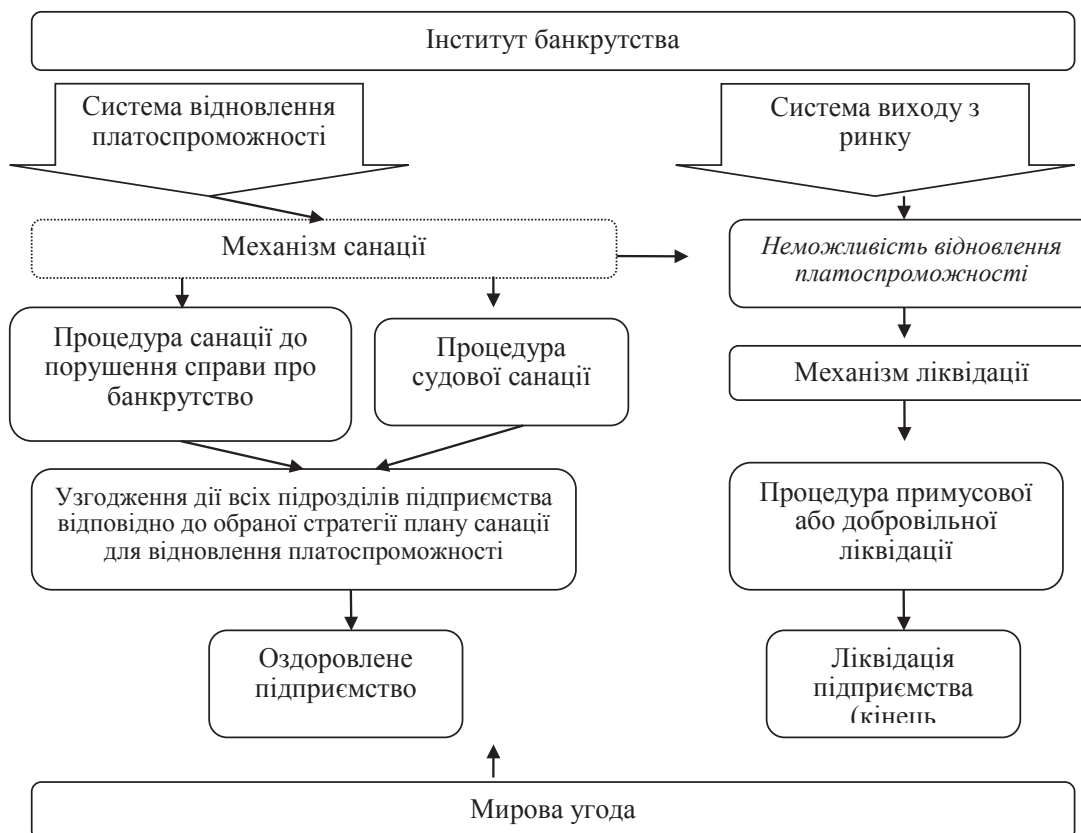


Рис. 1. Алгоритм реалізації процедури банкрутства підприємств сільськогосподарської галузі

Джерело: побудовано автором за даними [1; 3, с. 55]

ним для обох категорій є «неспроможність задовольнити вимоги кредиторів», однак банкрутство є наслідком стійкого кризового стану підприємства і визнається лише за рішенням суду. А санація є інструментом виведення підприємства з кризового стану (його фінансового оздоровлення) та недопущення виникнення подібного в майбутньому. Алгоритм процедури виходу підприємства з кризового стану представлено на рис. 1.

В.М. Бурлака виокремлює чотири групи чинників, які впливають на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, а саме:

– чинники, пов'язані зі специфікою галузі як певного виду економічної діяльності (зокрема, невиконання відповідних заходів щодо охорони земель у зв'язку з нестачею ресурсів, недотримання технології та умов догляду за тваринами та рослинами, залежність від кліматичних особливостей, сезонність сільськогосподарського виробництва, стан екології, вплив географічного розташування на інтенсивність діяльності, недоступність кредитних ресурсів);

– чинники, пов'язані з роллю галузі в економіці країни (рівень ресурсного потенціалу, рівень фінансової спроможності та соціальної захищеності населення, дефіцитність енергоносіїв);

– чинники, викликані соціальними процесами у сільських місцевостях та станом демографії (спосіб життя населення, відносини між працівниками організацій, умови та якість життя в селах);

– чинники, зумовлені особливостями функціонування аграрної економіки України (процедура регулювання прав власності на майно, низький рівень наукового забезпечення) [4, с. 323].

У процесі подолання результатів фінансової дестабілізації сільськогосподарських підприємств необхідним є проведення їх фінансової санації за рахунок застосування сукупності заходів фінансового, організаційного, нормативно-правового, виробничого, технологічного та соціального характеру. Важлива роль під час здійснення санації сільськогосподарських підприємств належить заходам фінансово-економічного характеру, які полягають у фінансових відносинах, які виникають під час пошуку, акумулювання та використання фінансових ресурсів для оздоровлення підприємства. Фінансова санація здійснюється для покриття поточних збитків та уникнення їх виникнення в майбутньому, підвищення та збереження ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств, зменшення обсягу заборгованості, покращення структури оборотного капіталу та створення фінансових фондів для забезпечення здійснення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [5, с. 181].

Використовуючи статистичні дані, було проведено дослідження стійкості фінансового стану сільськогосподарських підприємств Черкаської області (рис. 2).

Проведені розрахунки вказують на неефективно сформовану структуру ресурсів та джерел їх формування на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Фінансовий стан підприємств є нестійким, оскільки має місце тенденція до зниження коефіцієнтів автономії, фінансової стійкості та платоспроможності. Після відносної стабільності значень коефіцієнтів автономії та фінансової стійкості в 2011-2013 рр., простежується тенденція до їх погіршення у подальші роки: співвідношення власного та позикового капіталу

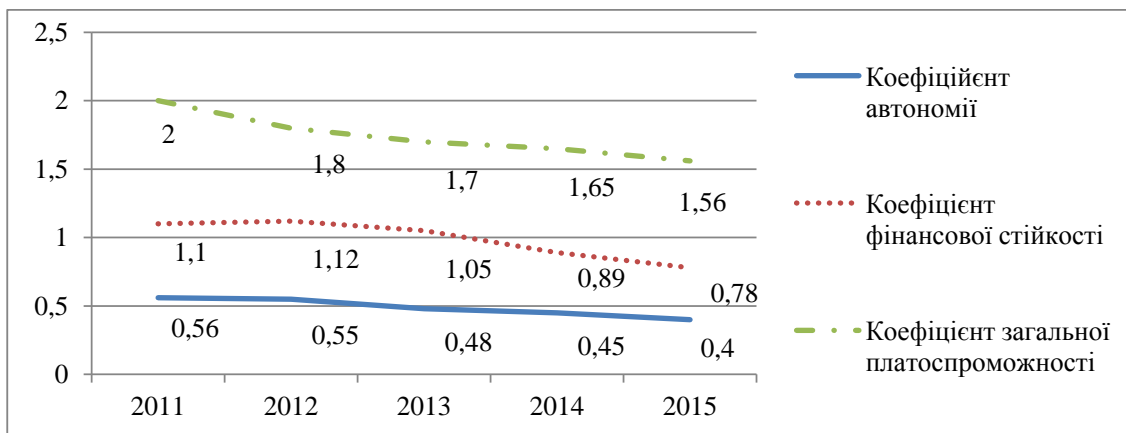


Рис. 2. Динаміка фінансового стану сільськогосподарських підприємств Черкаської обл. за 2011-2015 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [6]

підприємств області становило 0,89 пункти у 2014 р. та 0,78 пункти у 2015 р., а коефіцієнт автономії скоротився до 0,45 та 0,4 пункти відповідно у 2014 та 2015 рр. Скорочення загальної платоспроможності вказує на зниження спроможності сільськогосподарських підприємств у повному обсязі забезпечувати виконання своїх поточних зобов'язань.

Скорочення платоспроможного попиту як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках на товари та послуги негативно впливає на діяльність вітчизняних підприємств, оскільки призводить до зменшення оборотних коштів, скорочення витрат у зв'язку зі зниженням обсягу виготовленої продукції, виникнення збитків, неспроможності розширювати господарську діяльність. Окрім того, для сільськогосподарського виробництва області характерними є низька рентабельність виробництва під впливом сезонності; розрив у часі між здійсненими операційними витратами та отриманими надходженнями від збуту продукції; нездатність доходу від реалізації покрити виробничу собівартість. Зокрема, за результатами 2015 р. 9,5% підприємств сільськогосподарської галузі області отримали збитки за результатами діяльності [7]. Для даних суб'єктів господарювання існує висока загроза виникнення банкрутства в майбутньому.

В умовах сьогодення загальні механізми запобігання банкрутству підприємств не дають очікуваних фінансових результатів. Підвищення платоспроможності та відновлення фінансової стабільності українських сільськогосподарських підприємств має здійснюватися з урахуванням фундаментальних методик антикризового управління, зважаючи на характерні особливості кожної організації (розмір підприємства, сфера здійснюваної діяльності, організаційно-правова форма тощо) [8, с. 133]. Проведення фінансової санації сільськогосподарських підприємств має враховувати специфічні цілі, зокрема: оцінювання пріоритетів продовольчої безпеки місцевого населення та наповнення місцевих ринків затребуваною сільськогосподарською продукцією; здійснення заходів у сфері захисту ґрунтів та уникнення змін в екологічному балансі регіону; узгодження інтересів працівників підприємства та власників акцій (паїв) під час реструктуризації майна та виробництва [4, с. 323].

Ключовим завданням для підприємств у стані фінансової кризи є пошук та акумулювання ресурсів, необхідних для погашення збитків. Досить поширеним методом фінан-

сової санації, зосередженим на подоланні збитковості підприємства та підвищенні ліквідності і платоспроможності, є здійснення санації балансу, тобто формальне покриття відображених у фінансовому балансі збитків та необхідна передумова залучення необхідних фінансових ресурсів, отримання суб'єктом господарювання санаційних кредитів [10].

Внутрішні джерела фінансової санації мають бути виокремленими та сформованими завдяки реалізації відкритих та прихованих фінансових резервів, задля їх спрямування на оптимізацію балансу в подальшому. Роль внутрішніх джерел фінансового оздоровлення підприємств під час відновлення платоспроможності є суттєвою, оскільки, крім споживання фінансових резервів нині, надається змога в майбутньому підвищувати рентабельність підприємств завдяки економії на витратах. До внутрішніх джерел фінансової санації належать: виручка від реалізації; кошти, вивільнені в процесі зниження витрат на оплату праці (загальногосподарських, адміністративних, фінансових та витрат на збут тощо). Зокрема, зважаючи на значні суми товарної дебіторської та кредиторської заборгованості, для сільськогосподарських товаровиробників важливим є формування та здійснення комплексу заходів, спрямованих як на зниження обсягу фінансових зобов'язань, так і на збільшення грошових ресурсів, які забезпечують дані зобов'язання.

Роль зовнішніх джерел фінансової санації є не менш важливою у здійсненні оздоровчих заходів, проте їх акумулювання не завжди є можливим, оскільки передбачає додаткові витрати на їх залучення. До зовнішніх джерел фінансової санації належать: кошти власників, працівників, кредиторів; пряме та непряме державне фінансування.

Одним з інструментів зовнішніх джерел фінансової санації та вагомою передумовою розвитку сільського господарства є державна підтримка. Проте обсяг державного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області є незначним (питома вага державної фінансової підтримки у собівартості виробленої сільськогосподарської продукції регіону за 2015 р. становить близько 12%) [9].

Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України, згідно з бюджетною програмою «Фінансова підтримка заходів агропромислового комплексу шляхом здешевлення кредитів», для Черкаської області в 2016 р. було затверджено бюджетних при-

значень в обсязі 25,87 млн. грн. (із них розподілено 19,1 млн. грн. серед 47 підприємств області, які здійснюють діяльність у сфері сільського господарства). Це на 9% менше порівняно із запланованим обсягом у попередньому періоді та на 27% менше фактично розподілених коштів [9].

Має місце негативна тенденція до скорочення запланованої Міністерством та фактично компенсованої вартості кредитування сільськогосподарських товаровиробників у 2016 р., що може спричинити скорочення можливостей техніко-технологічного оновлення господарської діяльності, зниження сільськогосподарського виробництва у зв'язку з нестачею необхідної ресурсної бази (зокрема, поголів'я худоби), погіршення рівня родючості ґрунтів через відсутність необхідного обсягу добрив [11, с. 151].

Ураховуючи обмеженість можливостей більшості сільськогосподарських підприємств стосовно одержання кредиту для здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення, основним джерелом фінансування залишаються внутрішні фінансові ресурси. При цьому мобілізація внутрішніх джерел фінансування не потребує суттєвих додаткових капітальних вкладень та може бути здійснена в короткі

терміни. Збільшуючи розміри внутрішніх джерел фінансового оздоровлення, підприємство підвищує рівень довіри з боку кредиторів та мінімізує ризик банкрутства [12, с. 262].

Висновки з цього дослідження. Потреба у здійсненні фінансової санації (оздоровлення) сільськогосподарських підприємств Черкаської області викликана їх нестійким фінансовим станом, низьким рівнем конкурентоспроможності та незадовільними результатами господарської діяльності суб'єктів даної галузі. Ключовими напрямками фінансової санації сільськогосподарських товаровиробників визначено такі: покриття поточних збитків та мінімізація ризику їх виникнення у майбутньому; підвищення та забезпечення оптимального рівня ліквідності та платоспроможності підприємства; зменшення обсягу заборгованості; оптимізація структури оборотного капіталу; створення фінансових фондів для акумулювання ресурсів, необхідних для проведення санації виробничо-технічного спрямування; вдосконалення якості менеджменту. Проведення фінансового оздоровлення та надання виправданої державної підтримки мають сприяти подоланню окреслених факторів фінансової дестабілізації сільськогосподарських товаровиробників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992, № 2343-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Ісаєнко В.А. Особливості фінансової санації аграрних підприємств / В.А. Ісаєнко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2011. – Вип. 112. – С. 281-287.
3. Кошкалда І.В. Державне регулювання діяльності неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств / І.В. Кошкалда, Т.М. Костанецька // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 53-59.
4. Бурлака Ю.М. Фінансова санація сільськогосподарських підприємств: методологічний та регіональний аспекти / Ю.М. Бурлака // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 322-327.
5. Журавська А.Р. Теоретичні основи фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств / А.Р. Журавська // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2014. – № 1-2(2). – С. 176-186.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_dial_pidpr
7. Регіональна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Дорохова Л.М. Сучасні тенденції банкрутства та пріоритетні напрями фінансової санації аграрних підприємств / Л.М. Дорохова // Вісник ЖНАЕУ. – 2016. – № 1(54). – Т. 2. – С. 127-136.
9. Офіційний сайт Управління агропромислового розвитку Черкаської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dapr.ck.ua>
10. Хромушина Л.А. Санація балансу як метод антикризового фінансового менеджменту підприємства / Л.А. Хромушина // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_39
11. Плигач К.Д. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств Черкаської області в контексті зростання їх економічного потенціалу / К.Д. Плигач // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф. (29-30 березня 2017 р.). – Київ: КНЕУ, 2017. – С. 150-153.

12. Бечко П.К. Проблеми фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств / П.К. Бечко, К.О. Кулик // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2013. – Вип. 82. – С. 260-264.

Характеристика та аналіз розвитку авіакомпаній України

Олешко Т.І.

доктор технічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Квітко А.В.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті наведено короткі відомості про основні авіакомпанії України з моменту здобуття нею незалежності. Проаналізовано показники діяльності авіакомпаній за останні 8 років. Показано динаміку обсягів пасажирських та вантажних перевезень провідних авіакомпаній. Розглянуто динаміку пасажиропотоку основних аеропортів України.

Ключові слова: авіакомпанія, кількість перевезених пасажирів, обсяг перевезених вантажів, пасажиропотік, аеропорт.

Олешко Т.И., Квитко А.В. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ АВИАКОМПАНИЙ УКРАИНЫ

В статье приведена краткая информация о ведущих авиакомпаниях Украины с момента провозглашения ее независимости. Проанализированы основные показатели деятельности авиакомпаний за последние 8 лет. Показана динамика объемов пассажирских и грузовых перевозок основных авиакомпаний. Рассмотрена динамика пассажиропотока основных аэропортов Украины.

Ключевые слова: авиакомпания, количество перевезенных пассажиров, объем перевезенных грузов, пассажиропоток, аэропорт.

Oleshko T.I., Kvitko A.V. CHARACTERISTICS AND ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AIRLINES

The article gives brief information about the main airlines of Ukraine since its independence. The indexes of airlines' activity over the last 8 years have been analyzed. The dynamics of passenger and freight traffic of leading airlines is shown. The dynamics of passenger traffic of the main airports of Ukraine is considered.

Keywords: airline, number of passengers transported, volume of transported cargoes, passenger traffic, airport.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливу роль у забезпеченні пасажирських перевезень, а також перевезень особливо термінових вантажів в Україні відіграє авіаційний транспорт. Він є поза конкуренцією серед інших видів транспорту щодо швидкості доставки пасажирів і термінових вантажів на великі відстані.

11 травня 2017 року Рада ЄС офіційно затвердила надання Україні безвізового режиму з Європейським Союзом. Безвізовий режим – статус, що дає змогу громадянам України вільно перетинати міждержавні кордони країн Європейського Союзу без попереднього звернення до посольства для отримання дозволу. Ця подія несе за собою значне зростання обсягів перевезень авіаційним транспортом, створення нових авіакомпаній в Україні, а саме компаній-лоукостів, які надають послуги повітряних перевезень пасажирів за цінами відносно нижчими, ніж традиційні авіалінії, в обмін на відмову від більшості традиційних пасажирських послуг.

Отже, питання розвитку авіаційного транспорту в Україні сьогодні є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання авіаційного транспорту України досліджуються у працях таких науковців, як Ю.Є. Пащенко, В.Г. Дідик, О.Ю. Бордунов та ін. Наприклад, Ю.Є. Пащенко, зокрема, аналізує особливості розвитку транспортно-дорожнього комплексу України, у тому числі авіаційного транспорту. В.Г. Дідик досліджує особливості правового регулювання сфери повітряного транспорту в Європейському Союзі та в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак сьогодні наявний потенціал використовується недостатньо, а сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи. Це стосується практично всіх найважливіших складників авіаційної галузі, зокрема авіацій-

них перевезень. Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку авіаційних перевезень України, зокрема ринку авіаперевезень, дасть змогу виявити план майбутніх дій щодо його подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням статті є аналіз діяльності авіакомпаній України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авіаційна галузь в Україні почала стрімко розвиватися після здобуття нею незалежності. У жовтні 1992 року було створено державний орган регулювання авіаційної діяльності – Укравіацію.

У вересні 1992 року Україна стала членом ІКАО, у травні 1993 року прийняла власний Повітряний Кодекс та встановила повітряні мости з багатьма країнами світу.

На той час найбільшою проблемою було те, що Україна не мала авіакомпанії, спроможної конкурувати з іноземними перевізниками. Необхідно було створити таку, яка б відповідала міжнародним стандартам. Нею стала авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» (МАУ). Вона була заснована у 1992 році. Основною діяльністю «Міжнародних Авіаліній України» є пасажирські та вантажні перевезення.

Абсолютним пріоритетом для МАУ є безпека, стандарти якої відповідають найвищим міжнародним вимогам. Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» першою в СНД одержала сертифікат IOSA (Міжнародний аудит експлуатаційної безпеки) та увійшла до міжнародного реєстру якості IATA (Міжнародної асоціації авіаційного транспорту). 2015 року МАУ вкотре успішно пройшла перевірку на відповідність сучасним вимогам експлуатаційної безпеки та отримала черговий Сертифікат оператора IOSA. Це стало ще одним підтвердження високого рівня авіаційної безпеки та операційних стандартів МАУ, що повністю відповідають світовим [4].

Після створення МАУ, починаючи з 1994 р., кількість авіакомпаній почала зростати. Були створені такі компанії, як:

– «Аеросвіт» – українська авіакомпанія, що існувала з 1994 по 2013 рік. До банкрутства «Аеросвіт» мав найбільшу серед українських перевізників мережу регулярних міжнародних маршрутів, виконуючи внутрішні та міжнародні рейси самостійно або спільно з партнерами за понад 107 напрямками. «Аеросвіт» – повноправний член IATA та сертифікований перевізник IATA й IOSA. У 2011 році «Аеросвіт» отримав премію

«Вибір року» в номінації «Вітчизняний авіаперевізник року». У 2012 році у пресі почали регулярно повідомляти про затримки та переноси авіарейсів компанії «Аеросвіт». Серед причин називалися, наприклад, припинення операційної діяльності авіакомпаній-партнерів і затримка поставок нових літаків. Наприкінці року авіакомпанія подала до суду заяву про банкрутство. У рішенні суду зазначалося, що станом 27 грудня 2012 року авіакомпанія має заборгованість перед кредиторами в розмірі 4,27 млрд гривень [7].

– «Південні авіалінії» – український чартерний авіаперевізник, що базується в місті Одеса. Авіакомпанія зареєстрована 1999 року в Одесі. У 2000 році компанія сертифікована Державною службою авіації України. «Південні авіалінії» виконують регулярні та чартерні рейси. Спочатку компанія працювала з 6 типами літаків: Ан-24, Ан-30, Ан-140, Як-40, Л-410 і Ту-134. Із 2013 року «Південні авіалінії» діють як чартерна авіакомпанія, що спеціалізуються на обслуговуванні VIP-пасажирів з Одеси.

– «Дніпроавіа» – авіакомпанія була створена 22 червня 1996 року, до її складу також входив аеропорт Дніпропетровська. Авіакомпанія повністю належить Фонду Державного Майна України [8].

– Авіакомпанія Windrose («Роза вітрів») – перша в Україні чартерна авіакомпанія, головним напрямом діяльності якої є організація і виконання корпоративних, туристичних та VIP-рейсів. Заснована 28 жовтня 2003 року, авіакомпанія Windrose базується у Київському міжнародному аеропорту «Бориспіль» та виконує чартерні рейси з великих міст України в країни Європи і Близького Сходу. Парк авіакомпанії Windrose налічує п'ять повітряних суден типу Аеробус А-321, чотири повітряних судна типу Аеробус А-320 і один Аеробус А-330.

– «ДонбасАеро» – українська авіакомпанія, що базувалась у Донецьку, створена 1 жовтня 2003 року. Авіакомпанія обслуговувала внутрішні лінії України з основними містами Донецьк, Київ, Харків, Одеса, Дніпро, Чернівці, Сімферополь. На міжнародних напрямках авіакомпанією обслуговувались Москва, Вільнюс, Рига, Мюнхен, Стамбул, Дубай, а також середземноморські курорти. У кінці 2012 року майже всі літаки із флоту «ДонбасАеро» були переведені в парк «Рози Вітрів», а сама авіакомпанія повідомила співробітникам про планові масштабні скорочення. 12 грудня 2012 року власники авіаком-

панії прийняли рішення про подачу до суду заяви про банкрутство [1].

– Wizz Air Ukraine («Авіалінії Візз Ейр Україна») – українська бюджетна авіакомпанія, заснована 2008 року групою Wizz Air для виходу на український ринок. Здійснює міжнародні рейси з Києва, Львова (до 2015 року), Донецька (до 2014 року) та Харкова. Станом на січень 2014 року флот Wizz Air Ukraine складається із чотирьох літаків Airbus A320-200 української реєстрації. Літаки Wizz Air легко розпізнати за їх лівреєю (білі, рожеві та фіолетові кольори).

Основні показники діяльності авіакомпаній України за останні 8 років наведені в таблиці 1 [6].

Проаналізувавши ці показники, можна дійти висновку, що на проміжку з 2009 по 2013 рік кількість пасажирських та вантажних перевезень поступово зростала.

На кінець 2013 року загальний обсяг пасажирських перевезень становив 8106,3 тис. чол., що на 36,7% більше порівняно з 2009 роком. Обсяг вантажних перевезень виріс на 14,2%.

У 2014 році мало місце значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі. Серед основних чинників, які привели до

спаду попиту на авіаперевезення – військово-політична ситуація в країні, анексія Криму, рекомендації з безпеки польотів низки міжнародних організацій та органів ЄС оминати альтернативними маршрутами частину повітряного простору України. Упродовж року не працювала частина вітчизняних аеропортів, багато авіаперевізників значно скоротили маршрутну мережу.

Пасажирські та вантажні перевезення у 2014 році виконували 35 компаній. Було перевезено 6472,2 тис. пасажирів та 78,7 тис. тон вантажів (зменшення відповідно на 20,2% та 20,7%).

На кінець 2015 року порівняно з 2014 роком показники зменшилися на 2,59% та 10,3% відповідно.

За даними за 2016 рік кількість перевезених пасажирів на 2,1% перевищила показник «пікового» 2013 року, що свідчить про відновлення українського ринку пасажирських авіаперевезень після спаду 2014-2015 років.

Розглянемо динаміку обсягів міжнародних та внутрішніх перевезень за аналізований період (рис. 1).

Як видно з рис. 1, переважну частку пасажирських перевезень у загальному обсязі

Таблиця 1

Показники діяльності авіакомпаній України

	Всього								
	Одиниці виміру	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Перевезено пасажирів	тис. чол.	5131,1	6106,5	7504,8	8106,3	8110,4	6472,2	6304,3	8277,9
Виконані пасажиро-кілометри	млрд. пас. км	9,0	11,0	13,8	14,4	12,6	11,6	11,4	15,5
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	85,1	87,9	92,1	122,6	99,2	78,7	70,6	74,3
Виконані тонно-кілометри (вантажі + пошта)	млн. ткм	350,9	379,1	370,6	363,1	273,1	239,3	218,5	226,4
Виконано комерційних рейсів	тисяч	84,2	98,9	105,3	106,1	96,0	74,8	66,3	79,5
	Міжнародні								
Перевезено пасажирів	тис. чол.	4135,9	5144,3	6328,5	6820,9	6900,3	5828,6	5679,6	7475,4
Виконані пасажиро-кілометри	млрд. пас. км	8,4	10,4	13,1	13,7	11,9	11,3	11,1	15,2
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	84,4	87,5	91,9	122,0	98,8	78,2	70,2	74,1
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн. ткм	350,5	378,9	370,4	362,8	2792,9	238,9	218,3	226,2
Виконано комерційних рейсів	тисяч	58,2	71,4	77,8	77,7	71,6	61,3	56,1	67,9

займають міжнародні перевезення – за весь період вона в середньому становить 86,25%, що на 72,5% більше, ніж внутрішні перевезення.

У таблиці 2 наведені показники пасажиропотоку основних аеропортів України.

Як бачимо, з 2009 по 2013 рік спостерігається тенденція зростання пасажиропотоку в аеропортах, а 2014-2015 роки – період спаду перевезень у зв'язку з політичною ситуацією в країні.

За весь аналізований період лідерську позицію за кількістю перевезених пасажирів

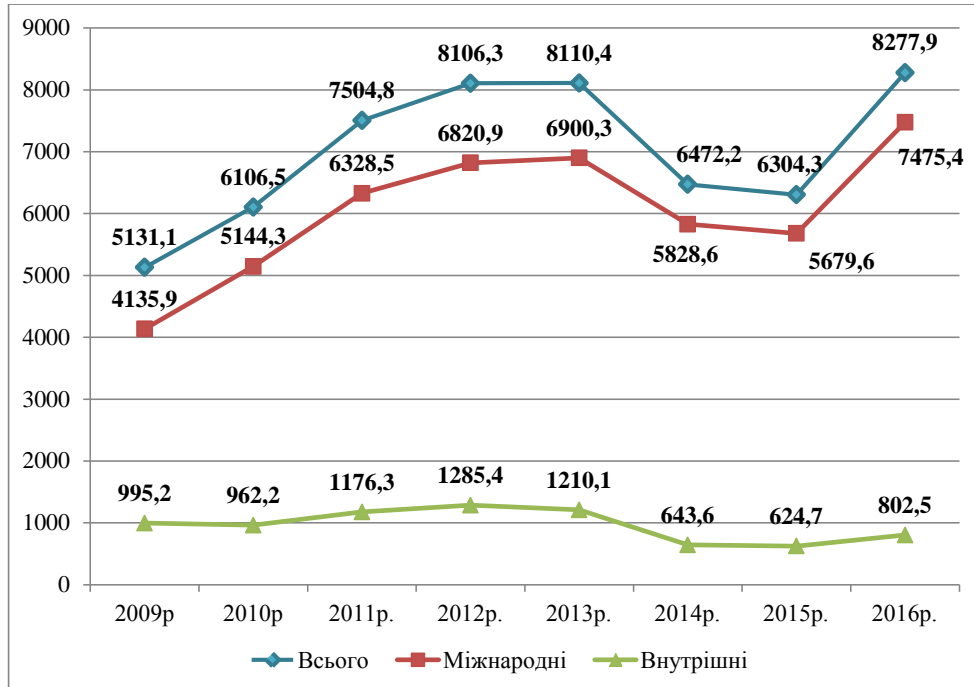


Рис. 1. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. чол.

Таблиця 2

Показники роботи аеропортів України

Динаміка пасажиропотоку аеропортів України, тис. пас.

	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
■ «Бориспіль»	5795,1	6694,21	8047,115	8478	7932	6890,44	7277,13	8650,00
■ «Київ»	12,08	29,00	469,8	861,9	1838,26	1090,02	944,10	1127,50
■ «Одеса»	650,9	707,10	824,3	907,6	1069,1	863,9	949,10	1033,56
■ «Львів»	452,3	481,90	296,9	576	700,8	585,2	570,57	738,00
■ «Харків»	196,2	243,20	308,7	501,5	605,1	437,5	373,62	599,70
■ «Дніпропетровськ»		341,43	426,532	444,15	454,98	446,79	346,01	284,91
■ «Запоріжжя»	33,96	33,38	56,9	56,78	79,84	75,4	128,10	275,42
■ Інші	96,3	60,94	162,3	147,4	39,6	44,3	78,60	156,11

рів займає аеропорт «Бориспіль». На кінець 2016 року його показник пасажиропотоку на 96,8% більший, ніж аеропорту «Запоріжжя».

У 2016 році аеропорти країни обслужили 12 928,8 тис. пасажирів, де 67% від усього обсягу перевезень здійснив аеропорт «Бориспіль» (рис. 2).



Рис. 2. Питома вага аеропортів у загальних обсягах пасажирських перевезень України у 2016 р.

Упродовж 2016 року пасажирські перевезення здійснювали 19 вітчизняних авіакомпаній, які надали свої послуги 8277 тис. пасажирів, що на 31,2% більше, ніж у 2015 році.

95% загальних обсягів пасажирських перевезень виконано 6 провідними авіакомпаніями, такими як «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕйр», «Браво» та «Атласджет Україна». Частка авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» серед них становить 72% (рис. 3).

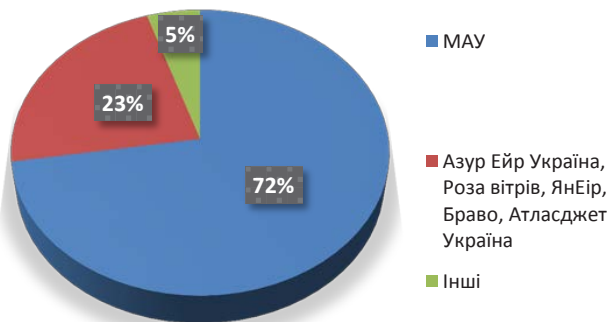


Рис. 3. Структура перевезень провідних авіакомпаній України у 2016 р.

Авіакомпанією «Міжнародні авіалінії України» забезпечено зростання обсягів пасажирських перевезень порівняно з попереднім 2015 роком на 24,9%, «Азур Ейр Україна» – на 17%, «Роза вітрів» – на 75,8%, «ЯнЕйр» – у 6,8 рази та «Атласджет Україна» – в 10,5 рази.

Позитивна динаміка, яка зафіксована у 2016 році, пов'язана насамперед із розви-

тком сектору міжнародних повітряних перевезень.

Регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній (до 42 країн світу) та 28 іноземних авіакомпаній (до 27 країн світу), у тому числі 2 нові («SprintAir» із Польщі та «AirSerbia» із Сербії). Українськими авіакомпаніями перевезено 4944,4 тис. пасажирів, іноземними – 3847,5 тис. пасажирів (зростання на 23% та 2,1% відповідно).

Регулярні внутрішні пасажирські перевезення між 9 містами України виконували 5 вітчизняних авіакомпаній, перевезено 802,5 тис. пасажирів (зростання порівняно з 2015 роком – на 29,5%).

Перевезення вантажів та пошти виконували 18 вітчизняних авіакомпаній, більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах у межах гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно з контрактами та угодами з іншими замовниками. Майже 83% загальних обсягів у 2016 році виконано ДП «Антонов», авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Еірлайнс», «Урга» та «Європа Ейр» [5].

Станом на лютий 2017 року в Україні 71 авіакомпанія мала сертифікат експлуатанта, із них 38 авіакомпаній виконують пасажирські та вантажні перевезення, 33 – це медична допомога та авіаційні роботи [5].

У травні цього року Україна отримала безвізовий режим із ЄС. Це дасть українцям змогу літати дешевше до більшої кількості країн. Введення безвізу також сприятиме появі більшого числа компаній-лоукостів. Лоукости – це авіакомпанії, які продають квитки за низькою ціною і пропонують мінімум сервісу. Такі перевізники відмовляються від багатьох послуг, які надають традиційні авіакомпанії, що і дає змогу знизити вартість перевезення.

З України наразі літають два лоукости – угорський Wizz Air і турецький Pegasus. Ціна на квитки коливається в межах 1500 гривень в один бік.

Wizz Air літає з Києва та Львова до 21 міста Європи. Авіакомпанія анонсувала розширення своєї мережі перельотів: зі Львова до Берліна (Німеччина) і з Києва до Познані і Любліна (Польща) з вартістю авіаквитків від 719 грн. і з Києва до аеропорту Франкфурт-Хан (Німеччина) з вартістю квитків від 743 грн. З української столиці лоукостер також літає до Копенгагена (Данія) – вартість квитка від 1447 грн., до Вільнюса (Литва) – від 847 грн., до

німецьких міст: Гамбурга – від 1207 грн., Ганновера – від 1447 грн., Кельна – від 967 грн., Меммінгена – від 1447 грн., Нюрнберга – від 1447 грн. До Лондона (Велика Британія) вартість квитків стартує від 847 грн., до Варшави (Польща) – від 687 грн., Будапешта (Угорщина) – від 847 грн., Братислави (Словаччина) – від 847 грн. Зі Львова можна злітати до Вроцлава – від 391 грн. [3].

Pegasus літає з України тільки до Анкари і Стамбула. Так, із Запоріжжя до Стамбула можна злітати за 760 грн., із Києва до столиці Туреччини – за 1080 грн. Із турецьких аеропортів відносно дешево можна полетіти, наприклад, до Шарм-еш-Шейха (Єгипет) – від 1263 грн., або до Тель-Авіва (Ізраїль) – від 460 грн. [2].

Поява компаній-лоукостів на ринку авіакомпаній стала стимулом до введення нових low-cost-тарифів у провідній авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України». Авіакомпанія має намір продавати в рік 500 тис. авіаквитків за концепцією low-cost.

Зараз на сайті МАУ можна купити квитки на деякі рейси за новим тарифом, які іноді вдвічі або втричі дешевші, ніж попередній бюджетний тариф «тільки ручний багаж».

Зокрема, квитки в Амстердам і назад коштують близько трьох тисяч гривень. Звичайний тариф у кілька разів дорожчий. Квитки в Париж і назад зараз доступні за ціною 4,5 тис. грн., тоді як звичайний тариф становить близько 15 тис. грн. Квитки в Гельсінкі і назад на листопад доступні за ціною близько

2,5 тис. грн. Рейс на Львів і назад можна знайти за ціною близько 800 грн. [4].

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що з початку проголошення незалежності України до сьогодні лідерську позицію на ринку авіаперевезень займає авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України».

На початок 2017 року частка МАУ становить 72% серед усіх авіакомпаній. Серед аеропортів України можна виділити аеропорт «Бориспіль», за показником пасажиропотоку він займає перше місце в рейтингу. На протязі 2016 року аеропорт «Бориспіль» обслужив 8650 тис. пасажирів, що становить 67% від всього обсягу пасажирських перевезень.

Також можна сказати, що введення безвізового режиму в Україні може спричинити зростання загального пасажиропотоку. Наскільки? Це буде залежати не тільки від введення безвізу, але і загалом від економічної та політичної ситуації в Україні. Важливим фактором є зростання купівельної спроможності населення і стабільність в економіці.

З урахуванням того, що український авіаринок останні два роки перебував у рецесії, скасування віз дасть змогу компенсувати і змінити мінус на плюс – насамперед за рахунок зростання європейського пасажиропотоку.

Отже, скасування віз, а також відновлення інтересу іноземних авіакомпаній (вихід на український авіаринок лоукостерів) дасть змогу суттєво підвищити обсяги авіаперевезень в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Новикова М.В. Сучасні тенденції діяльності авіаційної галузі України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1(80). – С. 163-167.
2. Офіційний сайт Pegasus [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.flypgs.com>
3. Офіційний сайт Wizz Air [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://wizzair.com>
4. Офіційний сайт МАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.flyuia.com>
5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.avia.gov.ua>
6. Підсумки роботи транспорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Прейгер Д. Стан і проблеми розвитку авіаційної галузі України // Економіка України. Науковий журнал Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук. – № 6(571). – К.: Преса України., 2010. – С. 4-21.
8. Сокол І., Олейникова О. Цивільна авіація України: тенденції, перспективи, пріоритети // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 28-30.

Санація підприємства як чинник його фінансової захищеності

Рудика В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Косарева І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Менькова Ю.В.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сутність реалізації санації, основною формою якої є фінансово-економічний механізм. Представлено концептуальну модель реалізації санації підприємств. Запропоновано методичні рекомендації щодо реалізації санації з урахуванням критеріїв прийняття рішення та інноваційного складника. Розкрито сутність санації за різними аспектами дослідження, серед яких виділено історичний, економічний, фінансовий, функціональний, правовий, соціальний та організаційний аспекти.

Ключові слова: санація підприємства, банкрутство, антикризове управління, механізм санації, цілі санації, функції санації.

Рудика В.І., Косарева І.П., Менькова Ю.В. САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ

В статье рассмотрена сущность реализации санации, основной формой которой является финансово-экономический механизм. Представлена концептуальная модель реализации санации предприятий. Предложены методические рекомендации по реализации санации с учетом критериев принятия решения и инновационной составляющей. Раскрыта сущность санации по различным аспектам исследования, среди которых выделены исторический, экономический, финансовый, функциональный, правовой, социальный и организационный аспекты.

Ключевые слова: санация предприятия, банкротство, антикризисное управление, механизм санации, цели санации, функции санации.

Rudyka V.I., Kosareva I.P., Menkova Yu.V. REORGANIZATION OF ENTERPRISES AS A FACTOR IN ITS FINANCIAL SECURITY

In the article the essence of the implementation of the reorganization, the main form of which is a financial-economic mechanism. Conceptual model of implementation of turnaround management. Methodical recommendations to implementation of rehabilitation against the criteria of decision-making and innovation. The essence of rehabilitation for a variety of aspects of research among which highlighted the historical, economic, financial, functional, legal, social and organizational aspects.

Keywords: reorganization of enterprises, bankruptcy, crisis management, resolution mechanism, the goal of rehabilitation, the function of rehabilitation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У складних соціально-економічних умовах господарювання вітчизняних підприємств одним із актуальних питань є формування організаційно-економічного механізму, що забезпечить оздоровлення підприємства, відновлення ефективної

системи управління і його конкурентоспроможності.

Недосконалість законодавчо закріпленого механізму оздоровлення суб'єктів господарювання та відсутність практичного досвіду успішного проведення санації породжує необхідність розроблення теоретико-методичного

забезпечення процесів управління санацією підприємства. У зв'язку з цим набуває актуальності дослідження процесів та механізмів санації як інструмента оздоровлення їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями сутності та управління санацією, вибору ефективних методів відновлення платоспроможності, створення дієвих механізмів управління займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, А.В. Череп, Т.М. Білоконь, М. Титов, І.Н. Карпунь, Т.В. Пепа, В.О. Федорова, А.Б. Кондрашихін, Дж.К. Ван Хор, И. Ансофф та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак наявність низки нерегульованих питань зумовлює потребу формування загальної концепції управління санацією підприємства, обґрунтування ефективної структури та інструментарію організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття та уточнення сутності санації шляхом визначення основних функцій і характерних ознак, що притаманні їй, та дослідження і формування організаційно-економічного механізму

управління санацією підприємства з урахуванням основних напрямів санаційної стратегії та забезпечення його ефективної реалізації в сучасних умовах.

Вклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на суттєвий вклад, який внесли вчені в теоретичні основи управління санацією, трактування цього поняття залишається досі неоднозначним, адже серед науковців існують розбіжності у формуванні його сутнісних характеристик, цілей, класифікації та засобів. Саме тому необхідно всебічно дослідити різні підходи до трактування сутності санації, що дасть змогу визначити її роль і місце в антикризовому управлінні та стане передумовою формування дієвих механізмів оздоровлення підприємств.

Санація є складним і комплексним поняттям, і його можна розглядати з різних боків – історичного, правового, фінансового, економічного, функціонального тощо. Саме тому на основі дослідження наукової літератури було визначено характерні ознаки, що притаманні поняттю санації за різними аспектами (табл. 1).

Санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздо-

Таблиця 1

Тлумачення сутності санації за різними аспектами дослідження (авторська розробка)

Аспекти дослідження	Характерні ознаки	Джерела
Історичний	походить від латинського «sanare», що означає «видужання», «оздоровлення», «лікування»	[3-5, 11, 12]
Економічний	порятунок, відновлення життєздатності суб'єкта, що перебуває у кризі	[12]
Фінансовий	сукупність заходів для усунення збитків, фінансової стабілізації підприємства та покращення його фінансового стану за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування	[12]
Функціональний	сукупність фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді	[10, 11]
Правовий	санація здійснюється під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів	[10, 12]
Соціальний	фінансове оздоровлення підприємства-боржника спрямоване на покращення соціальної безпеки окремо працівників підприємства і держави загалом	[2, 11]
Організаційний	процес оздоровлення підприємства за рахунок спільної праці фізичних та юридичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання чи силою закону здійснювати систему заходів, спрямованих на досягнення мети санації	Авторське трактування

ровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення у повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміни організаційно-правової і виробничої структури боржника.

Санація здійснюється за допомогою фінансових коштів та стосується, насамперед, фінансово-економічної системи господарського суб'єкта. Це доводить потребу створення фінансово-економічного механізму санації.

Узагальнення теоретичних доробок науковців у галузі антикризового управління да змогу сформувати систему санаційних заходів організаційно-правового, виробничо-технічного, фінансово-економічного та соціального характеру (табл. 2).

Теоретичне та законодавче обґрунтування необхідності застосування тих чи інших заходів фінансового оздоровлення має підкріплюватися відповідним механізмом їх запровадження [9, с. 122-126].

З економічної позиції механізм – це послідовність станів, процесів, які визначають певну дію, явище [14, с. 54]. Відповідно механізм санації підприємства має визначати порядок реалізації санаційних процедур, заходів та інструментів.

Під організаційно-економічним механізмом санації підприємств розуміємо систему взаємопов'язаних організаційно-економічних елементів (санаційних заходів та інструмен-

тів), нормативно-правового, методичного, інформаційного і кадрового забезпечення, спрямовану на активізацію запровадження та успішну реалізацію санації підприємств. Організаційний характер цього механізму підтверджується необхідністю формування і регулювання відносин між підприємством та іншими учасниками процесу санації.

Отже, організаційно-економічний механізм санації підприємств ґрунтується на дії суб'єктів санації (арбітражного керуючого, кредиторів, власника, керівника боржника і трудового колективу підприємства-боржника, органів державної влади) відповідно до їхніх цілей та інтересів.

Для забезпечення ефективного реалізації санації підприємств необхідне досягнення збалансованої роботи всіх основних складників її організаційно-економічного механізму (рис. 1):

1) нормативно-правового забезпечення (сукупність нормативно-правових актів, які регулюють проведення санації підприємств);

2) інформаційного забезпечення (сукупність інформаційних потоків щодо фінансово-господарської діяльності підприємства та його зв'язків із зовнішнім середовищем);

3) методичного забезпечення (сукупність методів планування, організації, контролю, аналізу, оцінки та регулювання в межах процесу санації);

4) кадрового забезпечення (підготовки кваліфікованих спеціалістів із питань санації);

Таблиця 2

Система санаційних заходів на підприємстві [6, 7]

Тип заходу	Характеристика заходу
Організаційно-правовий	Звільнення від об'єктів соціальної сфери Реорганізація підприємства Продаж частини майна боржника Надання в оренду частини основних фондів боржника Продаж підприємства
Виробничо-технічний	Модернізація та оновлення виробничих фондів Поліпшення якості виробничого процесу Перепрофілювання Закриття нерентабельних виробництв Оптимізація запасів
Соціальний	Звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні у процесі реалізації плану санації, та надання їм соціальних гарантій Зміна керівництва, залучення нових висококваліфікованих кадрів
Фінансово-економічний	Мирова угода (відстрочка, розстрочка, списання боргу) Укладання форвардних контрактів на постачання продукції Стягнення, рефінансування дебіторської заборгованості Залучення додаткових кредитів для погашення боргу та реалізації плану санації Пролонгування погашення раніше одержаних позичок Виконання зобов'язань боржника власником або третіми особами Залучення інвестора з переведенням на нього частини боргу боржника Участь держави (державне фінансування, державні кредити, субсидії, податкові пільги)

5) організаційно-економічних елементів (санацийних заходів та інструментів), реалізація яких забезпечує фінансове оздоровлення підприємств [13].

Головною метою санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності підприємств, а також формування фінансового капіталу для здійснення санацийних заходів.

Найважливішими для санації є цілі підприємства, що представлені на рис. 2. Підставою для проведення санації є наявність реальної загрози банкрутства підприємств.

Основними джерелами фінансування санації можуть бути:

- 1) власні кошти підприємств (самофінансування);
- 2) кошти кредиторів;
- 3) державні кошти,
- 4) кошти власників [12, с. 49].

Крім того, в окремих ситуаціях держава може здійснювати непрямі методи сприяння санації господарюючих суб'єктів у вигляді надання податкових пільг, створення особливих умов діяльності підприємствам.

Варто підкреслити, що сутність будь-якої економічної категорії розкривається у її функціях. На нашу думку, виділення функцій є новим підходом до визначення сутності санації і дасть змогу удосконалити понятійно-категорійний апарат цієї економічної категорії та більш точно визначити напрями оздоровлення підприємства.

Під функціями санації розуміємо зміст діяльності, напрям реалізації плану оздоровлення в організації з метою змін відповідних соціально-економічних характеристик суб'єкта господарювання на більш ефективні [8, с. 87].

Значення санації можна розглядати на макро- і мікрорівні. Саме тому функції санації доцільно, на наш погляд, розглядати з позиції макро- і мікрорівнів (рис. 3).

Так, на мікрорівні можна виокремити перерозподільну, попереджувальну (або запобіжну), функцію планування, стимулюючу та контрольну функції.

Перерозподільна функція передбачає перерозподіл фінансових ресурсів між суб'єктами санації (підприємством-боржником, кредиторами, власниками, державою (в особі органів



Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму санації [1]

вледи), працівниками, санаторами та іншими зацікавленими особами), які виникають у процесі виконання плану санації, реалізації санаційних заходів та інших процедур.

Ця функція спрямована на досягнення врегулювання заборгованостей між усіма суб'єктами економічних відносин та передбачає використання фінансових ресурсів як залучених коштів тільки на комерційних умовах (без пільг, розстрочок), причому запозичення здійснюються на ринку кредитних послуг та в держави.

Попереджувальна (запобіжна) функція санації спрямована на недопущення банкрутства і ліквідації підприємства, а всі санаційні заходи, виконувані учасниками цього процесу, носять превентивний характер.

Планування вважається головною функцією менеджменту загалом, антикризового управ-

ління зокрема і, безперечно, однією з основних функцій санації. Санаційний план є основним документом, який регламентує проведення оздоровчих заходів на підприємстві. Розробленням санаційної концепції (плану) за дорученням власників чи керівництва підприємства займаються консалтингові фірми у тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо вони є на підприємстві).

Стимулююча функція санації спрямована на сприяння активізації господарської діяльності суб'єктів підприємництва. На мікрорівні вона полягає у розробленні та використанні стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів роботи та їх високорезультативної праці. Під стимулом розуміють те, що спонукає, заохочує до певних дій того чи іншого господарюючого суб'єкта з метою отримання наперед визначеного результату. Також стимулююча

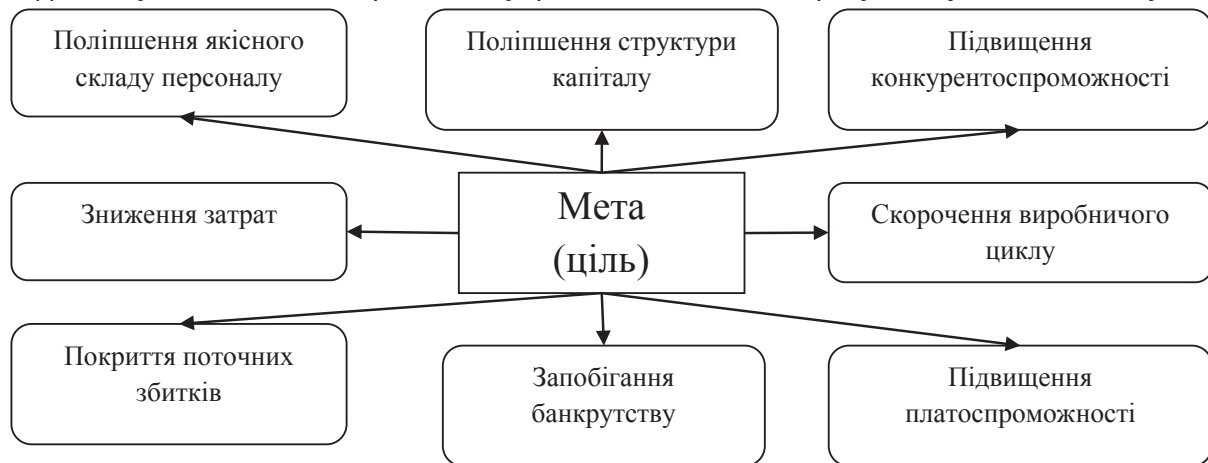


Рис. 2. Цілі санації [11, с. 105]

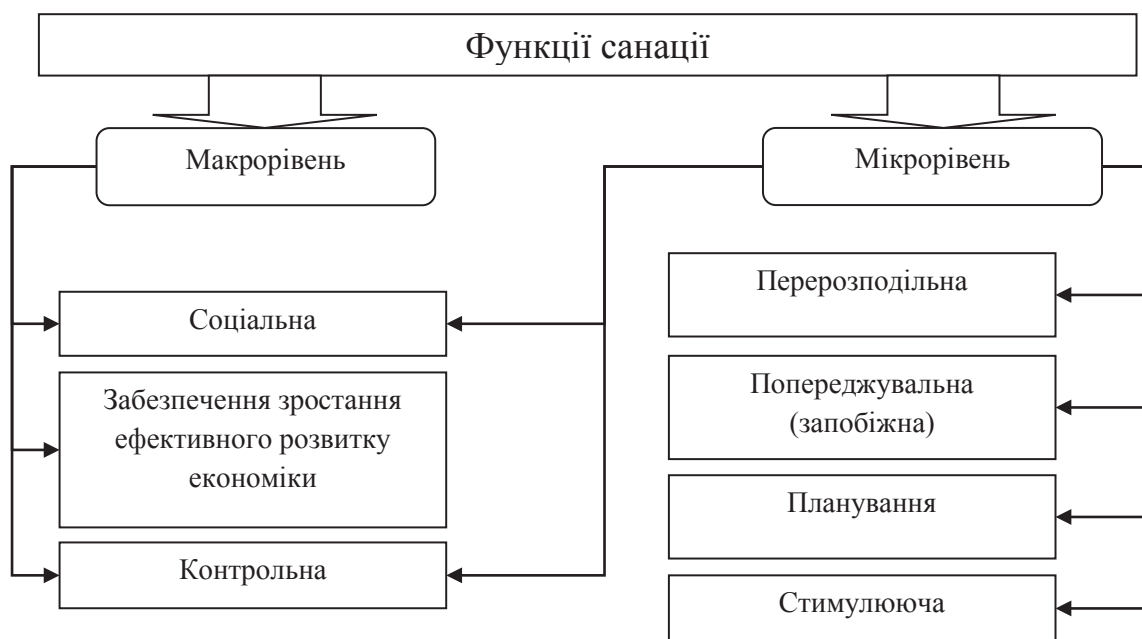


Рис. 3. Функції санації підприємств [8]

функція на підприємстві зумовлена і зацікавленістю працівників в ефективності проведення санації. Успішне оздоровлення підприємства дасть змогу зберегти робочі місця та злагоджений трудовий колектив, крім того, у процесі санації працівники зможуть отримати заборгованість із заробітної плати, а після її закінчення – мати постійний заробіток у майбутньому.

Підсумовуючи сказане, можна зазначити, що санація є важелем активізації господарства. Контрольна функція передбачає відстеження перебігу економічних процесів і дотримання суб'єктами економічних відносин господарської дисципліни з метою виявлення її правопорушників. Контрольну функцію санації можна розглядати як на мікро-, так і на макрорівні, адже вона має всеохоплюючий характер. Необхідність зовнішнього контролю за ефективністю санаційних заходів виникає у кредиторів, інвесторів, контрольних органів, держави. Внутрішній контроль є дієвим інструментом стимулювання до підвищення фінансової відповідальності та продуктивності як окремих працівників, центрів прибутковості, структурних підрозділів, так і підприємства загалом.

Крім контрольної, на макрорівні санація виконує соціальну функцію та функцію забезпечення зростання ефективного розвитку економіки. Соціальна функція санації особливо актуальна під час санації містоутворюючих підприємств, що визначають соціально значущі напрями розвитку місцевого управління та регіону. Соціальна функція на макрорівні спрямована на протистояння безробіттю через оздоровлення підприємств і, відповідно, збереження робочих місць. На мікрорівні оздоровлення підприємства буде сприяти збереженню певного рівня соціальної безпеки для кожного окремого працівника, забезпечуючи його робочим місцем та заробітною платнею. Санація на макрорівні спрямована на збереження та забезпечення господарського розвитку економічно перспективних суб'єктів підприємницької діяльності, підвищення їх адаптивності до умов ринку, оздоровлення

пріоритетних для країни галузей, функціонування яких забезпечить зростання ефективного розвитку економіки.

Підсумовуючи проведений аналіз сутності поняття санації, можна дійти висновку про те, що санація підприємства є:

1) за змістом – процесом структурних перетворень на підприємстві шляхом здійснення заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового, соціального та правового характеру;

2) за формою прояву – економіко-правовим процесом (досудовим або судовим) щодо оздоровлення підприємства шляхом упродовження комплексу заходів зацікавленими суб'єктами та органами у визначеному законодавством порядку;

3) за перспективною спрямованістю – засобом відновлення та покращення показників діяльності підприємства, його фінансового стану (платоспроможності, ліквідності, прибутковості), що приводить до зростання його ринкової вартості та конкурентоспроможності в довготривалій перспективі;

4) за зумовлюючими чинниками – способом адаптації діяльності підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування;

5) за джерелами фінансування – інвестиціями оздоровлення неспроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі й іноземних).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна відзначити, що загальною метою санації є зміна діяльності організації на більш ефективну, конкурентну, фінансово стійку, яка не залежить від позичкового капіталу.

Варто зазначити, що антикризове управління розглядає санацію як важливу процедуру, оскільки вона проводиться тільки цим типом управління. Отже, санація як елемент теорії антикризового управління є запобіжним заходом від банкрутства суб'єкта господарювання, може розглядатися як інструмент управління після попереднього аналізу та як мета антикризового управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гришова І.Ю. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – № 1, 2013. – С. 99-104.
2. Гришова О.А. Особливості регулювання соціально-трудова відносин в процесі санації підприємства / О.А. Гришова, А.О. Нацевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 214-220.

3. Карпунь І.Н. Антикризисні заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання: монографія / І.Н. Карпунь. – Львів: Магнолія-2006, 2008. – 440 с.
4. Кондрашихін А.Б. Фінансова санація і банкрутство підприємств: навч. посібник / А.Б. Кондрашихін, Т.В. Пепа, В.О. Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 446-465.
6. Ларіонова К.Л. Роль стратегічних цілей у формуванні санаційної стратегії розвитку підприємства / К.Л. Ларіонова, Т.В. Донченко // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науковопрактичної конференції «Наукові підсумки 2012 року» – м. Київ. – 2012. – С. 61-64.
7. Ларіонова К.Л. Формування складових елементів організаційноекономічного механізму управління санацією підприємства / К.Л. Ларіонова, Т.В. Донченко // Вісник ХНУ. – 2012. – Т. 2. – № 6. – С. 87-94.
8. Мартиненко В.П. Функції санації промислових підприємств / В.П. Мартиненко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 87-91.
9. Мозенко О.В. Механізм управління процесом санації підприємств-банкрутів / О.В. Мозенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 122-126.
10. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко та ін. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
11. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 412 с.
12. Титов М.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В.М. Гайворонського. – Х.: Консум, 2005. – С. 49.
13. Хома І.Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства: монографія / І.Б. Хома. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2012. – 504 с.
14. Шаблиста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шаблиста // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 53-64.

УДК 336.113.1

Комплекс санационных мероприятий убыточных машиностроительных предприятий Украины

Татар М.С.

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

В статье предложены характеристики предприятия, необходимые для обоснования проведения санации. Осуществлены оценивание и прогнозирование уровня социально-экономического развития предприятий. Разработана санационная стратегия машиностроительных предприятий. Предложены мероприятия, необходимые для реализации санационной стратегии в зависимости от класса кризиса и длительности периода убыточности предприятия.

Ключевые слова: антикризисные мероприятия, банкротство, кризис, санационная стратегия, машиностроительные предприятия, прогнозирование, управление санацией, уровень социально-экономического развития.

Tatar M.S. КОМПЛЕКС САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЗБИТКОВИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті запропоновано характеристики підприємства, необхідні для обґрунтування проведення санації. Здійснено оцінювання та прогнозування рівня соціально-економічного розвитку підприємств. Розроблено санаційну стратегію машинобудівних підприємств. Запропоновано заходи, необхідні для реалізації санаційної стратегії залежно від класу кризи і тривалості періоду збитковості підприємства.

Ключові слова: антикризові заходи, банкротство, криза, санаційна стратегія, машинобудівні підприємства, прогнозування, управління санацією, рівень соціально-економічного розвитку.

Tatar M.S. COMPLEX OF READJUSTMENT MEASURES OF UKRAINE UNPROFITABLE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The enterprise characteristics which are necessary for a decision of readjustment necessity are proposed in this article. The estimation and forecasting of social and economic development level are done. The remedial strategy is developed for engineering enterprises. The measures which are necessary for readjustment strategy realization are proposed depending on the type and duration of the crisis period of unprofitable enterprises.

Keywords: anti-crisis measures, bankruptcy, crisis, remediation strategy, machine-building enterprises, forecasting, readjustment management, social and economic development level.

Постановка проблемы в общем виде.

В последние несколько лет в связи с ухудшением общеэкономического положения в стране, ситуацией на Востоке Украины, зависимостью производства от ресурсов Российской Федерации и усугублением политического конфликта с ней, недостаточностью денежных средств для обслуживания внутренних и внешних долгов, снижением платежеспособности населения, а также рядом других проблем продолжает наблюдаться значительное количество убыточных предприятий, ряд из которых находится на грани банкротства. По данным Государственной службы статистики Украины [1] увеличилось количество предприятий, которые получили убыток практически по всем видам экономической деятельности, кроме транспорта, складского хозяйства, почтовой и курьерской

деятельности, а также деятельности в сфере административного и вспомогательного обслуживания (табл. 1).

С учетом сложившейся ситуации особенно актуальной является проблема своевременной идентификации кризисных явлений на предприятии и обоснования проведения санационных мероприятий для улучшения данной ситуации.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем антикризисного управления и санации предприятий посвящены работы таких зарубежных и отечественных ученых, как, в частности, Е. Альтман, М.М. Берест, В. Бивер, В.А. Баринов, И.А. Бланк, Т.Н. Билонь, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, Н.А. Кизим, Т.С. Клебанова, Е.М. Коротков, В.С. Пономаренко, А.В. Раевнева, Л.С. Сытник, В.А. Соколенко, О.А. Терещенко, А.Н. Тридед.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большое количество научных работ, посвященных управлению санаций, требуют дальнейшего исследования подходы к выбору сценариев санации конкретных предприятий, адаптированные к особенностям функционирования хозяйствующего субъекта.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является моделирование выбора управленческих решений

в зависимости от конкретных характеристик развития предприятия, в частности от уровня его социально-экономического развития и вероятности банкротства, а также формирование санационной стратегии и разработка санационных мероприятий для предприятий при наличии обоснованной необходимости.

Изложение основного материала исследования. С целью повышения эффективности управления предприятием и обоснованности принятия решения о реализации того

Таблица 1

Финансовые результаты предприятий до налогообложения по видам экономической деятельности [1]

Показатели	Годы			
	2015		2016	
	Предприятия, которые получили прибыль	Предприятия, которые получили убыток	Предприятия, которые получили прибыль	Предприятия, которые получили убыток
	в процентах к общему количеству предприятий			
Всего	73,7	26,3	73,4	26,6
сельское, лесное и рыбное хозяйство	88,5	11,5	87,8	12,2
промышленность	72,9	27,1	72,7	27,3
строительство	71,1	28,9	70,7	29,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	76,1	23,9	75,7	24,3
транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	70,9	29,1	71,6	28,4
временное размещение и организация питания	71,9	28,1	71,6	28,4
информация и телекоммуникации	71,0	29,0	68,8	31,2
финансовая и страховая деятельность	63,3	36,7	62,9	37,1
операции с недвижимым имуществом	60,6	39,4	60,1	39,9
профессиональная, научная и техническая деятельность	69,6	30,4	68,5	31,5
деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	69,3	30,7	70,1	29,9
образование	71,5	28,5	67,7	32,3
здравоохранение и предоставление социальной помощи	69,8	30,2	69,6	30,4
искусство, спорт, развлечения и отдых	62,6	37,4	61,5	38,5
предоставление других видов услуг	72,5	27,5	72,4	27,6

или иного управленческого решения предлагается дифференциация управленческих решений в зависимости от следующих характеристик:

- уровень социально-экономического развития (СЭР) предприятия (высокий, средний, низкий);
- прогноз уровня социально-экономического развития предприятия в следующих периодах (повышение или снижение);
- вероятность банкротства (минимальная (низкая), средняя или высокая);
- наличие чистой прибыли или убытка в отчетном периоде;
- наличие увеличения или уменьшения размера чистой прибыли в динамике;
- наличие значительного размера нераспределенной прибыли или непокрытого убытка в балансе;
- существенное увеличение или снижение валюты баланса.

Определение целесообразности принятия определенных управленческих решений на основе комплексного анализа вышеуказанных характеристик предприятия позволит повысить обоснованность и качество принимаемых управленческих решений.

Уровень СЭР предлагается оценить на основе метода интегрального таксономического оценивания [2] путем расчета интегральных рейтинговых индикаторов по локальным составляющим социально-экономического развития (D_1 – развитие производства; D_2 – кадровое развитие; D_3 – инвестиционно-инновационное развитие; D_4 – маркетинговое развитие; D_5 – финансовое развитие; D_6 – социальное развитие) и расчета общего уровня СЭР предприятий ($D = f(\{D_1\}, \{D_2\}, \{D_3\}, \{D_4\}, \{D_5\}, \{D_6\})$). Показатели, используемые для расчета локальных составляющих, представлены в работе [3]. Значение полученных интегральных показателей уровня развития изменяются от 0 до 1. Чем ближе значение показателя к 1, тем ближе объект к эталону, то есть тем выше уровень развития данного объекта.

Прогноз уровня социально-экономического развития предприятия осуществлен на основе модели Хольта [4; 5]. Полученные результаты оценивания уровня СЭР 10 машиностроительных предприятий в динамике за 5 лет (2011-2015 гг.), а также прогнозные значения общих интегральных показателей оценки уровня СЭР машиностроитель-

Таблица 2

Значения общих интегральных показателей оценки уровня СЭР (D) машиностроительных предприятий Украины в 2011-2015 гг. и прогнозные значения на 2016 и 2017 гг.

№	Предприятия	Годы						
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
П1	ПАО «ФЭД»	0,721	0,734	0,769	0,718	0,801	0,819	0,838
П2	ПАО «Харьковский машиностроительный завод «Свет шахтера»	0,748	0,728	0,527	0,358	0,452	0,339	0,266
П3	ПАО «Драгобычский машиностроительный завод»	0,433	0,415	0,423	0,366	0,497	0,497	0,511
П4	ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия»	0,311	0,271	0,212	0,204	0,179	0,133	0,1
П5	ПАО «Новокраматорский машиностроительный завод»	0,844	0,847	0,872	0,795	0,914	0,923	0,939
П6	ПАО «Коростенский машиностроительный завод»	0,401	0,396	0,540	0,501	0,611	0,668	0,718
П7	ПАО «Бериславский машиностроительный завод»	0,432	0,394	0,301	0,257	0,147	0,067	0,002
П8	ПАО «Бердичевский машиностроительный завод «Прогресс»	0,512	0,621	0,599	0,621	0,637	0,688	0,719
П9	ПАО «Гребинковский машиностроительный завод»	0,814	0,817	0,845	0,774	0,801	0,798	0,799
П10	ПАО «Белопольский машиностроительный завод»	0,178	0,171	0,175	0,142	0,108	0,093	0,076

Таблица 3

Результаты кластерного анализа предприятий

Номер кластера	Кластер № 1	Кластер № 2	Кластер № 3
Члены кластера	П1, П5, П9	П2, П3, П6, П8	П4, П7, П10
Минимальное значение	0,718	0,358	0,108
Максимальное значение	0,914	0,748	0,432
Среднее значение	0,804	0,519	0,232

Таблица 4

Ключевые факторы, позволяющие повысить уровень СЭР предприятий

Индикаторы	Ключевые факторы
Развитие производства	<ul style="list-style-type: none"> - снижение себестоимости продукции; - повышение качества продукции; - обеспечение высокого уровня фондоотдачи; - наличие развитой транспортной инфраструктуры в месте расположения предприятия; - возможность выполнения индивидуальных заказов на производство; - наличие высококачественной топливной арматуры, дешевых источников энергии; - использование инноваций в производственном процессе; - высокое качество научных исследований; - наличие прогрессивных технологий.
Финансовое развитие	<ul style="list-style-type: none"> - контроль за погашением кредиторской задолженности; - повышение коэффициента абсолютной ликвидности; - рефинансирование дебиторской задолженности.
Кадровое развитие	<ul style="list-style-type: none"> - наличие высококвалифицированных кадров, профессионалов в машиностроительной отрасли; - опыт персонала в отрасли; - наличие системы подготовки и повышения квалификации кадров в соответствии со стратегическими целями деятельности; - реализация способов стимулирования персонала; - мониторинг охраны труда и здоровья на работников.
Маркетинговое развитие	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение постоянных рынков сбыта продукции; - высокая квалификация персонала службы маркетинга; - высокое качество рекламы; - гарантийное обслуживание покупателей; - высокая скорость доставки.
Инвестиционно-инновационное развитие	<ul style="list-style-type: none"> - поиск путей привлечения иностранных инвестиций; - оптимизация дивидендной политики на предприятии для повышения заинтересованности в приобретении акций предприятия.
Социальное развитие	<ul style="list-style-type: none"> - поиск путей повышения мотивации сотрудников; - выдача оздоровительных путевок сотрудникам с заболеваниями.

Таблица 5

Результаты диагностики вероятности банкротства (фрагмент)

№ предприятия	Пятифакторная модель Альтмана (1983 г.)		Модель Таффлера и Тишоу		Модель Савицкой	
	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства
П1	Z = 3,15	не грозит	Z = 0,89	вероятности банкротства нет	Z = 9,45	низкая
...
П9	Z = 3,21	не грозит	Z = 0,77	вероятности банкротства нет	Z = 8,97	низкая
П10	Z = 0,94	грозит	Z = 0,12	высокая вероятность банкротства	Z = 1,09	высокая

Таблиця 6

Характеристика підприємств кластерів

Група (кластер)	Характеристика кластера (критерії для вибору рішень)	Підприємства	Характеристика підприємств кластера
1 кластер	1) високий рівень СЭР; 2) прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді; 3) наявність чистої прибутку в звітному періоді; 4) наявність збільшення розміру чистої прибутку в динаміці; 5) наявність значущого розміру нераспределенної прибутку; 6) суттєве збільшення валюти балансу; 7) мінімальна (низька) ймовірність банкрутства.	1) П5	1) високий рівень СЭР; прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді; мінімальна (низька) ймовірність банкрутства; збільшення валюти балансу на 307 343 тис. грн., наявність нераспределенної прибутку в кінці 2015 г. в розмірі 1 846 332 тис. грн., яка збільшилася на 591 355 тис. грн., наявність чистої прибутку в 2015 г. в розмірі 952 424 тис. грн., яка збільшилася на 598 918 тис. грн.
		2) П9	2) високий рівень СЭР; прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді; мінімальна (низька) ймовірність банкрутства; збільшення валюти балансу на 26 844 тис. грн., збільшення нераспределенної прибутку на 651 тис. грн., наявність чистої прибутку в 2015 г. яка збільшилася на 651 тис. грн.
		3) П1	3) високий рівень СЭР; прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді; мінімальна (низька) ймовірність банкрутства; збільшення валюти балансу на 234 358 тис. грн., наявність нераспределенної прибутку в кінці 2015 г. в розмірі 186 872 тис. грн., яка збільшилася на 61 447 тис. грн., наявність чистої прибутку в 2015 г. в розмірі 64 495 тис. грн., яка збільшилася на 63 122 тис. грн.
2 кластер	1) середній рівень СЭР; 2) прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді або прогноз стагнації; 3) наявність чистої прибутку в звітному періоді; 4) наявність зменшення розміру чистої прибутку в динаміці; 5) наявність незначущого розміру нераспределенної прибутку або наявність незначущого розміру непокритих збитків; 6) збільшення або незначущо зменшення валюти балансу; 7) середня ймовірність банкрутства або банкрутство можливо в майбутньому.	1) П3	1) середній рівень СЭР; прогноз підвищення рівня СЭР в наступному періоді; середня ймовірність банкрутства; зменшення валюти балансу на 2 417 тис. грн., наявність чистого збитку, який збільшився на 1 870 тис. грн., наявність нераспределенної прибутку в кінці 2014 г. в розмірі 3 300 тис. грн. і непокритого збитку в кінці 2015 г. в розмірі 949 тис. грн.
		2) П2	2) збільшення валюти балансу в динаміці на 316 534 тис. грн., значущий розмір нераспределенної прибутку, яка зменшилася на 37 947 тис. грн., наявність чистої прибутку в 2014 г. в розмірі 81 347 тис. грн., а також чистого збитку в 2015 г. в розмірі 37 948 тис. грн.
		3) П6	3) зменшення валюти балансу на 593 тис. грн., наявність непокритого збитку, який збільшився на 351 тис. грн., наявність чистого збитку, розмір якого зменшився в 2015 г. на 1 357 тис. грн. порівняно з 2014 г.
		4) П8	4) збільшення валюти балансу на 5 422 тис. грн., наявність нераспределенної прибутку, що суттєво зменшилася в динаміці на 21 952 тис. грн., наявність чистого збитку в 2015 г. в розмірі 21 952 тис. грн. і збільшення його в динаміці на 10 459 тис. грн.

3 кла- стер	1) низкий уровень СЭР; 2) прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; 3) наличие чистого убытка в отчетном периоде;	1) П4	1) низкий уровень СЭР; прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; уменьшение валюты баланса на 1 591 тыс. грн., наличие непокрытого убытка, размер которого увеличился на 4 448 тыс. грн., большой размер чистого убытка (10 230 тыс. грн. в 2015 г.), размер которого увеличился на 1 001 тыс. грн.
	4) наличие увеличения размера чистого убытка в динамике; 5) наличие значительного размера непокры- того убытка;	2) П7	2) низкий уровень СЭР; прогноз снижения уровня СЭР в следующем пери- оде; уменьшение валюты баланса на 6 578 тыс. грн., увеличение чистого убытка на 19 725 тыс. грн., увеличение непокрытого убытка на 35 310 тыс. грн., высокая вероятность банкротства
	6) существенное снижение валюты баланса; 7) максимальная (высокая) вероятность банкротства.	3) П10	3) низкий уровень СЭР; прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; уменьшение валюты баланса на 5 222 тыс. грн., увеличение чистого убытка на 3 391 тыс. грн., уве- личение непокрытого убытка на 4 987 тыс. грн., высокая вероятность банкротства.

Таблица 7

**Мероприятия, адаптированные к каждому классу ситуаций
для каждого кластера машиностроительных предприятий**

Клас- тер	Ситуация	Мероприятия, которые следует осуществлять
1 кла- стер	1) высокий уровень СЭР; 2) прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде; 3) наличие чистой прибыли в отчетном периоде; 4) наличие увеличения размера чистой прибыли в динамике; 5) наличие значительного размера нераспределенной прибыли; 6) существенное увеличение валюты баланса; 7) минимальная (низкая) вероят- ность банкротства.	– управление ценой (принятие решения об уменьшении цены на товар по сравнению с конкурентами, чтобы остаться конкурентоспо- собным); – введение политики скидок; – ускорение платежей, в том числе стимули- рование ускорения платежей скидками за пла- теж наличными при ожидаемом падении курса валюты; – изменение планов по повышению заработной платы, пересмотр тарифной сетки и штатного расписания; – реформирование системы управления персоналом и трудовой мотивации; – оптимизация финансовых вло- жений; – управление балансом; – параллель- ные кредиты.
2 кла- стер	1) средний уровень СЭР; 2) прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде или прогноз стагнации; 3) наличие чистой прибыли в отчетном периоде; 4) наличие уменьшения размера чистой прибыли в динамике; 5) наличие незначительного раз- мера нераспределенной прибыли или наличие незначительного раз- мера непокрытых убытков; 6) увеличение или незначительное уменьшение валюты баланса; 7) средняя вероятность банкрот- ства или возможное банкротство в будущем.	– сокращение расходов на маркетинговую дея- тельность (сокращение расходов на рекламу, исследование рынка и т. д.); – продажа или сдача в аренду имущества (земли, зданий, помещений, оборудования); –сокращение про- грамм повышения квалификации кадров; – отмена компенсационных и дополнительных выплат (надбавок, премий); – строгий контроль за погашением дебиторской задолженности; – выявление резервов снижения себестоимости продукции, снижение энергоемкости производ- ства; – поиск путей привлечения инвестиций.

Продолжение таблицы 7

3 кластер	<p>1) низкий уровень СЭР; 2) прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; 3) наличие чистого убытка в отчетном периоде; 4) наличие увеличения размера чистого убытка в динамике; 5) наличие значительного размера непокрытого убытка; 6) существенное снижение валюты баланса; 7) максимальная (высокая) вероятность банкротства.</p>	<p>– формирование санационной стратегии предприятия; – разработка модели и плана санации; – разработка и реализация санационных мероприятий, в частности: 1) реструктуризация предприятия; 2) перепрофилирование производства; 3) закрытие нерентабельных производств; 4) отсрочка и (или) рассрочка платежей или списание части долгов, о чем заключается мировое соглашение; 5) ликвидация дебиторской задолженности; 6) реструктуризация активов должника; 7) продажа части имущества должника; 8) обязательства инвестора о погашении долга (части долга) должника, в частности путем перевода на него долга (части долга), а также его ответственность за невыполнение взятых на себя обязательств; 9) исполнение обязательств должника собственником имущества должника и его ответственность за невыполнение взятых на себя обязательств; 10) продажа имущества должника как целостного имущественного комплекса (для негосударственных предприятий); – получение кредита для выплаты выходного пособия работникам должника, которые увольняются согласно плану санации, который возмещается в первую очередь за счет реализации имущества должника; – освобождение работников должника, которые не могут быть задействованы в процессе реализации плана санации; выходное пособие в этом случае выплачивается за счет инвестора, а при его отсутствии – за счет реализации имущества должника или за счет кредита, полученного для этой цели.</p>
-----------	---	---

ных предприятий на последующие два года (2016-2017 гг.) представлены в табл. 2.

Приведенные данные показывают, что в подавляющем большинстве рассматриваемых лет ПАО «ФЭД», ПАО «Новокраматорский машиностроительный завод» и ПАО «Гребинковский машиностроительный завод» характеризуются высоким уровнем СЭР.

Полученные значения общего уровня СЭР изменяются в диапазоне [0,108; 0,914], что свидетельствует о существенном размахе вариации в уровнях развития исследуемых предприятий. С целью дифференциации предприятий по уровню их СЭР осуществлен кластерный анализ рассматриваемых предприятий. Члены кластеров, минимальное, максимальное и среднее значения представлены в табл. 3.

Диапазоны полученных минимальных и максимальных значений демонстрируют,

что в кластер № 1 (высокий уровень) входят предприятия со значениями уровня СЭР предприятий [0,718-0,914], в кластер № 2 (средний уровень) входят предприятия со значениями уровня СЭР предприятий [0,358-0,748], в кластеру № 3 (низкий уровень) входят предприятия со значениями уровня СЭР предприятий [0,108-0,432].

Проведенный анализ СЭР машиностроительных предприятий позволил выявить основные факторы, которые дают возможность повысить уровень СЭР предприятий машиностроительной отрасли на внутреннем и внешнем рынках (табл. 4).

С целью определения предприятий, для которых необходимо проведение санации, осуществлена диагностика банкротства с использованием пятифакторной модели Альтмана (1983 г.), модели Таффлера

и Тишоу, факторной модели диагностики банкротства Савицкой [7]. Полученные результаты расчетов представлены в табл. 5.

Результаты показали, что высокая вероятность банкротства у ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия», ПАО «Бериславский машиностроительный завод», ПАО «Белопольский машиностроительный завод». Характеристика предприятий кластеров машиностроительных предприятий представлена в табл. 6.

Необходимые мероприятия, которые следует осуществлять в зависимости от возможных ситуаций развития предприятия,

представлены в табл. 7. Результаты таблицы показывают, что из 10 предприятий только 3 предприятия, согласно указанным характеристикам, требуют проведения санации.

Матрицу санационных стратегий предприятий SS_{ij} можно представить в следующем виде:

i – класс кризиса предприятия, $i = \{A, B, C\}$;
 j – длительность периода убыточности $j = \{1, 2, 3\}$.

Для учета глубины развития кризисных явлений в процессе формирования санационной стратегии используем следующую классификацию классов кризиса [9]:

1 класс – кризис для собственников предприятия, который проявляется в снижении социально-экономического развития, обусловленном снижением доходности, снижением темпов роста прибыли или появлением убытка, что не сказывается на расчетах с кредиторами;

2 класс – кризис для кредиторов, который возникает тогда, когда снижение дохода или наличие убытка приводит к недостатку средств и характеризуется частичным или несвоевременным исполнением обязательств предприятия перед кредиторами;

3 класс – кризис на предприятии, который возникает как результат существования

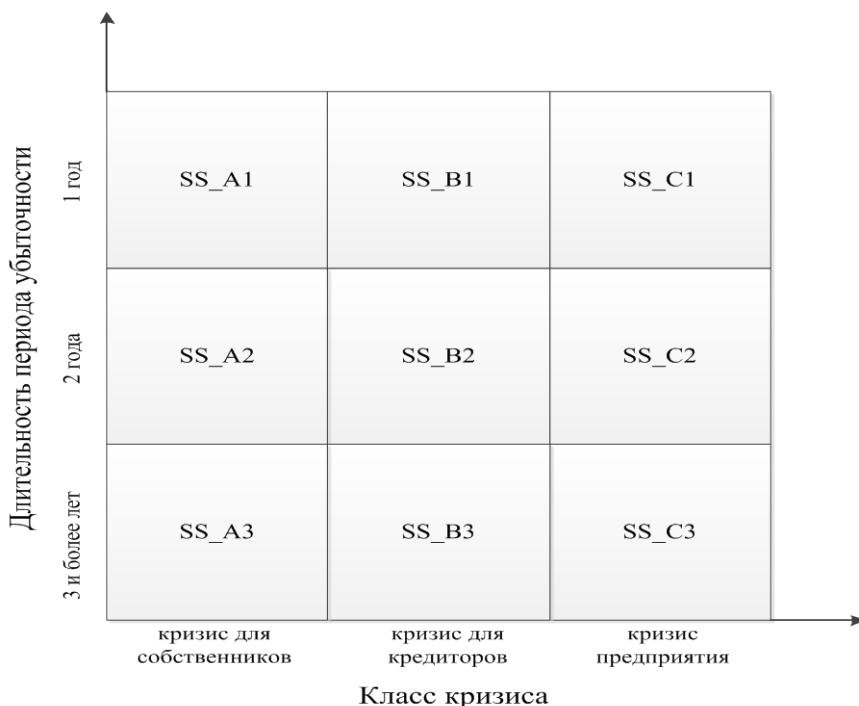


Рис. 1. Матрица ситуаций для принятия решений по управлению санацией предприятий

Таблица 8

Модель распознавания классов кризиса предприятий

Класс кризиса	Характеристика класса кризиса	Модель распознавания класса кризиса	
		Показатели прибыльности	Показатели устойчивости
Кризис для собственников предприятия	Темпы прироста финансовых результатов отрицательные, показатели ликвидности и финансовой устойчивости соответствуют нормативным	Показатели прибыльности	0
		Показатели ликвидности	1
		Показатели финансовой устойчивости	1
Кризис для кредиторов	Предприятие не способно обеспечить своевременное и полное выполнение обязательств, низкий уровень ликвидности, убыточность	Показатели прибыльности	0
		Показатели ликвидности	0
		Показатели финансовой устойчивости	1
Кризис для предприятия	Плохая финансовая устойчивость предприятия, низкий (или критический) уровень финансовой автономии, ликвидность на минимальном уровне, высокая убыточность	Показатели прибыльности	0
		Показатели ликвидности	0
		Показатели финансовой устойчивости	0

первых двух этапов и характеризует очень низкий уровень социально-экономического развития, при котором обязательства предприятия превышают его собственные средства, нарушается финансовая устойчивость предприятия, возникает реальная угроза банкротства.

Определение класса кризиса осуществляется следующим образом. Значение групп показателей прибыльности, ликвидности и устойчивости предприятия необходимо сопоставить с нормативными значениями. Если подавляющее большинство (более 2/3) показателей соответствуют нормативным значениям, то группа оценивается в целом положительно (оценка 1), если нет, то выставляется оценка 0. В табл. 8 приведены характеристика классов кризиса и модель их распознавания.

Предложенная матрица (рис. 1) позволяет учесть взаимодействие класса кризиса и длительности периода убыточности предприятия и выбрать адекватную сложившимся условиям санационную стратегию.

Анализ литературных источников по проблемам антикризисного управления и досудебной санации предприятий Украины [8; 9], а также содержание 3 кластера машиностроительных предприятий позволили предложить следующее множество типов санационных стратегий:

- стратегия восстановления эффективного функционирования (А), основное управленческое воздействие в рамках которой должно быть направлено на сферу прибыльности предприятия;

- стратегия восстановления платежеспособности (В), в рамках которой санационные

решения должны обеспечить своевременное выполнение обязательств предприятия перед внешними субъектами, соответствует классу кризиса для кредиторов;

- стратегия предотвращения банкротства (С), которая предусматривает применение санационных действий, реализуемых прежде всего в сфере управления финансовой устойчивостью и автономностью хозяйствующего субъекта, соответствует классу кризиса для предприятия [9].

Длительность периода убыточности предприятия обуславливает выбор приоритетных инструментов реализации выбранной санационной стратегии:

- если $j = 3$, то поиск внутренних резервов финансирования санационных мероприятий (санация баланса, реструктуризация активов, уменьшение исходящих денежных потоков, свертывания инвестиций и т. д.);

- если $j = 2$, то поиск оптимального соотношения между привлечением в ограниченных объемах внешних финансовых ресурсов и максимально эффективным использованием собственных источников средств (реструктуризация и пролонгация обязательств, максимизация входящих денежных потоков, рефинансирование дебиторской задолженности и др.);

- если $j = 1$, то активное привлечение внешних источников финансовых ресурсов для финансирования санационных мероприятий (санационные кредиты, финансовое оздоровление с привлечением средств на финансовом рынке, привлечение средств санаторов и инвесторов).

Определение класса кризиса предприятий третьего кластера в зависимости от соот-

Таблица 9

Определение класса кризиса предприятий третьего кластера

№ п/я	Показатели для распознавания класса кризиса	Соответствие нормативу	Класс кризиса	Длительность периода убыточности
П4	Показатели прибыльности	0	Кризис для кредиторов	3 и более лет
	Показатели ликвидности	0		
	Показатели финансовой устойчивости	1		
П7	Показатели прибыльности	0	Кризис предприятия	3 и более лет
	Показатели ликвидности	0		
	Показатели финансовой устойчивости	0		
П10	Показатели прибыльности	0	Кризис предприятия	3 и более лет
	Показатели ликвидности	0		
	Показатели финансовой устойчивости	0		

Санационные стратегии машиностроительных предприятий

№	Санационная стратегия и мероприятия по ее реализации
П4	SS_B3. Кризис для кредиторов при длительном периоде убыточности. В этой ситуации реализация стратегии восстановления платежеспособности может быть осуществлена с помощью мобилизации внутренних финансовых источников санации, к которым можно отнести реструктуризацию активов, увеличение входящих и минимизацию исходящих денежных потоков, свертывания инвестиций и т. д.
П7, П10	SS_C3. Кризис на предприятии сформировался в условиях длительного периода убыточности. Цель санационной стратегии – предотвращение банкротства – может быть достигнута через инициирование санации в рамках процедуры банкротства и финансирования санационных мероприятий с помощью финансовых ресурсов кредиторов, санаторов, других заинтересованных лиц

ветствия нормативным значениям показателей прибыльности, ликвидности и финансовой устойчивости представлено в табл. 9. Согласно полученным результатам нормативным значениям соответствуют только большая часть показателей финансовой устойчивости ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия»», что позволяет определить кризис данного предприятия как кризис для кредиторов.

Предложенные санационные стратегии убыточных машиностроительных предприятий третьего кластера, которые соответствуют классу кризиса и длительности периода убыточности, представлены в табл. 10.

Выводы из этого исследования. Таким образом, разработана санационная стратегия предприятий с выделенными характеристиками. Предложено множество типов санационных стратегий, для учета глубины развития кризисных явлений в процессе формирования санационной стратегии использована классификация классов кризиса: кризис для собственников предприятия, кризис для кредиторов и кризис на предприятии. Предложенная матрица позволяет учесть взаимодействие класса кризиса и длительности периода убыточности, а также выбрать адекватную сложившимся условиям санационную стратегию предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с пол. В.В. Иванова; науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
3. Оцінювання і прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки / [Ю.М. Бистров, О.С. Чмельова, М.С. Татар] // INFECO-2016: матеріали III міжнародної наук.-практ. конф. (28-30 квітня 2016 р.). – С. 22-25.
4. Прогнозування соціально-економічних процесів: [навчальний посібник] / [Т.С. Клебанова, В.А. Курзенев, В.М. Наумов та ін.]. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 656 с.
5. Татар М.С. Управление санацией убыточных промышленных предприятий в зависимости от уровня их развития и вероятности банкротства / М.С. Татар // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – № 11. – С. 153-159.
6. Официальный сайт Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smida.gov.ua>
7. Чібісова І.В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств / І.В. Чібісова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 22. – Ч. 2. – С. 389-394.
8. Полінкевич О.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навч. посіб.] / О.М. Полінкевич, В.П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.
9. Раєвнева О.В. Санаційна стратегія промислового підприємства: механізм формування та моделі реалізації: [монографія] / О.В. Раєвнева, М.М. Берест. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 344 с.

УДК 338.13

Маркетинг в електроенергетиці України: проблеми та перспективи

Титаренко Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті висвітлено сутність і значення енергетичного сектору, основні чинники його розвитку. Визначено проблеми розвитку маркетингу на ринку електроенергії. Розглянуто напрями подолання монополізму та розвиток конкуренції. Обґрунтовано основні напрями розвитку маркетингу в електроенергетиці.

Ключові слова: маркетинг, електроенергетика, сегментування ринку, конкуренція, маркетингове середовище.

Титаренко Л.М. МАРКЕТИНГ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье освещены сущность и значение энергетического сектора, основные факторы его развития. Определены проблемы развития маркетинга на рынке электроэнергии. Рассмотрены направления преодоления монополизма и развитие конкуренции. Обоснованы основные направления развития маркетинга в электроэнергетике.

Ключевые слова: маркетинг, электроэнергетика, сегментирование рынка, конкуренция, маркетинговая среда.

Tytarenko L.M. MARKETING IN THE ELECTRIC ENERGY OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article outlines the essence and importance of the energy sector, the main factors of its development. Some problems of development of marketing on the electricity market are determined. Directions of overcoming monopoly and development of competition on. The basic directions of development of marketing are grounded.

Keywords: marketing, electric energy, market of segmentation, competition, marketing environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна виробничо-господарська діяльність енергетичного комплексу є запорукою розвитку економіки України. Крім того, енергетика перебуває під впливом глобальної тенденції інноваційного розвитку. Специфіка електроенергетики та її продукції визначає особливості управління попитом на електроенергію. При цьому маркетинг покликаний виконувати інтегративну функцію управління, нерозривно пов'язувати попит і пропозицію на електроенергію та оптимізувати ціни. Але існує низка факторів, що стримують розвиток енергетичних підприємств, серед яких слід назвати високий рівень монополізму, відсутність належної конкуренції, жорсткі умови конкуренції на світовому ринку, зношеність основних фондів, обмеженість власних фінансових ресурсів, недостатній обсяг впроваджених інноваційних розробок. Такі обставини обумовлюють необхідність реалізації заходів, спрямованих на налагодження дієвого інноваційного механізму управління стратегічним розвитком підприємств енергетичної галузі. Досягнення останнього забезпечить

формування цілісної системи збалансованого управління, що базується на гармонізації економічних інтересів усіх зацікавлених суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз стану маркетингу енергетичного комплексу здійснено у працях вітчизняних вчених, таких як А.К. Голубченко, С.Г. Грищенко, Д.О. Деркач, В.Н. Куденко, З.С. Люльчак, Л.А. Мороз, В.Л. Мазур, І.В. Недін, В.М. Поліщук, та зарубіжних науковців, таких як Д. Амелінг, П. Баклі, П.Н. Мартенс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але питання сучасного стану економіки та тенденцій розвитку енергетичного комплексу потребують подальшого дослідження особливостей маркетингу в електроенергетиці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні розвитку маркетингу підприємства енергетичної галузі і визначенні напрямів забезпечення максимально ефективного використання можливостей маркетингу в електроенергетиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічні особливості електроенергетики

нергетики впливають на маркетингову діяльність енергокомпаній. За роки незалежності держави маркетингу не приділялося належної уваги в цій сфері з різних причин. Перш за все це монополія енергопостачальних організацій з продажу електричної і частково теплової енергії, а також монополія електроенергії як товару. Експерти пояснюють це недосконалістю чинного Закону «Про засади функціонування ринку електричної енергії України», а також тим, що модель ринку електроенергії є застарілою. Адже це система з концепцією єдиного покупця та оптового постачальника. Ринкова ціна визначається в обмеженому сегменті, ринкова конкуренція недосконала, можливості імпорту та експорту обмежені, середовище зарегульоване. Останніми роками для країни характерна регульована система перехресного субсидювання (в генерації атомної енергії та гідроелектроенергії), постачання (регульовані ціни), субсидії у виробництві з відновлюваних джерел енергії [1].

Необхідно відзначити, що сутність і цілі маркетингу – це потреби клієнтів та інтереси суспільства. Мета енергокомпанії – задоволення попиту виробництвом власного продукту, гармонізація інтересів різних груп споживачів та отримання прибутку. Але електроенергія є специфічним високотехнологічним товаром (продуктом/послугою), який важко визначити чи класифікувати в стандартних термінах, що характеризують поняття «товар». Аналітик з проблем управління Пітер Друкер зазначав, що «мета маркетингу – так добре пізнати і зрозуміти клієнта, що товар або послуга точно

личитимуть останньому і зможуть продавати самі себе» [2].

Тому маркетинг необхідно розглядати як комплексний підхід, що передбачає всебічне вивчення та прогнозування ринку, попиту та потреб споживачів. Це активна діяльність на ринку електроенергії та енергетичних послуг, підвищення конкурентоспроможності на ринку, підтримка стійкого фінансового положення, швидка адаптація до змін у зовнішньому середовищі, мінімізація ризиків під час обґрунтування інвестиційних рішень на зниження витрат.

Водночас великою є роль маркетингу в інформаційному забезпеченні управління науково-дослідницькою діяльністю енергокомпанії, що впливає на виробництво та продаж. Енергетичний маркетинг повинен орієнтуватися на мікросередовище. При цьому аналізувати, прогнозувати та управляти попитом на енергію; досліджувати суб'єктів енергетичного ринку (споживачів, конкурентів, постачальників енергії, посередників, різних контактних аудиторій – груп та організацій, що є потенційними споживачами продукції енергокомпанії). В полі зору маркетингу повинні бути розробка нових видів енергетичних послуг; формування стратегії ціноутворення на електро- та теплоенергію, послуги з енергозбереження; стимулювання збуту енергетичної продукції та послуг.

Реалізація маркетингу енергетичного підприємства суттєво залежить від маркетингового середовища (рис. 1). Макроекономічне маркетингове середовище – це сукупність факторів, що формують загальні умови діяль-

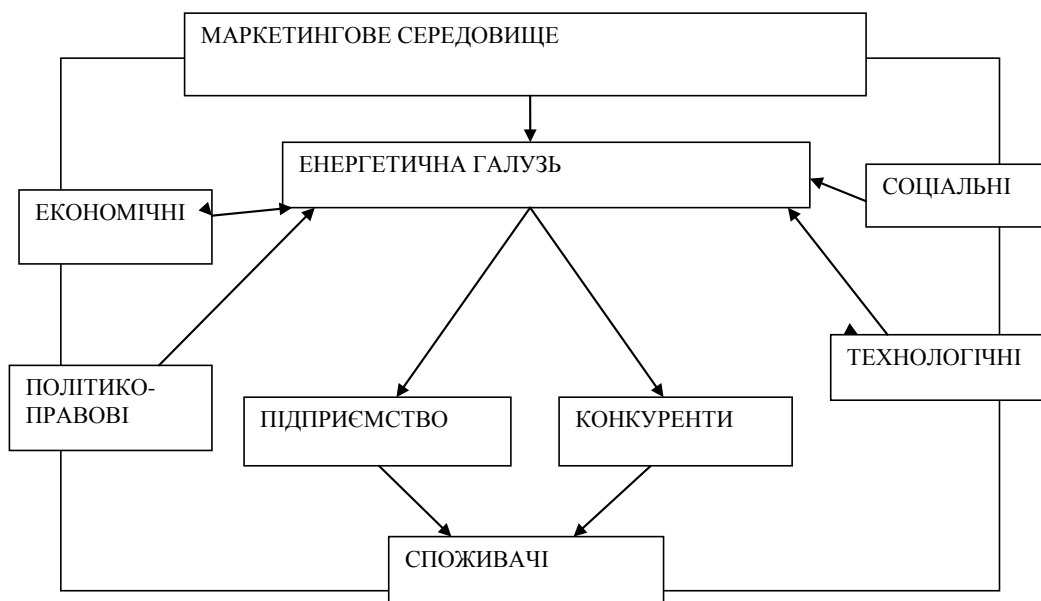


Рис. 1. Структура маркетингового середовища

ності компанії на рівні економіки країни, а саме економічні, політико-правові, соціальні, технологічні. Компанія не може їх змінити, але повинна враховувати їх значення в своїй стратегії маркетингу. Необхідність використання усіма господарськими суб'єктами в електроенергетиці маркетингового підходу викликана комерціалізацією галузі із введенням жорстких бюджетних обмежень на фінансування її розвитку; впровадженням економічних методів впливу на електровикористання; невизначеністю параметрів макроекономічного середовища.

Споживча орієнтація як важлива складова частина маркетингової орієнтації вимагає глибокого вивчення ринку, створення його нової моделі, заснованою на маркетингових дослідженнях. Так, представники енергогенеруючих компаній та частина експертів називають систему утворення тарифів в Україні непрозорою, нелогічною і ризиковою для економіки.

Протягом останніх двох років ціни на тарифи підвищувались систематично. В 2017 р. тарифи для населення на електроенергію в Україні будуть підвищені два рази протягом року. Тарифи для промислових та комунальних споживачів на електроенергію є завищеними, що спричиняє підвищення тарифів на водопостачання.

Розвиток маркетингу в електроенергетиці України зможе змінити і доповнити функції процесу управління, змістити акцент з позицій реагування на зміни в макроекономічному середовищі на попереджувальні заходи. Підприємство зможе зорієнтуватися у середовищі, що його оточує, визначити стратегічні і тактичні цілі, накреслити програму їх реалізації, а це дасть змогу енергокомпаніям краще інтегруватися у ринкові умови, створить передумови для забезпечення енергетичної безпеки у сфері електропостачання.

Процеси реформування паливно-енергетичного комплексу, що почалися в Україні, сприятимуть подоланню монополізму підприємств галузі, розвитку та впровадженню нових технологій, альтернативних варіантів електропостачання та тепlopостачання. Суттєве значення має реалізація Закону України «Про ринок електричної енергії», ухвалений Верховною Радою 13 квітня 2017 р. та підписаний Президентом України 8 червня 2017 р. [3]. Водночас розвиток внутрішньогалузевої конкуренції підприємств електроенергетики посилить конкуренцію альтернативних видів енергії та альтернативних джерел електричної і теплової енергії.

На оптовому ринку електроенергетики розвивається внутрішньогалузева конкуренція. Окрім великих виробників (ГЕС, ТЕЦ, АЕС), з'являються суб'єкти альтернативної енергетики, які пропонують свій товар на внутрішньому ринку. Крім того, великі споживачі можуть виходити на оптовий ринок. Отже, виникає конкуренція як між виробниками за постачання продукції на оптовий ринок, так і між покупцями електроенергії за постачання з оптового ринку.

Нині в Україні діють понад 100 компаній, які надають тепло українцям за рахунок альтернативної енергетики, а більшість з них визнають бюрократичні складнощі та перепони з боку підприємств традиційної теплової генерації, які почуваються монополістами. Оскільки вони володіють і теплоелектроцентралями, що працюють на газу або вугіллі, і тепломережами, до яких вони не хотіли би підключати конкурентів. Експерти відзначають, що Українська альтернативна енергетика розвивається, випереджаючи решту галузей економіки, попри бюрократичні перешкоди та недосконале законодавство, визнають це й представники цієї галузі, й посадовці. Один з ресурсів, який забезпечує цей розвиток, – більше мільярда доларів, що Україна економить упродовж року, не закуповуючи російський газ. Водночас енергетики та частина експертів визнають, що іноземні інвестори здебільшого бояться вкладати кошти у виробництво енергії з відновлювальних джерел в Україні через незрозумілі принципи утворення тарифів [4]. Збільшення незалежних постачальників на ринку енергоресурсів може позитивно впливати на формування тарифів.

Водночас для кожного підприємства важливо визначити тип ринку, на якому доцільно працювати. Тому на ринках електроенергії всі суб'єкти підприємницької діяльності повинні проводити товарну, цінову та комунікаційну політику, орієнтовану на конкретний сегмент ринку.

За суб'єктами використання оптовий ринок електроенергії може бути структурований на ринок промислових підприємств, які купують електроенергію для виробництва іншої продукції, та ринок посередників – організацій, які купують електроенергію для подальшого її перепродажу з метою отримання прибутку (енергопостачальні компанії, незалежні постачальники електроенергії).

Сегментація ринку електроенергії може бути здійснена і за географічним принципом, коли всі споживачі оптового ринку електроенергії поділені на території, де вони діють.

Нині використовується останній принцип сегментації. Доцільно застосовувати й інші змінні сегментування, зокрема величину закупленої електроенергії, участь у програмах з управління попитом на електроенергію.

Оптовий ринок, територіальний роздрібний ринок електроенергії можуть бути структуровані на сегменти за різними маркетинговими змінними. Експерти доводять, що для енергопостачальних компаній процес сегментування ринку електроенергії можна провести за певними параметрами, а саме рівнями напруги (висока, середня, низька); кліматичними і географічними умовами; зонами доби (денна, нічна, пікова); днями тижня (робочі, вихідні, святкові); порами року (зима, літо, осінь, весна); сферами використання енергії (промислові, сільськогосподарські, комунально-побутові споживачі, транспорт тощо). Останні із названих сегментів можуть поділятися за додатковими факторами, наприклад, для промислових споживачів це може бути величина приєднаної потужності; особливості технологічного процесу (неперервний, періодичний, циклічний); вимоги до надійності енергопостачання; вимоги до якості енергії; можливість та готовність взяти участь у програмах з управління попитом на енергію; обсяги і темпи зростання електроспоживання; реагування на певні стимули маркетингу [5].

Сегментування енергоринку дає можливість ефективно прогнозувати попит на товари (послуги), визначати обсяги капіталовкладення у виробництво, реконструкцію і розподіл енергії. Нині актуальним є детальний аналіз факторів значного впливу на зміну попиту на енергію і потужність, Враховуючи військові дії на сході країни та анексію Криму, вважаємо необхідним визначити характер і величину найістотніших факторів впливу, спрогнозувати їх на майбутнє.

Важливість сегментації ринку електроенергії пояснюється і тим, що електроенергетика – інфраструктурна галузь, і від того, як вона функціонуватиме, залежать не лише економічні показники, але й життя і здоров'я населення країни, можливості стабільності та безпеки суспільства. Тому на підставі виконаного прогнозу економічного і соціального розвитку території можна розробити прогноз споживання електричної енергії у регіоні та країні загалом з урахуванням потенціалу енергозбереження.

Маркетинг визначає ринкову спрямованість суб'єкта господарювання; тип продукту, що необхідно випускати на даний ринок; рівень планованого прибутку; встановлює

види і джерела необхідних ресурсів; забезпечує суспільне визнання його діяльності в більш широкому соціумі [2].

Вибір власного сегменту ринку дає можливість розвивати принципово нові економічні відносини на ринку електроенергії:

- суб'єкти матимуть можливість укласти довгострокові контракти;
- споживач зможе вибирати поставника, який сформує найбільш привабливий тарифний пакет;
- тарифи встановлюватимуться ринком, що є мотивацією до зниження ціни та покращення якості послуг;
- цілеспрямований продаж та постачання електроенергії за ринковими цінами даватимуть змогу виробникам отримати кошти на модернізацію, залучати інвестиції.

Загалом сучасний стан розвитку економіки в умовах глобалізації потребує розвитку різних ринків електроенергії для забезпечення балансу попиту та споживання електроенергії в різні проміжки часу. Це може бути ринок довгострокових контрактів; ринок короткострокових контрактів; внутрішньодобовий ринок (погодинні торги поточної доби); балансуючий ринок (фізичні зобов'язання за відхилення обсягів споживання від прогнозу); ринок допоміжних послуг (забезпечення надійної роботи енергосистеми) [4].

Електроенергію як товар неможливо поки що зберігати. Але інтереси енергетичних підприємств, їх інноваційний розвиток завжди були і залишаються пріоритетними як для України, так і для кожної країни світу. Так, Білл Гейтс зазначив, що світ потребує «шалених ідей для вирішення енергетичної проблеми» [7].

Підприємства електроенергетики з метою складання програми свого перспективного розвитку повинні вивчати попит на електроенергію загалом і по окремих сегментах ринку електроенергії (групи споживачів). Це функція маркетингових підрозділів електроенергетичних компаній. У зв'язку з цим найважливішим напрямом маркетингу в електроенергетиці є вивчення особливостей електроспоживання різних груп споживачів з метою узгодження економічних інтересів споживачів електроенергії та організацій постачальників.

Реалії сьогодення засвідчують, що групи споживачів і конкретні споживачі мають різну платоспроможність і по-різному можуть реагувати на зміну тарифів на електроенергію. Виникла необхідність переходу від моделі «єдиного покупця» до нової, ефективнішої моделі ринку електроенергії, що орієнтована

на потреби споживачів. При цьому вивчення платоспроможного попиту на електроенергію і визначення еластичності попиту посилює необхідність та актуальність маркетингу в електроенергетиці.

Висновки з цього дослідження. Адаптація підприємства електроенергетики до умов мінливого макросередовища та успішне реформування енергетичного сектору Укра-

їни вимагають глибокого вивчення ринку, заснованого на маркетинговій діяльності. Підприємства електроенергетики, прогнозуючи свою діяльність та розробляючи програми свого перспективного розвитку, повинні вивчати попит на електроенергію загалом і по окремих сегментах ринку електроенергії, адресно орієнтуватися на конкретні групи споживачів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Реформа електроенергетики України: на півшляху від монополії до вільного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.volynnews.com/news/analytics/reforma-elektroenerhetyky-ukrayiny-na-pivshliakhu-vid-monopoliyi-do-vil>
2. Друкер П.Ф. Менеджмент. Вызовы XXI века / П.Ф. Друкер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=9>
3. Українська енергетика 2017: поступова відмова від газу на користь біомаси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/28193935.html>
4. Електроенергетика. Новини галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=35086
5. Маркетинг в електроенергетиці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://necin.com.ua/marketing-energozabezpechennya/226-marketing-v-elektroenergetic-ukrayini.html>
6. Державний комітет енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://necin.com.ua/marketing-energozabezpechennya/page/3>.
7. Білл Гейтс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energyreform.uacrisis.org/billgates>

Еволюція та сучасні тенденції розвитку технологій управління фінансово-економічними процесами

Чмутова І.М.

доктор економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Андрійченко Ж.О.

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

Довгопола Ю.С.

аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті узагальнено етапи еволюції технологій управління фінансово-економічними процесами, а також встановлено, що сучасною тенденцією є перехід від спеціальних управлінських технологій до комплексних самовідтворюваних. Комплексна технологія управління фінансово-економічними процесами визначена як сукупність цілеспрямованих, ієрархічно впорядкованих, скоординованих у часі та за ресурсами, раціональних управлінських процедур, що відповідають стану зовнішнього і внутрішнього середовища економічного суб'єкта та реалізуються в межах комплексу функцій менеджменту завдяки застосуванню специфічних інструментів та методів. Виділено основні характеристики комплексних технологій управління фінансово-економічними процесами.

Ключові слова: технологія управління, технологізація, комплексна технологія, спеціальна технологія, еволюція.

Чмутова И.Н., Андрейченко Ж.О., Довгополая Ю.С. ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

В статье обобщены этапы эволюции технологий управления финансово-экономическими процессами. Выявлено, что современной тенденцией является переход от специальных управленческих технологий к комплексным самовоспроизводимым. Комплексная технология управления финансово-экономическими процессами определена как совокупность целенаправленных, иерархически упорядоченных, скоординированных во времени и по ресурсам, рациональных управленческих процедур, которые соответствуют состоянию внешней и внутренней среды экономического субъекта и реализуются в пределах комплекса функций менеджмента благодаря применению специфических инструментов и методов. Выделены основные характеристики комплексных технологий управления финансово-экономическими процессами.

Ключевые слова: технология управления, технологизация, комплексная технология, специальная технология, эволюция.

Chmutova I.M., Andriichenko Zh.O., Dovhopola Yu.S. EVOLUTION AND MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGIES FOR MANAGING FINANCIAL AND ECONOMIC PROCESSES

The stages of the evolution of technologies for managing financial and economic processes are generalized. It is revealed that the modern trend is the transition from special management technologies to complex self-reproducing ones. The integrated technology of financial and economic processes management is defined as a set of purposeful, hierarchically ordered, coordinated in time and resource efficient management procedures that correspond to the state of the external and internal environment of the economic entity and are realized within the complex of management functions through the use of specific tools and methods. The main characteristics of complex technologies for managing financial and economic processes are distinguished.

Keywords: managerial technology, technologization, integrated technology, special technology, evolution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне суспільство неможливо уявити без технологій, які проникають у всі сфери діяльності. Об'єктами технологізації

можуть виступати як системи інструментальних технічних засобів, так і соціальні, виробничі, фінансові відносини та процеси. Через призму технологізації можна розглянути всю

сукупність засобів ефективного функціонування, що використовуються суспільством. Технологізація стає засобом зниження ризиків за рахунок передбачуваності, стандартизації, підконтрольності усіх суспільних процесів.

Науковий і практичний інтерес до технологій управління обумовлений тим, що інструментарій управління стає більш складним та масштабним, виникає необхідність узгодження різних елементів управління. Також управлінські технології є важливим резервом підвищення ефективності та якості управління організацією. Сучасні керівники розглядають технології управління як дієвий інструмент, який дає змогу зорієнтувати підрозділи та співробітників на досягнення спільної мети. На думку О.П. Третьякової, технологізація управління може не тільки стати основним джерелом конкурентних переваг організації, але й, можливо, послугує імпульсом переходу менеджменту на новий рівень розвитку [1].

Технологія відіграє значну роль в еволюційному розвитку суспільства. Водночас питання зв'язку технології з економічним процесом залишається поза межами будь-якої формальної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Фундамент технологічного підходу закладено в технологічних теоріях, які було використано з позицій технічного та технологічного детермінізму під час формування концепцій суспільних наук. Загальні підходи до технологічного економічного управління викладено в працях В.А. Верби [2; 3], А.Е. Воронкової [4], А. Гершуна та М. Горського [5], Дж. Грейсона [6], О.М. Гуцалюка [7], С.Б. Довбні [8], П. Друкера [9; 10], О.В. Іванової [11; 12], Г.В. Козаченко [13], В.Я. Платова [14], Л. Стіла [15], О.П. Третьякової [1], Г. Хемела [16], В.М. Шарапова та О.В. Шарапової [17], У. Явас [18] та інших науковців. Дослідниками визначено змістовне наповнення поняття «технологія управління», роль управлінських технологій у розвитку підприємства, систематизовано сучасні технології менеджменту, а також виділено сфери їх застосування, проведено оцінку управлінських технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На цей час сформовано основні принципи, правила й вимоги до управління економікою організації, проте самі технології мають переважно описовий або фрагментарний характер. Також відсутнім є цілісне уявлення про еволюцію технологій управління фінансово-економічними процесами, про відмінні риси спеціальних

і комплексних технологій управління, про найбільш суттєві характеристики сучасних управлінських технологій, що є важливим з точки зору розроблення механізму їх впровадження у практику діяльності суб'єктів економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення етапів еволюції технологій управління фінансово-економічними процесами, визначення сучасних тенденцій їх застосування, виділення сутнісних ознак управлінських технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щодо того, коли з'явилися перші технології, досі в науковому середовищі немає спільної думки. Технологією можна назвати набори операцій, що застосовуються в будь-якій сфері. Як вважає Т.В. Стасюк [20, с. 41], термін «технологія» увів до наукового вжитку Йоганн Бекман, назвавши ним наукову дисципліну, яку читав у німецькому університеті в Геттінгені з 1772 р. Комплексне розуміння технології сформував А. Еспінос в роботі «Виникнення технології» (кінець XIX ст.), він виділив такі рівні розуміння: 1) статичне розуміння: технологія – аналітичний опис ремесел, їх класифікації; 2) динамічне: технологія – сукупність законів та причин практичної діяльності; 3) статично-динамічне: технологія як зародження, апогей та занепад сукупності практичних операцій для досягнення мети, чергування традицій та винаходів як ритму еволюції.

Первісно об'єктом технологій були матеріальні процеси, тому вони дуже тісно пов'язані з еволюцією форм суспільного виробництва й науково-технічного розвитку суспільства.

На етапі індустріального суспільства технологія розглядалася як наукова дисципліна, що розробляє й удосконалює прийоми та засоби праці (або технологічні процеси). Перетворення у суспільстві викликали зміни й у технологічних теоріях, пов'язані з домінуючою роллю інформації над матеріальною складовою суспільних процесів.

Зміщення акцентів у структурі сучасної економіки у бік пріоритету наукоємних галузей, розвитку економіки знань, інформаційних систем визначило формування нового постіндустріального суспільства. Специфічними особливостями постіндустріальної економіки є посилення ролі знань та інформації як визначального фактору результативної діяльності; поширення творчої, інтелектуальної праці; прискорення процесу технологічних трансформацій. Аналіз цивілізаційних змін, проведений у роботі [11], показує, що технологія перетворилася на базову, багато-

аспектну складову людської діяльності, стала самостійним ресурсом постіндустріальної економіки, що становить основу економічної системи. Технологія, на відміну від попередніх етапів розвитку, не виділяє як капітал будь-який традиційний фактор виробництва, а поєднує їх.

Узагальнення думок сучасних учених [4; 5; 13; 14; 21] дає змогу констатувати, що технологізація проникає не лише в економічну систему загалом, але й у сферу управління на рівні конкретних організацій. До того ж П. Друкер зазначає: «Не існує якоїсь однієї технології, яка належала б тільки якійсь одній індустрії, і що, навпаки, усі технології можуть – принаймні, теоретично – мати велике значення для будь-якої індустрії й впливати на будь-яку індустрію» [9]. Із цього випливає, що правомірно використовувати наукові розробки у галузі технологій загалом, а також у сфері

економічного і фінансового управління за умов їх адаптації до специфіки функціонування певного об'єкта.

Зачатки технологій управління економікою підприємства сформувалися у вигляді принципів управління економічними процесами, які розглядалися у філософії з позиції господарського аспекту. Пізніше А. Файоль першим почав досліджувати питання ефективного управління підприємством, виділив управління як особливий вид діяльності та визначив перелік основних функцій.

Концепція технології в організаційному середовищі з'явилася у 1960-х рр. Технологія розглядалася як інформація та засоби її зберігання, як діяльність та знання про причинно-наслідкові зв'язки, як варіабельність ресурсів і процесів пошуку. Дещо пізніше виник термін «управлінське ноу-хау», який розумівся як різноманітні управлінські практики, принципи

Основні види технологій управління економічними	визначена технологія відсутня	Технології організації виробництва	Технології організації праці	Технології виробництва	Спеціальні технології управління (персоналом, збутом, логістичні)	Лінійні технології управління	Технології управління за результатами, за відхиленнями Бюджетування Послідовно-паралельні технології управління	Бенчмаркінг Стратегічне планування CRM Аутсорсинг Збалансована система показників Контролінг Управління змінами Ключові компетенції Рейнжиніринг бізнес-процесів Сегментація споживачів Управління якістю Управління лояльністю
Характер технології	трудомістка	капіталомістка				наукоємна		
Базовий ресурс	фізична праця (особистий фактор)	капітал (речовий фактор): машини, обладнання				технологія (інтегрований фактор): інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, нанотехнології тощо		
Загальна характеристика		уведення у науковий вжиток терміна «технологія»	розширення неklasичної моделі факторів виробництва за рахунок технологічного ресурсу	виникнення поняття «технологія управління»		розвиток інформаційних, процесорних, когнітивних технологій	розвиток комплексних технологій, генерування нових технологій	
Доіндустріальний етап (до 1770 р.)		кінець XVIII ст.	1956 р.	1960-ті рр.	1970-ті рр.	1990-ті рр.	2000 рр.	Постіндустріальний етап (1980 – теп. час)

Рис. 1. Еволюція технологічних теорій в економіці

Джерело: складено на основі [1; 2; 7; 12; 19; 23]

й техніки, які використовуються менеджерами у США та Західній Європі для виконання функцій управління [22, с. 58].

Роботи П. Друкера [9; 10] паралельно з розвитком постіндустріального суспільства заклали підґрунтя для формування технологічної економічної школи. Наприкінці ХХ ст. зростання темпів зовнішніх і внутрішніх змін в організації викликало необхідність регулярно переглядати управлінські практики, оскільки реальні процеси стали суттєво відрізнятися від запланованих. На цьому етапі відбулися руйнування стереотипів управлінського мислення та перехід від школи «раціонального управління» до поведінкового. Економіка організації розглядається як відкрита система в умовах мінливості технологій та невизначеності середовища. Тому сьогодні завданнями і предметами економічної технологічної теорії є виявлення закономірностей функціонування організації та створення найбільш ефективних та економічних способів та процесів.

Етапи еволюції технологічних теорій в економіці подано на рис. 1.

Технології управління теж мають власну еволюцію. Так, спочатку управлінська технологія ототожнювалася з виробничою, що не враховувало особливостей управлінської діяльності. У подальшому було запропоновано схему структуризації управлінських робіт, яка передбачала поділ процесу управління на функції, що склалися з комплексу управлінських процедур; виникли технології цільового та процесорного управління, технології командотворення, залучення працівників до процесу управління. Згодом технологія управління набула характеру рухомої конструкції компонентів, провідним аспектом якої став когнітивний. Сьогодні пріоритети зміщуються у бік власне управлінського аспекту, спрямованого на комплексні (системні) управлінські технології, а також на генерування, самовідтворення нових управлінських технологій [1].

Орієнтація на отримання прибутку за одночасного забезпечення фінансової стійкості економічних суб'єктів сприяла тому, що базовою технологією менеджменту, що надає комплексне бачення діяльності через фінансову призму, став фінансовий менеджмент. Функції фінансового планування, фінансового аналізу і контролю згодом почали реалізовуватися через технології бюджетування, управлінського обліку, фінансового контролінгу. При цьому останній є комплексною технологією управління, спрямованою на координа-

цію взаємодії різних підсистем фінансового менеджменту та контроль їх ефективності.

Процесно-орієнтоване управління також набуває статусу найбільш використовуваних та дієвих. Процесні технології не протиставляються фінансово-орієнтованим, а доповнюють їх нефінансовими складовими, а саме відносинами з клієнтами, бізнес-процесами, персоналом. Прикладом таких технологій є збалансована система показників, завдяки якій забезпечується вимір досягнення стратегічних цілей через ключові показники ефективності.

Сучасний арсенал технологій управління налічує значну кількість їх видів залежно від ступеня централізації, порядку виконання операцій та процедур, ступеня розподілу праці, об'єктної, предметної, функціональної спрямованості, рівня автоматизації, структуризації об'єкта управління, рівня управління.

В узагальненому вигляді склад технологій, які використовуються в економічному управлінні, представлений технологіями стратегічного управління, технологіями бізнес-планування, технологіями управління маркетингом, технологіями фінансового менеджменту, технологіями управління персоналом, технологіями корпоративного управління, технологіями управління якістю, інформаційними технологіями, технологіями операційного управління, технологіями управління виробництвом, логістичними технологіями, технологіями внутрішньофірмового обліку й контролю, технологіями структурування й організації бізнес-процесів [22, с. 64-65].

Дещо інший перелік управлінських технологій визначила консалтингова компанія «Bain & Company» [24], яка провела п'ятнадцяте опитування більше 13 000 компаній із 70 країн світу в Північній Америці, Європі, Азії, Африці, Середньому Сході, Латинській Америці (рис. 2). Згідно з результатами опитування найбільш використовуваними управлінськими технологіями у світі є управління взаєминами з клієнтами, бенчмаркінг, опитування щодо залучення співробітників, стратегічне планування, аутсорсинг, збалансована система показників, формування місії й візії, причому в 2015 р. очікувалося значне зростання проценту їх використання.

Стосовно застосування управлінських технологій у вітчизняній практиці у роботі [3] зазначається, що у 2008-2009 рр. їх використовувала незначна кількість компаній, при цьому першою в рейтингу популярності є концепція бюджетування, що підтверджує надмірне фокусування менеджерів українських

компаній на проблемах переважно тактичного (на протигагу стратегічному) характеру.

Опитування керівників і топ-менеджерів понад 300 українських підприємств упродовж 2012-2013 рр., результати якого представлені в роботі [2], показало, що вітчизняні компанії сьогодні більш активно застосовують інструменти стратегічного менеджменту. Високий рівень використання мають інструменти управління взаємовідносинами з клієнтами (66,7% респондентів) і технології бюджетування (70,6%). Це свідчить про активний пошук вітчизняним менеджментом методів адаптації підприємств, виявлення нових джерел для отримання конкурентних переваг і напрямів розвитку українського бізнесу.

Водночас підприємства недостатньо застосовують управлінські технології інноваційного

менеджменту. Зокрема, тільки 39% респондентів визнають, що на їх підприємствах існує управління інноваціями, 31% – бенчмаркінг, 32% – управління знаннями, 22,5% – управління змінами, 21% – сценарне планування. За умов турбулентних змін зовнішнього і внутрішнього середовища актуалізуються завдання розробки і впровадження управлінських технологій, що вимагає постійного проведення бенчмаркінгу, сценарного планування і системного управління змінами [2, с. 154-155].

Таким чином, аналіз застосування технологій управління в економіці та фінансах свідчить про те, що сьогодні пріоритети зміщуються в напрямі переходу від спеціальних управлінських технологій до комплексних самовідтворюваних.

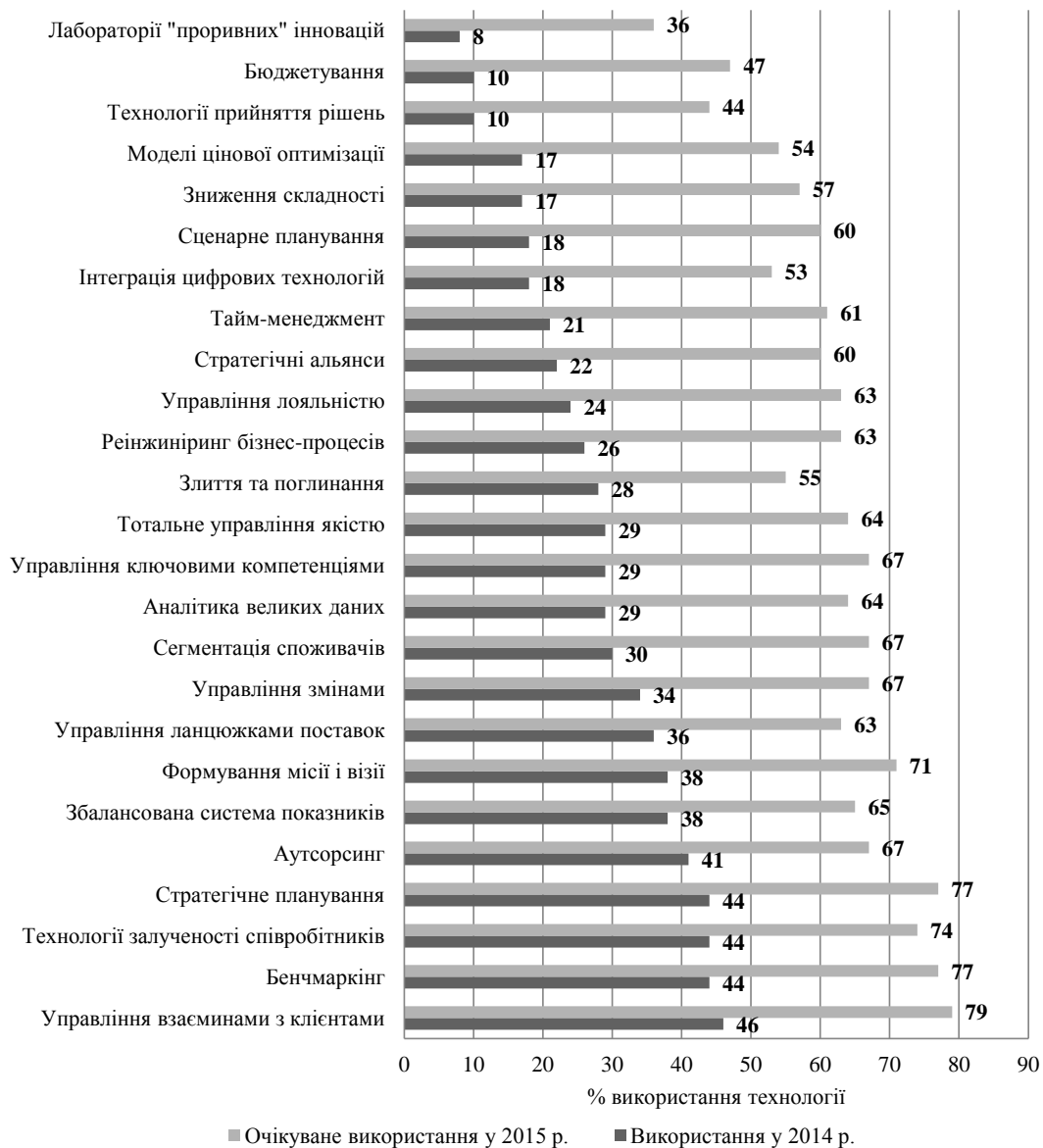


Рис. 2. Використання управлінських технологій у світі
Джерело: складено на основі [24]

Виходячи із загального визначення технології управління, поданому у роботі [25], можна сформулювати визначення комплексної технології управління фінансово-економічними процесами як сукупності цілеспрямованих, ієрархічно впорядкованих, скоординованих у часі та за ресурсами, раціональних управлінських процедур, що відповідають стану зовнішнього і внутрішнього середовища економічного суб'єкта та реалізуються в межах комплексу функцій менеджменту завдяки застосуванню специфічних інструментів та методів. Комплексна технологія управління фінансово-економічними процесами відрізняється від спеціальних технологій такими особливостями: 1) стратегічна спрямованість; 2) розгалужений склад процедур; 3) залежність змісту управлінських процедур від фази розвитку економічного суб'єкта; 4) охоплення декількох функцій менеджменту; 5) вимоги щодо високої компетентності персоналу для використання комплексної технології.

Сутність комплексних технологій управління фінансово-економічними процесами виявляється у їх характеристиках, які узагальнені на основі [1; 3; 18; 19; 25]:

1) динамізм – технологія управління фінансово-економічними процесами відображає виконання будь-яких процесів, рухів, дій;

2) цільова спрямованість – процедури та операції технології управління фінансово-економічними процесами підпорядковані загальній меті;

3) результативність – технологія управління фінансово-економічними процесами чітко визначає результат діяльності;

4) впорядкованість у часі й просторі процедур і операцій, що складають технологію управління фінансово-економічними процесами;

5) подільність – будь-яка технологія управління фінансово-економічними процесами може бути розчленована на внутрішньо пов'язані між собою етапи, фази, процедури, операції;

6) однозначність та регламентованість виконання процедур і операцій, які складають технологію управління фінансово-економічними процесами, що є вирішальною умовою досягнення результатів відповідно до поставленої мети;

7) забезпечення координації й синхронізації етапів, стадій, процедур у межах технології управління фінансово-економічними процесами;

8) орієнтація на досягнення високої якості управління;

9) раціональність – технологія управління фінансово-економічними процесами сприяє раціональному розподілу та використанню фінансових ресурсів;

10) унікальність, яка відображає залежність технології управління фінансово-економічними процесами від системи цінностей, цілей і кваліфікації суб'єкта управління; властивість унікальності виявляється в тому, що однакові технології у кожній конкретній організації можуть наповнюватися власними процедурами, інструментами та методами управління;

11) інтелектуальний характер технології управління фінансово-економічними процесами;

12) взаємозамінність інструментів впливу й паралельність їх застосування стосовно одного об'єкта;

13) залежність технології управління фінансово-економічними процесами від компетентності персоналу, який її використовує;

14) варіативність, гнучкість – технологія управління фінансово-економічними процесами є рухомою конструкцією компонентів, яка може змінюватись залежно від досягнутих результатів;

15) отримання синергійного ефекту від комплексного та системного підходу до виконання процедур і операцій;

16) масовість – технологія управління фінансово-економічними процесами робить мету серійно досяжною;

17) збалансованість, яка базується на таких категоріях, як сумірність, домірність, рівновага, узгодженість, раціональне співвідношення взаємопов'язаних частин, стан оптимального балансу між складовими; з одного боку, збалансованість технології управління фінансово-економічними процесами передбачає узгоджений динамізм її складових, підпорядкований розвитку організації як цілісної системи, а з іншого боку, технологія управління фінансово-економічними процесами спрямована на дотримання балансу цілей та фінансових ресурсів, інтересів зацікавлених сторін, цілей усіх рівнів управління між собою, загальних цілей організації та особистих цілей працівників;

18) адаптивність – технологія управління фінансово-економічними процесами забезпечує оперативне реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, своєчасне виявлення проблем та їх запобігання;

19) інноваційна спрямованість – технологія управління фінансово-економічними процесами сприяє розробленню та при-

йняттю інноваційних рішень стосовно розвитку організації.

Виділення наведених вище характеристик дасть змогу врахувати їх у процесі формування системи технологій управління фінансово-економічними процесами для конкретної організації, розробити відповідні процедури й здійснити вибір доцільних інструментів їх реалізації.

Висновки з цього дослідження. Узагальнення етапів еволюції технологій показало, що вони перетворилися на самостійний ресурс, що є основою економічної системи. Розвиток технологій управління фінансово-економічними процесами обумовлений тим, що інструментарій управління став більш складним та масштабним, виникла необхідність узгодження різних елементів управління. Аналіз тенденцій технологізації управління довів, що сьогодні пріоритети зміщуються в напрямі переходу від спеціальних управлінських технологій до комплексних самовідтворюваних. Це обумовлено тим, що наявність широкого спектру відокремлених і часом різноспрямованих технологій спеціального управління фінансово-економічними процесами може викликати негативний ефект роз'єднаності, відсутності координації і узгодженості управлінських дій. Спеціалізація заважає цілісному баченню завдань і проблем організації, може спричинити протиріччя,

конфлікти, недостатню результативність діяльності. Комплексна технологія управління фінансово-економічними процесами відрізняється від спеціальних технологій такими особливостями: 1) стратегічна спрямованість; 2) розгалужений склад процедур; 3) залежність змісту управлінських процедур від фази розвитку економічного суб'єкта; 4) охоплення декількох функцій менеджменту; 5) вимоги щодо високої компетентності персоналу для використання комплексної технології. Основними характеристиками комплексних технологій управління фінансово-економічними процесами є динамізм, цільова спрямованість, результативність, впорядкованість у часі й просторі процедур і операцій, подільність, регламентованість, забезпечення координації й синхронізації процедур, орієнтація на досягнення високої якості управління, раціональність, унікальність, інтелектуальний характер, взаємозамінність інструментів впливу, залежність технології управління від компетентності персоналу, який її використовує, варіативність, збалансованість, адаптивність, інноваційна спрямованість.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на обґрунтування процедури конструювання комплексної технології управління фінансово-економічними процесами та узгодження її складових.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Третьякова Е.П. Генезис представлений о сущности технологий управления / Е.П. Третьякова // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 4(12). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/tretyakova.pdf>
2. Верба В.А. Еволюція управлінських технологій як віддзеркалення проблематики та завдань розвитку підприємств / В.А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 148-156.
3. Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 52-59.
4. Современные технологии управления промышленным предприятием: [монография] / [А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Рамазанов, Л.Е. Хлапенков]. – К.: Либра, 2007. – 256 с.
5. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: ООО «МАГ КОНСАЛТИНГ», 2005. – 416 с.
6. Грэйсон-мл. Дж.К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж.К. Грэйсон-мл., К. О'Делл; пер. с англ.; предисл. Б.З. Мильнер. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
7. Гуцалюк О.М. Особливості розвитку технологій управління діяльністю підприємства / О.М. Гуцалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 20. – Ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 147-151.
8. Систематизація сучасних технологій менеджменту та обґрунтування напрямків їх розвитку / [С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, О.О. Письменна] // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1(148). – С. 179-182.
9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 288 с.
10. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М.В. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.

11. Иванова Е.В. Технологическая модернизация российской экономики: теоретико-методологические аспекты: [монография] / Е.В. Иванова. – М.: Изд-во ВЗФЭИ, 2009. – 170 с.
12. Иванова Е.В. Технология и ее роль в эволюционном развитии общества / Е.В. Иванова // Вестник Челябинского государственного университета. Сер. Экономика. – 2009. – № 9(147). – Вып. 20. – С. 42-45.
13. Технології управління сучасним промисловим підприємством: [монографія] / [Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Г.О. Надьон та ін.]; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ: Промдрук, 2013. – 390 с.
14. Платов В.Я. Современные управленческие технологии / В.Я. Платов. – М.: Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ; изд-во «Дело», 2006. – 383 с.
15. Steele L.W. Managing technology: The strategic view / L.W. Steele. – New York: St. Louis; McGraw-Hill Company, 1989. – 384 p.
16. Стратегическая гибкость / [Г. Хэмел, К.К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил]; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
17. Шарапов В.М. Технологии управления. Практический менеджмент: [монография] / В.М. Шарапов, Е.В. Шарапова. – Черкассы: ЧГТУ, 2005. – 563 с.
18. Yavas U. The efficacy of U. S. business education in the transfer of management technology – the case of Saudi Arabia / U. Yavas // Journal of Education for Business. – 1998. – Vol. 74. – № 1. – P. 50-53.
19. Технологизация – путь совершенствования управления предприятием / [В.И. Пирогов, С.К. Завьялов, Г.Р. Мукушев] // ЭКО. – 2007. – № 5. – С. 130-149.
20. Стасюк Т.В. Концептуалізація термінопоняття «технологія» в діахронічній та синхронічній перспективі / Т.В. Стасюк // Науковий вісник кафедри Юнеско КНЛУ. Серія: Філологія. Педагогіка. Психологія. – 2014. – Вип. 28. – С. 39-45.
21. Харитонов В.А. Технологии современного менеджмента / В.А. Харитонов, А.А. Белых; под науч. ред. В.А. Харитонova. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2007. – 190 с.
22. Софронова О.Б. Адаптация зарубежных технологий управления в российских компаниях / О.Б. Софронова // Вестник СПбГУ, Сер. 8. – 2005. – Вып. 2 (№ 16). – С. 57-72.
23. Піддубна Л.І. «Технологізація» конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 5-11.
24. Management Tools & Trends 2015 / Bain & Company, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2015.aspx>
25. ЧмUTOва І.М. Сутність технології управління та її ключові ознаки / І.М. ЧмUTOва // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. Серія «Економіка». – Вип. 710-711. – Чернівці: ЧНУ, 2014. – С. 70-75.

Інтелектуальна власність як фундамент інноваційної моделі розвитку підприємства

Чугрій Г.А.

головний фахівець сектору інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності
Донецької державної сільськогосподарської
дослідної станції НААН України

Чугрій Н.А.

науковий співробітник сектору інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності
Донецької державної сільськогосподарської
дослідної станції НААН України

У статті розкрито сутність інтелектуальної власності як економічної категорії. Розглянуто тенденції процесів надходження заявок на винаходи, корисні моделі, знаки для товарів і послуг та отримання охоронних документів на них. Досліджено концептуальні основи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності як одного з головних чинників перетворення результатів інтелектуальної діяльності на прибуток.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний продукт, комерціалізація, впровадження інновацій, життєвий цикл.

Чугрій А.А., Чугрій Н.А. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФУНДАМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность интеллектуальной собственности как экономической категории. Рассмотрены тенденции процессов поступления заявок на изобретения, полезные модели, знаки для товаров и услуг и получение охранных документов на них. Исследованы концептуальные основы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как одного из главных факторов преобразования результатов интеллектуальной деятельности на прибыль.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный продукт, коммерциализация, внедрение инноваций, жизненный цикл.

Chugrii H.A., Chugrii N.A. INTELLECTUAL PROPERTY AS THE FOUNDATION OF THE INNOVATIVE MODEL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article describes the essence of intellectual property as an economic category. The tendencies of processes of receipt of applications for inventions, utility models, signs for goods and services, and receipt of security documents on them are considered. The conceptual bases of commercialization of objects of intellectual property right as one of the main factors of economy of transformation of results of intellectual activity into profit are investigated.

Keywords: intellectual property, intellectual product, commercialization, introduction of innovations, life cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає інтелектуальна власність. На сучасному етапі економічного розвитку провідні країни розглядають інтелектуальну власність як одну з головних складників національного багатства. У міру просування економіки до більш наукоємної моделі розвитку інтелектуальна власність стає одним з основних активів. Характерно, що чим успішніше працює підприємство, тим вище частка інтелектуальної власності в структурі його активів.

Складність економічної природи інтелектуальної власності, постійний динамічний

розвиток її об'єктів та механізму комерціалізації привертають значну увагу науковців та практиків, перетворюючи дослідження цього феномену в одну з найактуальніших економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями теоретичних і практичних аспектів управління інтелектуальною власністю та розробленням нових підходів до вирішення ключових проблем займалися багато українських та зарубіжних науковців, таких як В.Д. Базилевич, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.Д. Дюндін, М.М. Ксенофонтова, Л.Г. Олейнікова, Л.І. Курило, О.Г. Шпикуляк, Е.Н. Брукінг, Т.А. Стюарт, В.М. Коен [1-5]. Однак проблеми

економічної сутності об'єктів інтелектуальної власності, їх класифікації та ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів залишаються недостатньо розкритими й закріплені на законодавчому рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування провідної ролі інтелектуальної власності як фактору економічного зростання, визначення перспективних напрямів розвитку інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна модель розвитку ґрунтується на ефективному використанні інтелектуального потенціалу, широкомасштабному впровадженні в господарський обіг продуктів інтелектуальної праці, різкому зростанні масштабів обороту інтелектуальної власності, цілеспрямованому та системному відтворенні наукомістких галузей, які формують ядро новітнього технологічного укладу. Це має безпосереднє значення для національної економіки [1]. На відміну від розвинених країн вітчизняна інноваційна система поки що не відповідає вимогам сьогодення. Вона характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних та соціально-ціннісних аспектів і механізмів інноваційної діяльності [1].

У сучасному суспільстві знання перетворюються на рушійну силу інноваційного розвитку суспільства, творча розумова активність набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності, а проблеми стимулювання та захисту інтелектуальної власності стають першочерговими як для окремих держав, так і для світової спільноти у цілому.

Згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу України, до об'єктів права інтелектуальної власності належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [6].

Як видно з переліку, не існує якогось чітко визначеного числа чи категорій об'єктів, які б належали до інтелектуальної власності. Це пов'язано з тим, що процес розвитку науки, техніки, мистецтва не може мати завершаль-

ного характеру, отже, постійно розширюється коло об'єктів, що підпадають під визначення «інтелектуальна власність». Єдиним, що об'єднує різні види об'єктів інтелектуальної власності, є те, що всі вони належать до результатів творчої діяльності людини.

В.Д. Базилевич відзначає, що продукти інтелектуальної діяльності все більш чітко набувають рис товару, проте товару специфічного. До поняття інтелектуальної власності неможливо застосувати класичну матеріально-правову тріаду: володіння, користування, розпорядження [1]. Володіння означає господарське панування власника над предметом володіння; користування – це можливості отримання від речей корисні якості шляхом їх виробничого й особистого застосування; розпорядження означає здійснення відносно об'єкта володіння правових дій, що вирішують у подальшому сферу використання: продаж, надання в оренду, обмін, застава [5, с. 86-87].

Як зазначає Л.І. Курило, об'єктом інтелектуальної власності є ідеальний продукт, якому властиві нематеріальні якості, але який відображено на матеріальному носії. Об'єкти інтелектуальної власності необмежені у просторі й можуть бути використані будь-якою кількістю осіб. Необмеженість у часі і просторі впливає на невіддільність деяких об'єктів інтелектуальної власності [5, с. 88].

Розглянемо детальніше деякі об'єкти інтелектуальної власності як значний складник вартості інноваційно орієнтованих підприємств (табл. 1).

Аналіз робіт різних науковців дав змогу встановити, що об'єкти інтелектуальної власності можуть розглядатися як потенційні джерела збільшення конкурентоспроможності компанії за таких умов:

- необхідність правової охорони основних технологій і методів підприємництва, що збагачують товари й послуги доданою вартістю, а це, своєю чергою, сприятиме успіху в конкурентній боротьбі;
- забезпечення популярності товарних знаків, що сприяє більш успішному просуванню товарів і послуг до споживачів;
- перетворення технологій у технічні регламенти з резервуванням прав фірми на подальше прибуткове підприємництво;
- забезпечення патентної чистоти розробок за допомогою побудови патентної матриці, що знижує ризики відповідальності за правопорушення [1].

Аналізуючи погляд українських учених стосовно визначення економічної сутності інте-

лектуальної власності, слід відзначити, що специфічний актив розглядається як товар і як капітал. На думку Л.Г. Олейнікової, як товар інтелектуальну власність потрібно розглядати як нематеріальний актив, який використовується в господарській діяльності і може бути швидко відтворений і розповсюджений. Як товар, інтелектуальна власність існує в потенційно необмеженій кількості, але має потенційно обмежений попит. Як капітал інтелектуальна власність є ресурсом, який об'єднує знання, досвід, інформацію, які можна раціонально використовувати для отримання максимально високого прибутку, досягнення конкурентних позицій на ринку і можливості впливати на ринкову кон'юнктуру. Своєю чергою, вона є нематеріальним ресурсом, який забезпечує виробництво, зменшуючи вміст і використання натурально-речових факторів у процесі виробництва [4].

Аналіз результатів роботи у сфері правової охорони інтелектуальної власності в Україні за останні роки свідчить, що активність вітчизняних винахідників, авторів промислових зразків і корисних моделей залишається стабільно високою (рис. 1).

У 2016 р. до «Укрпатенту» надійшло понад 51,5 тис. заявок на об'єкти промислової власності, з них близько 4,1 тис. заявок – на винаходи, більше 9,5 тис. – на корисні моделі та 2,3 тис. – на промислові зразки, понад 35,6 тис. – на знаки для товарів і послуг, з яких майже 29,6 тис. заявок – за національною процедурою [7].

Слід відзначити, що за легкістю реєстрації об'єктів права інтелектуальної власності українська система інтелектуальної власності є жорсткою, а за ступенем захисту наявних прав – слабкою. Така ситуація абсолютно неприпустима для держави, для якої жит-

Таблиця 1

Характеристика основних об'єктів права інтелектуальної власності

ОПІВ	Об'єкт правової охорони	Критерій охороноспроможності	Охоронний документ	Термін дії виняткових майнових прав на об'єкт
Об'єкт авторського права	Літературні, наукові та мистецькі твори; комп'ютерні програми і бази даних	Оригінальність	Авторське свідоцтво	Протягом життя автора + 70 років після його смерті
Ноу-хау	Відомості технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру	Оригінальність Господарська придатність Конфіденційність	Не передбачено	Безстроково
Винахід	Продукт, процес, нове застосування існуючого продукту або процесу	Новизна Винахідницький рівень Промислова придатність	Патент	20 років
Корисна модель		Новизна Промислова придатність	Патент	10 років
Промисловий зразок	Результат творчої діяльності в галузі художнього конструювання	Новизна	Патент	15 років
Селекційне досягнення	Сорт рослин, порода тварин	Новизна Однорідність Стабільність Вирізняльність Господарська придатність	Патент	30 років (для дерев та винограду – 35 років)
Торговий знак	Позначення, призначене та придатне для вирізнення товарів і послуг однієї особи від товарів і послуг інших осіб	Оригінальність	Свідоцтво	10 років (з правом неодноразового продовження)
Фірмове найменування	Позначення, що слугує для розпізнання підприємства, виділення його серед інших	Оригінальність	Свідоцтво	Протягом часу існування суб'єкта господарювання

Джерело: складено на основі [3]

тевою необхідністю є втілення інноваційної моделі економічного зростання.

В Україні більшість об'єктів інтелектуальної власності створюється в університетах і наукових установах. На рис. 2 показано принципову схему руху від інноваційної ідеї до реалізації інноваційної продукції на ринку. Дослідження та розроблення об'єктів інтелектуальної власності проводяться науковою

установою згідно з тематикою наукових досліджень. Наступним етапом є виробництво та впровадження інтелектуального об'єкта у господарську діяльність підприємства.

На етапі трансферу інновацій також здійснюється виробництво продукції за допомогою відповідного об'єкта інтелектуальної власності (наприклад, інтелектуальний об'єкт – сорт рослин, захищений патентом;

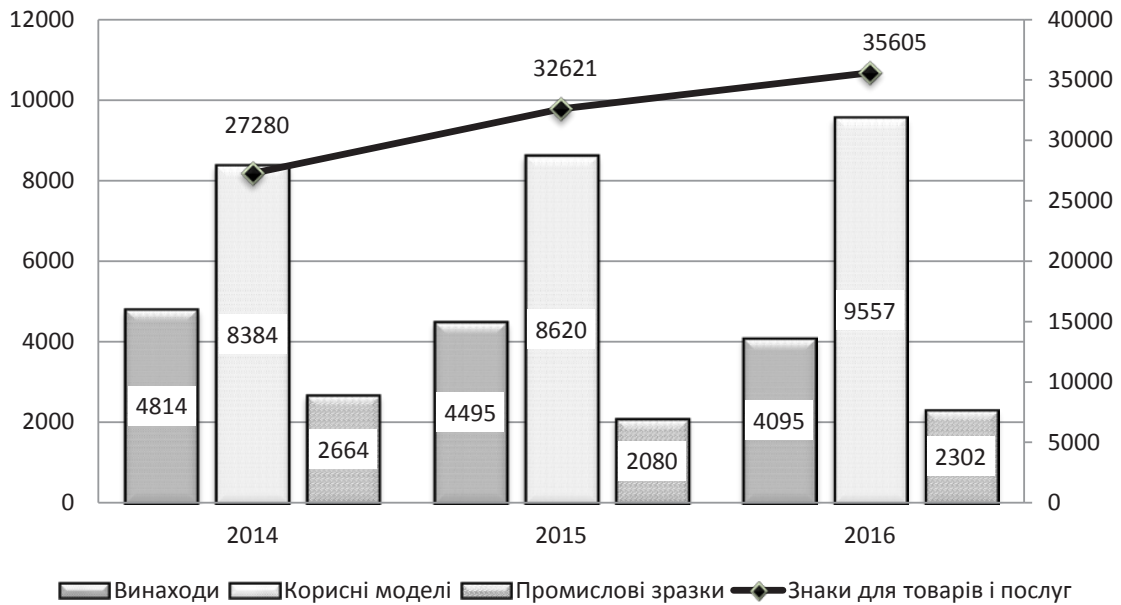


Рис. 1. Надходження заявок на об'єкти промислової власності в 2016 р.

Джерело: складено на основі [7]

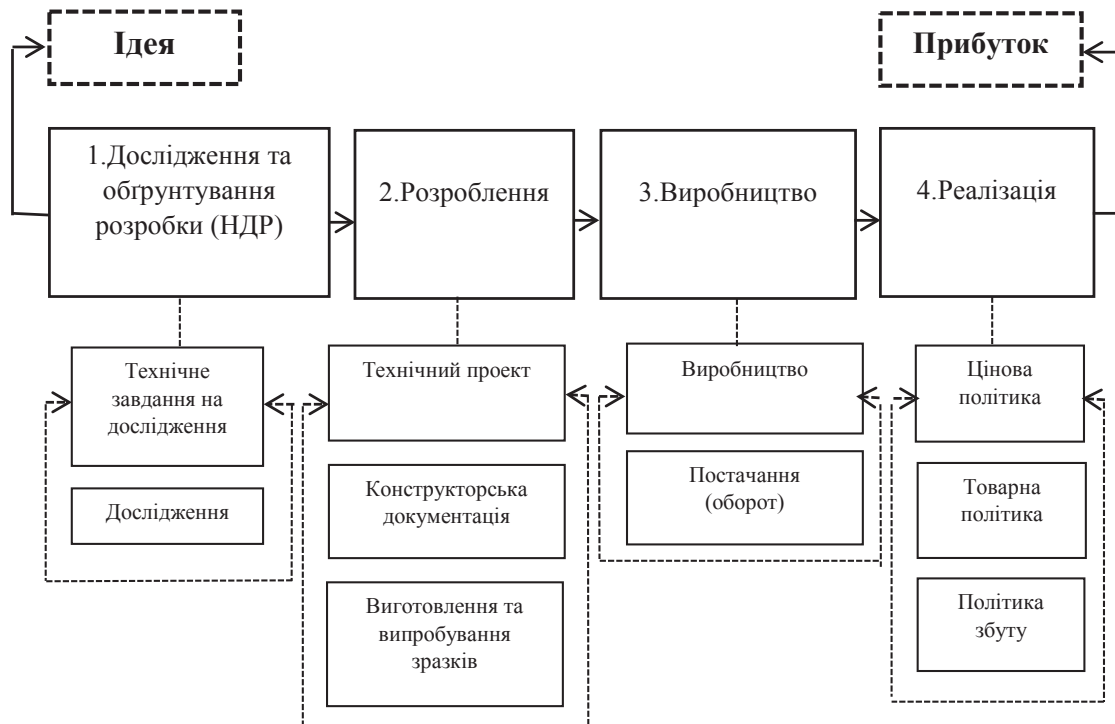


Рис. 2. Схема перетворення інтелектуальної власності на інноваційну продукцію

Джерело: складено на основі [8]

продукція – насіння відповідного сорту відповідної репродукції). Зауважимо, що, за експертними оцінками, фінансові витрати на всіх трьох етапах співвідносяться як 1:10:100 [8]. Четвертий етап називають комерціалізацією інтелектуальної власності. Наукова організація може продати права на створений об'єкт інтелектуальної власності ліцензіату за ліцензійним договором. Зауважимо, що найвигіднішою є комерціалізація інтелектуальної власності на четвертому етапі у складі інноваційної продукції або інноваційних послуг.

С. Квіт наводить перелік основних бар'єрів, що заважають перетворенню інтелектуальної власності на інноваційну продукцію:

- відсутність в Україні національної інноваційної системи;
- незбалансованість системи фінансування інноваційно-виробничого процесу (трансферу технологій);
- відсутність у вчених і наукових працівників мотивації створювати конкурентоспроможні об'єкти інтелектуальної власності та вводити їх у господарський оборот;
- неконтрольоване патентування винаходів в інших країнах [8].

Упровадження інтелектуальних об'єктів у виробництво дає можливість отримувати додатковий прибуток. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності являє собою перетворення результатів інтелектуальної діяльності на ринковий товар для отримання прибутку або іншої ринкової вигоди. Комерціалізація інтелектуальної власності в умовах

ринкових відносин вимагає розглядати інтелектуальну власність як товар і як капітал.

Розглянемо схематично розроблення та комерціалізацію об'єкта інтелектуальної власності як складника інноваційного товару на етапах його життєвого циклу (рис. 3).

Перший етап включає в себе пошук або генерування нової ідеї та розробку, яка б у майбутньому забезпечила конкурентоспроможність нового інноваційного продукту. На цьому етапі застосовуються маркетингові інструменти (маркетингові дослідження, патентні дослідження) та проводяться науково-дослідні роботи, оформлюються юридичні права на об'єкт інтелектуальної власності. Перший етап характеризується значними капітальними витратами на розроблення та втілення ідеї в інноваційний продукт і збитковістю. Після виходу товару на ринок і його комерціалізації спостерігається зріст як обсягів його виробництва, так і ріст прибутку від його впровадження. Максимум отримання прибутку та обсягів виробництва продукції притаманний на етапі зрілості інтелектуального товару. З розробленням принципово нових об'єктів інтелектуальної власності даний товар утрачає свою конкурентоспроможність і спостерігається значний спад грошових надходжень та обсягів виробництва в його життєвому циклі.

Вивчаючи питання економічної сутності інтелектуальної власності, її місце на ринку товарів, немаловажним є проблема визначення ціни інноваційного продукту. В.Д. Дюн-

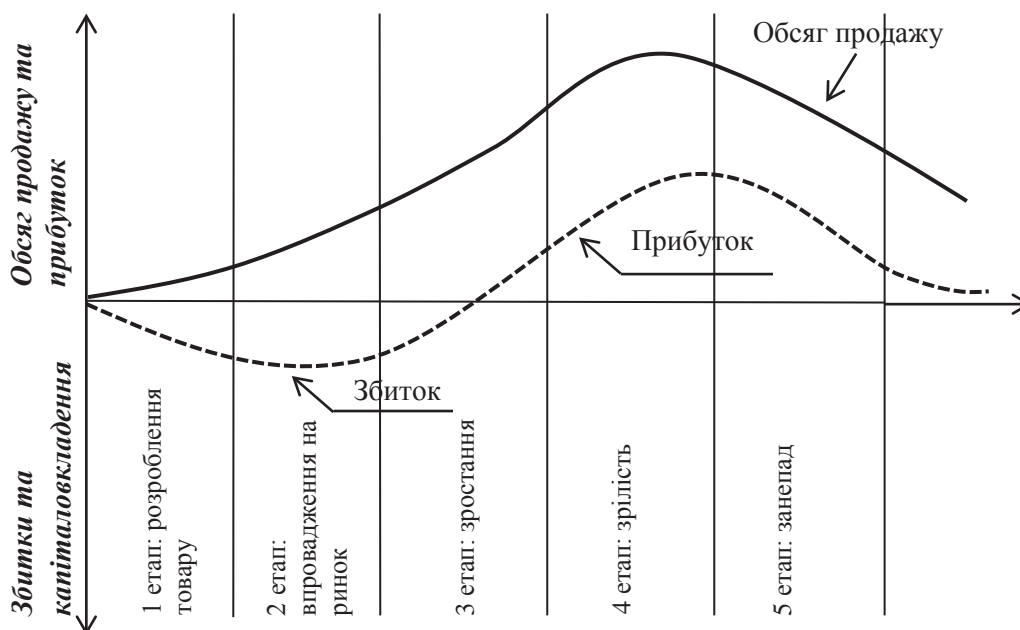


Рис. 3. Життєвий цикл інтелектуального продукту

Джерело: складено на основі [3, с. 71]

дін виділяє такі особливості ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів:

- ціна на інтелектуальний продукт значно залежить від вартості відтворення людського капіталу, який брав участь в його створенні, тому що вирішальними факторами вибору для споживачів є саме неповторність товару;
- попит на інтелектуальні товари залежить від попиту на традиційні товари, оскільки за морального старіння обладнання об'єктивно спостерігається падіння попиту на нього за одночасного постійного зростання попиту на інновації, які здатні робити таку ж продукцію з меншими витратами ресурсів;
- пропозиція інтелектуальних товарів і послуг залежить від попиту на ці продукти, вартості ресурсів для їх виробництва, а також від відкритості вхідної інформації і ціни на неї;
- рішення про встановлення ціни на товар-інновацію приймається в умовах відсутності інформації про ефективність використання товару, що призводить до істотної економічної ризикованості цього рішення;
- ціноутворення на ринку інновацій ускладнюється існуванням комплексу позитивних і негативних інформаційних екстерналій, серед яких можна виділити фінансування створення продуктів [2].

Таким чином, результати дослідження дали змогу дійти висновку, що інтелектуальну власність доцільно визначити як економічний складник інтелектуального капіталу, що має вартісну оцінку і забезпечує його залучення

в господарський оборот як самостійного об'єкта цивільно-правових відносин.

Висновки з цього дослідження. Результатом інтелектуальної діяльності людини є інтелектуальний продукт, який за умови включення в економічні відносини кваліфікується як інтелектуальна власність. Рівень інноваційності економіки прямо пропорційний ступеню розвитку інституту інтелектуальної власності, тому інноваційний підйом економіки неможливий без використання об'єктів права інтелектуальної власності. Проведений аналіз дав змогу встановити найбільш значущі наслідки для економіки підприємства, що використовує об'єкти права інтелектуальної власності. Серед цих наслідків можна виокремити позитивні, що сприяють зростанню прибутків (як за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції компанії, так і за рахунок одержання додаткових доходів від ліцензування), стимулюють розвиток інновацій, забезпечують тимчасове монопольне становище підприємства на ринку. Але використання об'єктів права інтелектуальної власності призводить до збільшення витрат, пов'язаних із процедурою патентування. Інтелектуальна власність є одним із найбільш цінних активів будь-якого підприємства, тому належне управління інтелектуальною власністю сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що гарантує отримання максимального прибутку за мінімальних витрат. Упровадження інновацій може забезпечити монопольні переваги перед конкурентами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: [підручник] / В.Д. Базилевич; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 672 с.
2. Дюндін В.Д. Інтелектуальна власність як головна складова інтелектуального потенціалу суспільства / В.Д. Дюндін // Ефективна економіка. – 2014. – № 5.
3. Ксенофонтова М.М. Інтелектуальна власність: у схемах і таблицях: [навч. посіб.] / М.М. Ксенофонтова, В.П. Самодай, С.Г. Дубовик. – Суми: СумДПУ імені А.С. Макаренка, 2014. – 292 с.
4. Олейнікова Л.Г. Особливості інтелектуальної власності як товару в сучасних умовах розвитку економіки України / Л.Г. Олейнікова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op=1&z=2091>
5. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи: [монографія] / Ю.О. Лупенко [та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 514 с.
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
7. Річний звіт за 2016 рік Державної служби інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/i_upload/file/2016Zvit_UA_site.pdf
8. Квіт С.М. Беззахисна інтелектуальна власність, або Як подолати «долину смерті» / С.М. Квіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/TECHNOLOGIES/bezzahisna-intelektualna-vlasnist_.html

Оцінка впливу дискримінаційної реклами на поведінку споживача в Інтернеті

Чукурна О.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Шенгелія Я.Ю.

студентка
Одеського національного політехнічного університету

Стаття присвячена методиці оцінки впливу дискримінаційної реклами на поведінку споживачів в Інтернеті. Охарактеризовано цільову аудиторію за гендерними ознаками та визначено ступінь впливу дискримінаційної реклами за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Оцінено ефективність впливу дискримінаційної реклами за допомогою показника ефективності реклами CTR. Визначені гендерні групи з найбільшим впливом показника CTR та високим ступенем взаємозв'язку між показником CTR та її дискримінаційним характером.

Ключові слова: дискримінаційна реклама, сексизм у рекламі, недискримінаційна реклама, гендерні ознаки, поведінка споживача.

Чукурна О.П., Шенгелія Я.Ю. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДИСКРИМИНАЦИОННОЙ РЕКЛАМЫ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В ИНТЕРНЕТЕ

Статья посвящена методу оценки влияния дискриминационной рекламы на поведение потребителей в Интернете. Охарактеризована целевая аудитория по гендерным признакам и определена степень влияния дискриминационной рекламы с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Оценена эффективность влияния дискриминационной рекламы с помощью показателя эффективности рекламы CTR. Определены гендерные группы с наибольшим влиянием показателя CTR и высокой степенью взаимосвязи между показателем CTR и ее дискриминационным характером.

Ключевые слова: дискриминационная реклама, сексизм в рекламе, недискриминационная реклама, гендерные признаки, поведение потребителя.

Chukurna O.P., Shengelia Y.Yu. EVALUATION OF THE INFLUENCE OF DISCRIMINATION ADVERTISING ON CONSUMER BEHAVIOR ON THE INTERNET

The article is devoted to the method of assessing the impact of discriminatory advertising on consumer behavior on the Internet. The target audience by gender is characterized and the degree of influence of discriminatory advertising is determined by means of correlation-regression analysis. The effectiveness of the influence of discriminatory advertising is estimated using the CTR advertising effectiveness indicator. Gender groups with the greatest impact of the CTR and the high degree of correlation between the CTR and its discriminatory nature were identified.

Keywords: discriminatory advertising, sexism in advertising, non-discriminatory advertising, gender features, consumer behavior.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реклама в системі маркетингу відіграє важливу роль у просуванні товарів та послуг та інформуванні споживачів. В умовах інформатизації суспільства та розвитку глобалізації вплив реклами на поведінку споживачів набуває особливої актуальності. З поширенням Інтернету як засобу комунікацій у суспільстві починають змінюватися підходи до рекламування товарів та послуг у мережі. З позиції функціональності, крім свого головного призначення як каналу інформування про товар та стимулювання продажів, реклама здатна відобразити взаємини між людьми у суспільстві, репрезентуючи тим самим соціальну реальність. Реклама розкри-

ває для глядача систему відносин у суспільстві, в тому числі й гендерних. Ці відносини, як правило, дуже спрощуються, стандартизуються, створюються за шаблонами соціальних стереотипів та упереджень. Під впливом реклами споживач сприймає інформацію про товар, але водночас він несвідомо поглинає інформацію про світоустрій, коректуючи своє уявлення про реальність на підставі побачених сюжетів ідеального або просто правильного життя, спеціально сконструйованого фахівцями з реклами для отримання максимального прибутку. Безпосередні пропозиції товарів і послуг зазвичай подаються в рекламі у контексті сюжетів, які розповідають про устрій та тенденції, що панують у сус-

пільстві, його культурні відносини та гендерні стереотипи. Між іншим, гендерному складнику в рекламі завжди відводилася особлива роль як найбільш важливого фактору впливу на поведінку споживача. Проте гендерний фактор найчастіше використовується із порушеннями етичних норм та правил, які мають дискримінаційний характер. Згідно з умовами Стандарту про недискримінаційну рекламу реклама не повинна принижувати права чи применшувати значущість обов'язків, очікувань, відносин та суспільних ролей людей однієї чи іншої статі відповідно до чинного законодавства України [2]. Використання жіночих образів є одним із основних методів залучення уваги в рекламі, при цьому список популярних у рекламі жіночих образів невеликий і найчастіше репрезентує традиційний розподіл гендерних ролей у суспільстві, що приводить до знеособлення жінки, перетворення її на товар, обмеження її соціальної активності та самореалізації.

Маркетологи та рекламисти, що створюють гендерну дискримінаційну рекламу, часто не замислюються над наслідками або обґрунтовують це тим, що секс продає. У зв'язку з існуванням цілої низки проблем репрезентації жіночих та чоловічих образів у рекламі оцінка впливу дискримінаційної реклами на поведінку споживача є дуже актуальною для вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки впливу різних видів реклами займається багато зарубіжних та українських науковців, таких як Л. Вебер, М. Стелзнер [4], М. Хайятт [5], Р. Холідей, І.В. Лілік [1, 2], М.А. Окландер [3]. Незважаючи на вагомий внесок цих науковців у теорію та практику рекламного менеджменту, ця проблема потребує постійних досліджень унаслідок динамічності її розвитку. З використанням Інтернету як каналу для впливу реклами на поведінку споживача методика оцінки її ефективності змінюється.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі існує багато наукових результатів щодо дослідження поведінки споживачів, але проблемам використання гендерних стереотипів та їхнього впливу на поведінку споживача присвячено небагато досліджень. Крім того, оцінка впливу дискримінаційної реклами на поведінку споживача в Інтернеті є мало вивченою проблемою. Науковий інтерес викликає ступінь ефективності впливу дискримінаційної реклами на зміну обсягів продажів товарів або послуг в Інтернеті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення впливу використання дискримінаційної реклами на поведінку споживача в Інтернеті та оцінка ступеня її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом дослідження була дискримінаційна реклама на ринку товарів для дому, а предметом – дискримінація на ринку товарів для дому за гендерною ознакою. Основним завданням проведеного дослідження було вивчення особливостей дискримінації на ринку товарів для дому за гендерною ознакою.

Методами дослідження, що використовувалися, були опитування, спостереження, експеримент, панелі та моделювання. Під час проведення дослідження перевагу було надано такому методу, як експеримент, який належить до методів польових досліджень.

Проведений аналіз дав змогу визначити, що ринками, де найчастіше порушують гендерні стандарти, є ринок туристичних послуг; ринок косметики та парфумерії; ринок автомобілів та комплектуючих; ринок нерухомості та будівельних матеріалів; ринок FMCG та ринок одягу, аксесуарів та товарів для дому. Саме тому було вирішено проаналізувати вплив дискримінаційної, а саме сексистської реклами саме на ринку товарів для дому на прикладі підприємства ТОВ «Мистецтво Сну». Серед цільової аудиторії підприємства ТОВ «Мистецтво Сну» переважають сімейні пари віком близько 36 років, які полюбляють розкіш та турбуються про своє здоров'я. Проте налаштування контекстно-медійної реклами передбачало показ банерів не лише потенційним покупцям, а й тим, хто може вплинути на їхню думку, тому для проведення дослідження було обрано такі аудиторії за інтересами, як фінанси; бізнес; готельний бізнес; сім'я; декор домівки; дизайн.

Як видно з наведених даних у таблиці 1, ефективність банерної реклами не перевищувала 0,42%, що свідчить про низький показник переходів на цю сторінку щодо кількості показів. Тому вартість за один клік є суттєвою та варіюється від 0,10 грн. до 0,88 грн. Крім того, в аналізованому періоді є дні, в які не було здійснено жодного переходу за кліками, що свідчить про нульовий ефект від здійснення рекламної кампанії.

У дослідженні брали участь різні вікові групи, кількісний склад яких представлено на рис. 1.

Дані рис. 1 демонструють, що найбільшу групу респондентів становлять споживачі віком 35-44 роки (30 870 чол.), на другому місці –

споживачі віком 25-34 роки (26 980 чел.), третє місце займають споживачі віком 45-54 роки (23 470 чел.). Ефективність реклами за віковими групами споживачів підприємства ТОВ «Мистецтво Сну» подана у табл. 2.

Як видно з таблиці 2, найбільша кількість переходів за кліками спостерігається у віковій групі 25-34 роки, яка за кількістю аудито-

рії перебуває на другому місці, а ефективність реклами становить 0,42%. Найбільша ефективність впливу банерної реклами на споживачів спостерігається у віковій групі 18-24 роки.

Показник CTR (Click Through Rate) використовують для оцінки середньої ефективності банерної та текстової реклами. Він

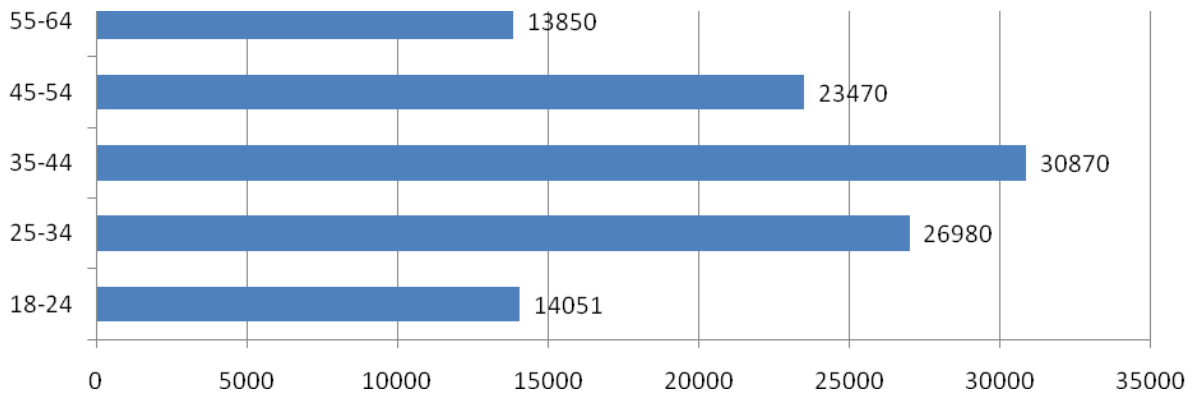


Рис. 1. Віковий склад вибірки споживачів (вік та кількість показів реклами) за період рекламної кампанії з 23.03.2017 р. по 22.04.2017 р.

Таблиця 1

Оцінка впливу сексизму в дискримінаційній рекламі на поведінку споживача та на ефективність рекламної кампанії за період із 23.03.2017 р. по 22.04.2017 р. для ТОВ «Мистецтво Сну» (м. Одеса)

День	Кліки	Покази	CTR	Серед. ціна за клік	Вартість	Середнє значення
сб, 23.03.2017 р.	113	26 761	0,42%	0,82 грн.	92,91 грн.	1,1
нд, 24.03.2017 р.	103	30 508	0,34%	0,90 грн.	92,55 грн.	1,1
пн, 25.03.2017 р.	114	44 522	0,26%	0,81 грн.	92,75 грн.	1,1
вт, 26.03.2017 р.	108	51 274	0,21%	0,88 грн.	95,06 грн.	1,1
ср, 27.03.2017 р.	160	58 525	0,27%	0,87 грн.	139,18 грн.	1,1
чт, 28.03.2017 р.	165	57 121	0,29%	0,81 грн.	134,05 грн.	1,1
пт, 29.03.2017 р.	170	64 657	0,26%	0,78 грн.	132,75 грн.	1,2
сб, 30 март. 2017 г.	153	53 942	0,28%	0,79 грн.	120,39 грн.	1,2
нд, 31.03.2017 р.	37	13 946	0,27%	0,87 грн.	32,08 грн.	1,4
пн, 1.04.2017 р.	2	4 132	0,05%	0,10 грн.	0,20 грн.	3,2
вт, 2.04.2017 р.	62	24 915	0,25%	0,81 грн.	50,24 грн.	1,4
ср, 3.04.2017 р.	0	663	0,00%	0,00 грн.	0,00 грн.	3,5
чт, 11.04.2017 р.	0	14	0,00%	0,00 грн.	0,00 грн.	1,1
пт, 12.04.2017 р.	175	48 384	0,36%	0,80 грн.	140,42 грн.	1,3
сб, 13.04.2017 р.	173	61 544	0,28%	0,82 грн.	142,69 грн.	1,1
нд, 14.04.2017 р.	168	49 198	0,34%	0,84 грн.	141,87 грн.	1,2
пн, 15.04.2017 р.	162	66 608	0,24%	0,85 грн.	137,53 грн.	1,4
вт, 16.04.2017 р.	157	67 502	0,23%	0,87 грн.	136,71 грн.	1,6
ср, 17.04.2017 р.	176	54 821	0,32%	0,81 грн.	142,42 грн.	1,3
чт, 18.04.2017 р.	167	51 743	0,32%	0,87 грн.	144,46 грн.	1,3
пт, 19.04.2017 р.	165	62 725	0,26%	0,86 грн.	141,18 грн.	1,2
сб, 20.04.2017 р.	178	53 899	0,33%	0,81 грн.	144,37 грн.	1,2
нд, 21.04.2017 р.	172	59 037	0,29%	0,84 грн.	144,53 грн.	1,1
пн, 22.04.2017 р.	154	54 314	0,28%	0,75 грн.	115,52 грн.	1,2

вимірюється показником відгуку, який являє собою відношення кількості показів банера до кількості переходів по ньому, виражене у відсотках. Розраховується за формулою (1):

$$CTR = K / I \times 100\% \quad (1)$$

де CTR – показник відгуку; K – число кліків; I – число показів.

Якщо вартість банерної реклами для споживачів віком від 18 до 24 років становить 205,92 грн., то, з огляду на кількість кліків (354), її вартість становить 0,58 грн. на одне враження від реклами. Таким чином, витрати на відвідувача за 2% реакції на рекламу (CTR) становитимуть $0,58 : 0,02 = 29$ грн. на відвідувача. Безумовно, витрати на проведення банерної реклами компанії обчислюються не тільки сумою вкладених у неї коштів, а й кількістю витрат, які пов'язані з підготовкою цього проекту, та оплатою праці фахівців, які брали участь у цьому проекті. Для підвищення ефективності реклами може використовуватися обмеження частоти показу банера одному унікальному користувачеві. Цей спосіб дає змогу не показувати банер багато разів людині, яка на нього відразу не зреагувала.

Гендерні характеристики споживачів, які досліджувалися, та їх реакція на банерну рекламу у кількості кліків представлена на рис. 2 та рис. 3.

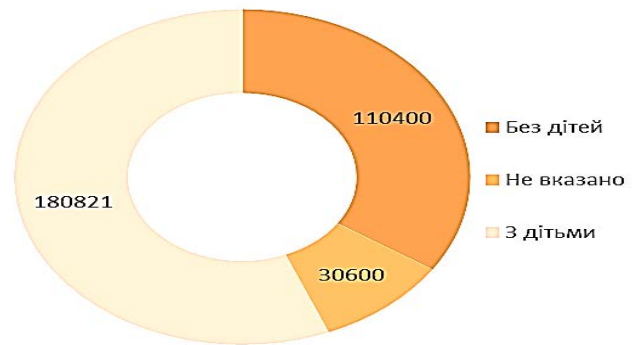


Рис. 2. Характеристика кількості показів реклами залежно від сімейного статусу вибірки за період проведення рекламної кампанії з 23.03.2017 р. по 22.04.2017 р.

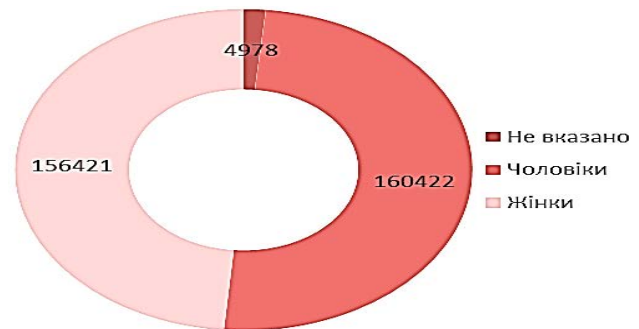


Рис. 3. Характеристика кількості показів реклами залежно від гендерного складу вибірки за період проведення рекламної кампанії з 23.03.2017 р. по 22.04.2017 р.

Таблиця 2

Оцінка ефективності рекламної кампанії для ТОВ «Мистецтво Сну» за віковими групами покупців за період із 23.03.2017 р. по 22.04.2017 рр.

Статус адресності	Віковий діапазон	Компанії	Статус	Кліки	Кількість показів	CTR	Середня ціна за клік	Вартість
за замовчуванням швидкість	18-24	Мистецтво Сну	автоматично	354	72 805	0,49%	0,58	205,92
за замовчуванням швидкість	Понад 65	Мистецтво Сну	автоматично	144	59 124	0,24%	1,01	144,76
за замовчуванням швидкість	55-64	Мистецтво Сну	автоматично	355	142,770	0,25%	0,98	349,53
за замовчуванням швидкість	45-54	Мистецтво Сну	автоматично	360	146,040	0,25%	0,95	341,75
за замовчуванням швидкість	Не вказано	Мистецтво Сну	автоматично	429	222,562	0,19%	0,92	395,4
за замовчуванням швидкість	25-34	Мистецтво Сну	автоматично	698	165,816	0,42%	0,69	483,47
за замовчуванням швидкість	35-44	Мистецтво Сну	автоматично	487	139,827	0,35%	0,82	401,65

Як видно з рисунків 2 та 3, найбільша кількість споживачів підприємства ТОВ «Мистецтво Сну», які реагували на дискримінаційну рекламу, є сімейними парами з дітьми, причому більшість кліків належить жінкам.

Оцінка ефективності банерної реклами для сімейного статусу вибірки представлена в таблиці 3. Представлені дані підтверджують найбільшу ефективність банерної реклами як для пар без дітей (0,33%), так і для пар з дітьми (0,32%).

Найбільшу ефективність банерної реклами за гендерною ознакою отримала група жінок (0,35%), але кількість переглядів реклами належить групі чоловіків – 480,249 за ефективності 0,32%. Проведені дослідження підтверджують вплив реклами на формування системи цінностей споживачів. Але водночас реклама є своєрідним ідеологічним виміром норм і цінностей споживачів – соціальних, моральних, гендерних, сімейних та інших.

Частіше за все вплив реклами на споживачів має незначну дію, яка супроводжується його мимовільною увагою, що швидко згасає. Для того щоб реклама була ефективною,

потрібно мимовільну увагу споживача перевести в довільну, яка відрізняється цілеспрямованістю. У такому разі споживач почне сам викремлювати цю рекламну інформацію із загальної маси. Але мимовільна увага формується тільки тоді, коли об'єкт привертає споживача значущістю, відкриває для нього нові можливості для задоволення своїх потреб, зачіпає емоційні сторони характеру покупця.

Останнім часом у зв'язку з інформатизацією маркетингової діяльності стали застосовуватися інтерактивні методи моделювання маркетингової інформації. Методи опитування, спостереження, експерименту, панелі та моделювання застосовуються для рішення дослідницьких задач різного рівня. У цьому дослідженні дано перевагу такому методу дослідження, як експеримент, який належить до польових досліджень. До недоліків польових досліджень можна віднести їх вартість, адже вони майже завжди дорожчі від кабінетних. Проте метою дослідження було визначити ефективність реклами, що втілюється у зворотному зв'язку з потенційним клієнтом, а не лише у ставленні до неї

Таблиця 3

**Оцінка ефективності рекламної кампанії для ТОВ «Мистецтво Сну»
для сімейного статусу вибірки за період з 23.03.2017 р. по 22.04 2017 р.**

Статус адресності	Батьківський статус	Компанії	Групи оголошень	Статус	Кліки	Кількість показів	CTR	Середня ціна за клік	Вартість
за замовчуванням швидкість	Без дітей	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	1143	341,759	0,33%	0,78	888,33
за замовчуванням швидкість	Не вказано	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	261	167,579	0,16%	1,02	265,11
за замовчуванням швидкість	Батьків	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	1423	439,606	0,32%	0,82	1169,04

Таблиця 4

**Оцінка ефективності рекламної кампанії для ТОВ «Мистецтво Сну»
залежно від гендерного статусу вибірки за період із 23.03.2017 р по 22.04 2017 р.**

Статус адресності	Paul	Компанії	Групи оголошень	Статус	Кліки	Кількість показів	CTR	Середня ціна за клік	Вартість на
за замовчуванням швидкість	Не вказано	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	311	192,548	0,16%	0,99	306,46
за замовчуванням швидкість	Чоловіки	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	1536	480,249	0,32%	0,82	1265,37
за замовчуванням швидкість	Жінки	Мистецтво Сну	Інтереси	автоматично	980	276,147	0,35%	0,77	750,65

загальної аудиторії споживачів та фокус-груп. Саме тому було обрано найменш витратний вид реклами – контекстно-медійну рекламу Google AdWords, де можливості сучасних трекінг-систем дають змогу відстежувати конверсію кожного банера. Сутність експерименту полягала у порівнянні показників ефективності дискримінаційної та недискримінаційної реклами. Це дослідження є повним, адже під час експерименту охоплено всього 100% респондентів, яким показували дискримінаційну (сексистську) та недискримінаційну (несексистську) баннерну рекламу матраців ТОВ «Мистецтво Сну». Суцільні дослідження звичайно використовуються для вивчення

невеликої кількості респондентів, наприклад, крупних споживачів або великих фірм. Суцільні дослідження відрізняються своєю точністю, а з іншого боку – високими витратами ресурсів і часу. Проте можливості контекстно-медійної мережі дають змогу охопити велику кількість користувачів Інтернету з відносно невеликими витратами, що дає змогу усунути ці недоліки суцільних досліджень. Всього на основі типових гендерних стереотипів у рекламі було розроблено 3 види банерів зі слоганами: «Любая приляжет рядом с тобой!», «На ощупь он нежнее женщины!», «С матрасом TEMPUR забудешь о скуке!». Кожен із банерів представлено у 8 різних роз-



Рис. 4. Види недискримінаційних банерів, що брали участь у експерименті



Рис. 5. Види дискримінаційних банерів, що брали участь у експерименті

Таблиця 5

Результати тестування банерної реклами за період рекламної кампанії з 23.03. 2017р. по 29.03.2017 р.

Недискр. / дискр. характер реклами	День	CTR	Число показів	Кільк. кліків	Показник відмов	Сред.тривалість сеансу, хв.
Недискримінаційна	23.03	0,494	9496	47	0,32	4:12
Дискримінаційна	23.03	0,283	9511	27	0,90	3:34
Дискримінаційна	24.03	0,392	9689	38	0,81	3:55
Недискримінаційна	24.03	0,591	9630	57	0,48	4:22
Недискримінаційна	25.03	0,752	9833	74	0,47	4:18
Дискримінаційна	25.03	0,122	8951	11	0,81	3:32
Дискримінаційна	26.03	0,173	9785	17	0,78	3:42
Недискримінаційна	26.03	0,658	9268	61	0,39	4:20
Недискримінаційна	27.03	0,866	9006	78	0,47.	4:41
Дискримінаційна	27.03	0,234	9814	23	0,70	3:27
Недискримінаційна	28.03	0,692	9678	67	0,41	5:10
Дискримінаційна	28.03	0,152	9863	15	0,81	3:50
Недискримінаційна	29.03	0,676	9018	61	0,41	4:10
Дискримінаційна	29.03	0,150	9279	14	0,80	3:33

мірах – 120x600, 160x600, 300x250, 300x600, 336x280, 320x50, 468x60, 970x90 пікселів, щоб нівелювати фактор впливу розміру рекламного оголошення. Банери показувалися аудиторіям за інтересами, такими як фінанси; бізнес; готельний бізнес; сім'я; декор домівки; дизайн. Види недискримінаційних та дискримінаційних банерів, що брали участь у експерименті, представлені на рис. 4 та рис. 5.

Таблиця 6

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Недискр. / дискр. характер реклами	Показник відмов	Сред. тривалість сеансу, сек.	CTR
2	0,32	252	0,494
1	0,9	214	0,283
1	0,81	235	0,392
2	0,48	262	0,591
2	0,47	258	0,752
1	0,81	212	0,122
1	0,78	222	0,173
2	0,39	260	0,658
2	0,47	281	0,866
1	0,7	207	0,234
2	0,41	310	0,692
1	0,81	230	0,152
2	0,41	250	0,676
1	0,8	213	0,15

Окрім того, що як показник оцінки ефективності був використаний CTR, також досліджувалася поведінка споживача на сайті. Від-

соток відмов та тривалість сеансу показали, наскільки цільовою є та аудиторія, що відреагувала на рекламу. Результати дослідження наведено у таблиці 5.

Для визначення ступеня взаємозв'язку між показником ефективності реклами CTR та ступенем її дискримінаційного характеру проведено кореляційно-регресійний аналіз. Для вирішення цього завдання отримані дані приведені до числового вигляду (табл. 6). Дискримінаційний характер реклами був прийнятий за 1, недискримінаційний – за 2, тривалість сеансу зведена до секунд. У результаті отримана формула (2):

$$y = -0,24 + 0,46x, \quad (2)$$

$R^2 = 0,84$, що свідчить про те, що модель лінійної функції є адекватною та описує вірогідність 84% даних. За результатами оцінки за допомогою формули (2) видно, що недискримінаційний характер реклами збільшує кількість кліків банерів (рис. 4-6).

Статистика відхилень за даними показника ефективності банерної реклами (CTR) залежно від статі, віку та сімейного складу користувачів представлена на рис. 6, рис. 7, рис. 8.

Отже, на рисунках видно, що дискримінаційна реклама є найменш впливовою на жінок, споживачів із дітьми та споживачів віком від 18 до 24 років. Найбільший вплив дискримінаційна реклама має на чоловіків від 35 до 54 років, які не мають дітей.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження демонструє, що в рекламі існують певні гендерні стереотипи та спостерігається вплив дискримінаційної реклами на споживачів в Інтернеті. Дійсно, сьогодні в рекламній продукції взаємини між чоловіком і жінкою спрощу-

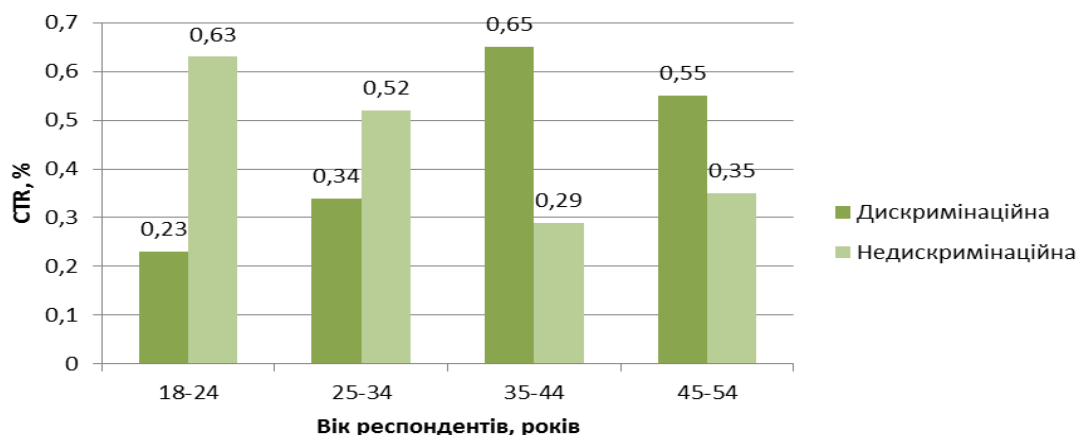


Рис. 6. Статистика відхилень за даними показника ефективності банерної реклами (CTR) залежно від віку респондентів за період із 23.03.2017 р. по 22.04.2017 р.

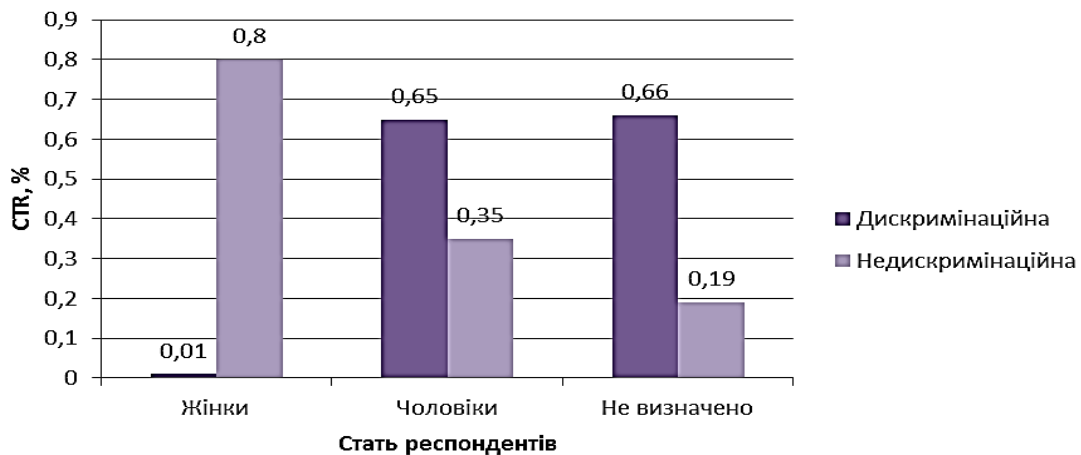


Рис. 7. Статистика відхилень за даними показника ефективності банерної реклами (CTR) залежно від статі респондентів за період із 23.03.2017 по 22.04.2017 р.

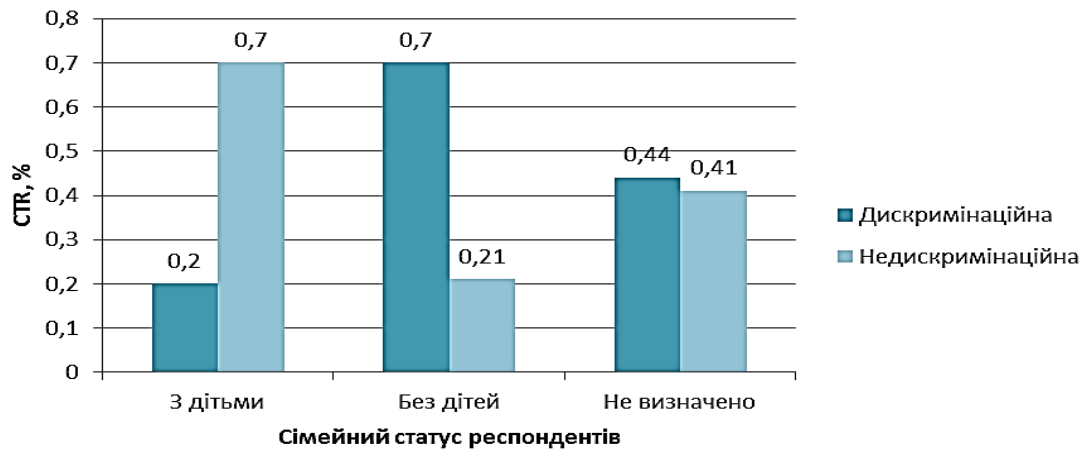


Рис. 8. Статистика відхилень за даними показника ефективності банерної реклами (CTR) залежно від сімейного статусу респондентів за період із 23.03.2017 по 22.04.2017 р.

ються до рівня ритуальних ідіом. Для того щоб глядач одразу проник у суть зображеного, щоб у ньому прокинулися емоції, творці реклами пропонують йому ідеальне відтворення образів, які символізують ідеальний розподіл ролей між ними в цій соціальній ситуації. Таким чином,

рекламодавці продають споживачу загально-визнану версію соціального світу і взаємин у ньому, тобто підказують, чого чекають від споживачів у типовій ситуації, якими повинні бути їхні дії, щоб вони не виходили за межі сконструйованої природності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лилик І.В. Свідомий споживач як нова маркетингова цінність // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 5-6. – С. 63-66.
2. Лилик І. Огляд міжнародних стандартів щодо недискримінаційної реклами за ознакою статі та практика впровадження в Україні / Ірина Лилик // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 4. – С. 5-10.
3. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2015(12). – С. 362-371.
4. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Нові методи залучення клієнтів в епоху Інтернету. [Текст] / М. Стелзнер. – Москва: Манн, Іванов і Фербер, 2012. – 288 с.
5. Хайятт М. Платформа. Как стать знаменитым в интернете. Пошаговое руководство для тех, кому есть что сказать или что продать / М. Хайятт. Пер. О. Медведь. – М.: Изд МИФ, 2012. – 304 с.

Особливості функціонування та інноваційного розвитку борошномельних підприємств на продовольчому ринку України

Юрченко А.Ю.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика

У статті проаналізовано особливості функціонування борошномельних підприємств та стратегії їх інноваційного розвитку. Визначено сучасний стан конкурентних відносин на ринку борошномельної продукції. Досліджено обсяги виробництва борошна найбільшими підприємствами галузі, мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на борошно, структуру собівартості борошна, динаміку експорту та імпорту продукції борошномельної галузі. Запропоновано ефективні механізми розвитку борошномельної промисловості як однієї з перспективних галузей агропромислового комплексу України.

Ключові слова: борошномельні підприємства, борошномельна продукція, інноваційний розвиток, інтервенційні ціни, експорт борошна, імпорт борошна, ринок борошна.

Юрченко А.Ю. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МУКОМОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

В статье проанализированы особенности функционирования мукомольных предприятий и стратегии их инновационного развития. Определено современное состояние конкурентных отношений на рынке мукомольной продукции. Исследованы объёмы производства муки крупнейшими предприятиями отрасли, минимальные и максимальные интервенционные цены на муку, структура себестоимости муки, динамика экспорта и импорта продукции мукомольной отрасли. Предложены эффективные механизмы развития мукомольной промышленности как одной из перспективных отраслей агропромышленного комплекса Украины.

Ключевые слова: мукомольные предприятия, мукомольная продукция, инновационное развитие, интервенционные цены, экспорт муки, импорт муки, рынок муки.

Yurchenko A. Yu. PECULIARITIES OF FUNCTIONING AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FLOUR-MILLING ENTERPRISES IN THE UKRAINIAN FOOD MARKET

The article analyzes the peculiarities of the operation of flour mill enterprises and the strategy of their innovation development. It is determined the present state of competitive relations in the market of flour mill products. Are investigated the volume of flour production by the largest enterprises of the branch, minimum and maximum intervention prices for flour, structure of the cost of flour, dynamics of the export and import of flour mill products. Are proposed effective mechanisms of the flour-mill industry development, as one of the perspective branches of the agro-industrial complex of Ukraine.

Keywords: flour mill enterprises, flour mill products, innovative development, intervention prices, flour exports, flour import, flour market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні ключовим критерієм забезпечення продовольчої безпеки країни є стабільне виробництво продуктів переробки зерна, адже борошномельна промисловість належить до найбільш соціально значущих галузей агропромислового комплексу України. Потрібно погодитися з О. Нікішиною, яка пропонує віднести ринок борошна до категорії державних ринків, виходячи із сукупності ознак, які визначають його територіальні межі [1, с. 44]. Через визначення рівня економічної стійкості борошномельних підприємств великого значення набувають виокремлення особливостей їх функціонування, соціально-економічних процесів на підприємстві, фор-

мування нової системи управління його діяльністю, що стає надзвичайно важливим науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В теоретичному та прикладному аспектах особливості функціонування борошномельних підприємств та стратегій їх інноваційного переоснащення досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як О. Ананьєва, О. Ареф'єва, В. Василенко, І. Гончар, В. Гросул, О. Клепчева, Т. Клочко, Л. Мельник, О. Нікішина, О. Поліщук, К. Сарахман, І. Седікова, І. Семененко, Н. Соловйова, С. Ткаченко, М. Удовиченко, З. Шевченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість праць, сьогодні недостатньо дослідженими залишаються питання комплексного аналізу проблем та особливостей функціонування борошномельних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз теоретичних і прикладних положень щодо функціонування борошномельних підприємств та розробки ефективних конкурентних механізмів розвитку борошномельної промисловості як однієї з перспективних галузей агропромислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Падіння обсягів виробництва, політичні та соціальні процеси в країні, що спостерігаються протягом останнього часу, значно знизили інвестиційну привабливість сучасних вітчизняних борошномельних підприємств. Значна їх кількість зіштовхнулася із проблемою відсутності повноцінної пропозиції інноваційних продуктів та інноваційної інфраструктури. Спостерігається зниження їх конкурентоспроможності у зв'язку зі значним фізичним та моральним зносом устаткування та застосуванням підприємствами застарілих технологій переробки зерна та виробництва борошна.

Загалом на підприємствах харчової промисловості спостерігається зростання зношеності основних засобів. Так, в 2014, 2015 та 2016 роках цей показник становив 44,8%, 45,6% та 45,7% відповідно. Таким чином, лише половина засобів виробництва придатна до використання [2, с. 152].

Нині в країні працюють близько 600 борошномельних підприємств, більша частина яких завантажена на 30-60%, особливо зараз, коли виробництво борошна падає [3] (табл. 1).

Приблизно половину з них складають невеликі підприємства, що виробляють на рік менше 1 тис. т борошна високої якості. Сьогодні склався певний пул з 30-40 компаній, які є лідерами галузі. Одні з них чітко визначилися для роботи на внутрішньому ринку, а решта позиціонує себе як експортно-орієнтовані. Відповідно, ці компанії розвиваються, виходячи з цілей і завдань ринку, на який вони орієнтовані. Вони технічно переобладнуються, поліпшують логістику, проходять сертифікацію за міжнародними системами якості, займаються маркетингом і просуванням продукції, її орендуванням. Але щороку з ринку йдуть 10-20 компаній, а в недалекому майбутньому, як стверджують фахівці, сумарна чисельність підприємств, які виробляють борошно і крупи в Україні, не перевищуватиме 100-200 [4].

В процесі дослідження діяльності борошномельних підприємств було виявлено, що протягом 2010-2016 рр. жодних витрат на інноваційну діяльність не здійснювалось. Здебільшого фінансові ресурси організацій спрямовувалися на нарощування виробничих потужностей. Серед причин такого становища можна виокремити чинники фінансового, політичного, правового, організаційного характеру.

В середньому по Україні використання потужностей виробництва борошна складає близько 40%. Найбільш завантаженими є борошномельні потужності у Київській (70%), Харківській (65%) областях. Найменш завантаженими є потужності у Закарпатській (20%) та Чернівецькій (15%) областях. В Херсонській області завантаження складає близько 50% [5].

Таблиця 1
Обсяги виробництва борошна найбільшими підприємствами галузі (ТОП-10) за 2016 рік

№ п/п	Назва підприємства	Обсяги виробництва, т	Частка, %
1	ТОВ «Вінницький КХП – 2»	161 602	8,33
2	ПрАТ «Столичний млин»	114 460	5,90
3	ДП «Новопокровський КХП»	11 252	5,80
4	ТОВ «Дніпропетровський млиновий комбінат»	11 116	5,73
5	ПКФ «Рома»	72 556	3,74
6	ПрАТ «КХП Тальне»	61 886	3,19
7	ТОВ «Кролевецький КХП»	41 710	2,15
8	ПрАТ «Енліль»	35 502	1,83
9	ДП «Куліндорівський КХП»	41 710	2,15
10	«Вінниця млин»	34 153	1,78
Усього ТОП-10		78 764	40,60
Усього по Україні		1 940 000	100

Джерело: розраховано автором з використанням даних [7]

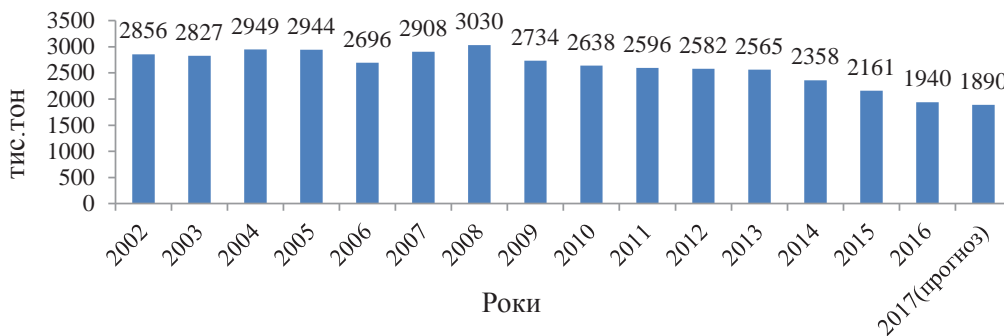


Рис. 1. Виробництво борошна в Україні у 2002-2017 роках

Неповне завантаження борошномельних підприємств своїм наслідком має зниження доходності та економічної стійкості підприємств. Це не сприяє їх інвестиційній привабливості та переходу на новітні технології переробки зерна. Експерти вважають, що із загальної кількості борошномельних підприємств тільки 12% відповідають сучасному технічному рівню, 60% вимагають часткового, а 28% – повного технічного і технологічного переоснащення [6].

На більшості борошномельних підприємств використовуються застарілі технології і обладнання. Майже всі вітчизняні великі підприємства працюють на обладнанні, розробленому і виробленому ще наприкінці 70-х років німецькою компанією «Buhler» («Бюлер»). Але зараз технології вийшли на принципово інший рівень, а для того, щоб зберегти конкурентоспроможність на світовому ринку борошна і круп, необхідно мати найсучасніші технології, тому борошномельна галузь потребує кардинального оновлення.

Це обумовлює необхідність розробки програми та здійснення заходів з оновлення технології виробництва продукції, організаційної та виробничої структури підприємств, створення системи ефективного залучення та використання інвестицій.

Слід зауважити, що Україна входить в трійку світових лідерів з виробництва зерна, але знаходиться за межами десятки за обсягами торгівлі борошномельною продукцією. На думку експертів, Україна потенційно, використовуючи наявні виробничі потужності, може виробляти близько 5 млн. тон борошна, експортуючи при цьому близько 1 млн. тон (рис. 1).

Очевидно, що за досліджуваний період має місце стійка тенденція зниження виробництва борошна, адже за період з 2002 по 2017 роки обсяги виробництва зменшилися на 36%. До речі, у 1990 році в Україні було вироблено 7 260 тис. т борошна. Водночас, згідно

з даними Асоціації борошномелів України, структура собівартості у виробництві борошна виглядає таким чином: вартість зерна складає приблизно 81%, вартість електроенергії – 6,5%, вартість робочої сили – 4%, інші витрати становлять 8,5% [7] (рис. 2).

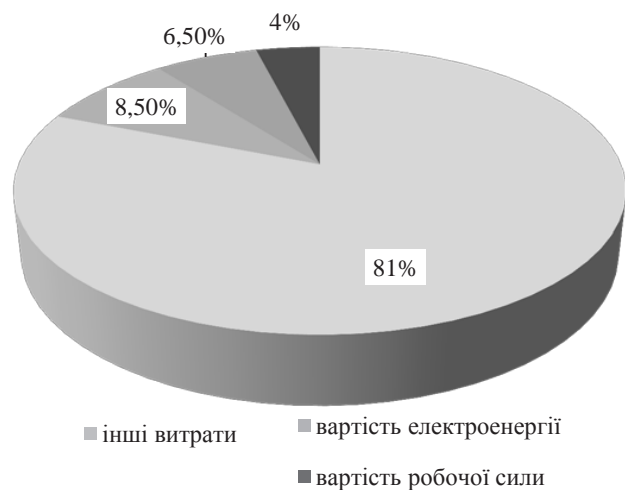


Рис. 2. Структура собівартості борошна

Таблиця 2
Внутрішні оптові ціни на пшеничне та житнє борошно у 2015/2016 маркетинговому році (грн./т)

Об'єкт державного цінового регулювання	Мінімальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість)	Максимальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість)
Борошно пшеничне:		
вищого сорту	3 269,0	4 900,0
першого сорту	3 060,0	4 800,0
другого сорту	2 687,0	4 600,0
Борошно житнє	3 292,0	4 233,0

Джерело: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0980-15/print1452612872537008>

Ускладнює роботу підприємств і сезонний фактор, що спричиняє нерівномірну завантаженість потужностей і знижує виробничу стійкість. Також на неї негативно впливають коливання цін на пшеницю відповідно до зміни кон'юнктури на світових ринках (табл. 2).

В табл. 2 зазначені мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на пшеничне та житнє борошно, встановлені згідно з Указом Міністерства аграрної політики та продовольства України. Необхідно зауважити, що, згідно з п. 3.3.4 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 11 серпня 2013 року № 1877-15, для об'єктів державного цінового регулювання встановлюється гранична торгова надбавка (націнка) на рівні не вище 20% оптово-відпускної ціни виробника (митної вартості) для кінцевого споживача [8].

Тому єдина перевага українських виробників полягає в доступності й оптимальній ціні

сировини. Але сьогодні цього замало. Основним експортером борошна у світі є Туреччина, яка проводить жорстку політику, контролюючи розвиток вітчизняних борошномельних підприємств. Вона закуповує зерно в Україні, переробляє його і отримує значну додану вартість. Крім забезпечення власної борошномельної промисловості, Туреччина продає свої млини українським компаніям, розвиваючи при цьому власне машинобудування.

Позитивну динаміку демонструє експорт продукції борошномельної галузі, а саме зростання на 306,5 тис. т за останні 7 років (рис. 3).

Однак, як свідчать статистичні дані, річний дохід України від експорту пшеничного борошна за умови переробки врожаю продовольчої пшениці в країні був би в середньому на 100 млн. \$ більшим, ніж під час експорту сировини.

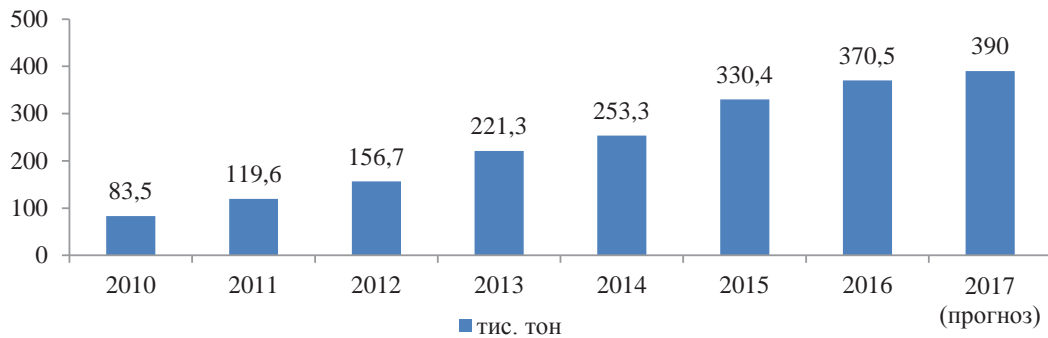


Рис. 3. Експорт українського борошна у 2010-2017 роках

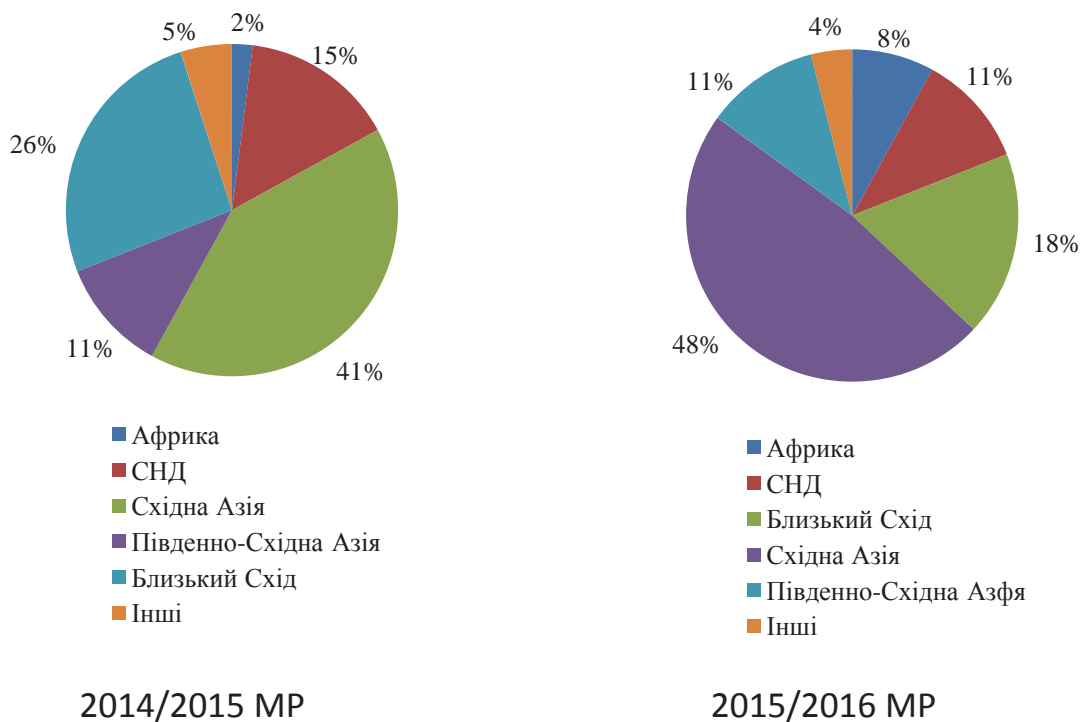


Рис. 4. Географія експорту борошна з України

Українське борошно відвантажують до 50 країн світу. За 2015/2016 маркетинговий рік було експортовано більше 344 тис. т, що дало змогу Україні стати світовим лідером з експорту борошна, але при цьому його ціна була найнижчою у світі і склала 193,2\$ за тону [9].

Найбільшими споживачами українського борошна є КНДР (114,5 тис. т у 2016/2017 маркетинговому році), або 38,7% всього експорту, Ангола – 28,17 тис. т, або 9,52% [10].

Друге місце за обсягами експорту займають США (303 тис. т) на суму 151 млн.\$. Таким чином, отримані кошти від експорту борошна США більше ніж вдвічі перевищують аналогічний показник в Україні. Доказом цієї демпінгової політики є той факт, що у 2016 році Україна експортувала 371,5 тис. т, що на 8% більше, ніж у попередньому році. Але в грошовому вираженні обсяги експорту пшеничного борошна скоротилися на 4%, а саме до \$69 млн. [11].

Імпорт борошна у 2016 році склав 558 т на суму \$224 тис. (імпортерами є Росія, Італія, Угорщина). Імпорт пшеничного борошна у 2015 році склав 1,3 тис. т, що у 1,9 рази менше, ніж у 2014 році. У грошовому вираженні обсяги імпорту скоротилися до \$524 тис. [12].

У травні 2017 року Комітет Європарламенту з питань міжнародної торгівлі підтримав розширення безмитних квот на поставки української агропродукції, що орієнтовано принесе Україні додаткові \$200 млн. [13].

Підсумовуючи вищесказане, потрібно зазначити, що борошномельна промисловість розвивається і може стати однією з найбільших та перспективних галузей агропромислового комплексу України, яка здатна повністю задовольнити потреби населення у хлібопродуктах високої якості, а також експортувати свою продукцію за межі України, забезпечити населення борошном і крупами, а відходи використовувати для виробництва комбікормів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, серед основних цілей та завдань сучасних українських виробників борошна варто виокремити такі: підвищення якості виготовленої продукції, зниження її собівартості та збільшення обсягів виробництва, підвищення технологічності та зменшення матеріалоємності продукції, збільшення продуктивності та ефективності виробництва з метою забезпечення конкурентоспроможності галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Як основні шляхи досягнення вказаних завдань пропонуємо виокремити необхідність залучення нових інвестицій, інтенсифікацію виробництва, скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок проведення оптимізації структури виробничого обладнання та використання сучасних енергозберігаючих технологій, а також підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу борошномельних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нікішина О. Аналіз ринку борошномельної продукції / О. Нікішина // Товари і ринки. – 2013. – № 2. – С. 43-55.
2. Корілько М. Інновації в діяльності суб'єктів господарювання / М. Корілько // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 149-154.
3. Аналіз ринку України для борошна 2014-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bfcmarketing.com/shop
4. Аналітична оцінка ринку борошна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: econf.at.ua/publ/konferencija_2016_12_8_9/sekcija_5_ekonomichni_nauki
5. Ринок борошна в Україні залишається стабільним [Електронний ресурс]. – Режим доступу: agravery.com/uk/posts/show
6. Аналіз ринку борошна // Офіційний сайт компанії «Укрселко» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrselko.com>
7. Спілка борошномелів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrmillers.com/muka
8. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 11 серпня 2013 року № 1877-15.
9. Куди прямує ринок борошна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: msb.aval.ua/news/?id=24882
10. Зростання експорту борошна триває всупереч скороченню його виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukragroconsult.uk/news
11. Виробництво та експорт борошна в 2016/2017 маркетинговому році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: agronews.ua/node/72813
12. Україна стала світовим лідером з експорту борошна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: economics.unian.ua/agro/1564367
13. Ринок борошна і круп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: agrotimes.net/journals/article

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.138

Оцінювання інформаційного потенціалу наукомісткого продукту в аграрній сфері

Дейнега І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Рівненський державний гуманітарний університет

Дейнега О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Рівненський державний гуманітарний університет

Якубовська Н.В.

кандидат економічних наук,
Інститут сільського господарства Західного Полісся НААН України

Проаналізовано наукомісткий продукт Національної академії аграрних наук України на предмет актуальності щодо запитів споживачів в аграрній сфері. Виявлено причини, які сповільнюють темпи використання потенціалу інновацій у сільському господарстві. Окреслено тенденції у змінах профілю типового виробника в агросфері. Конкретизовано напрями застосування сучасних засобів маркетингу для інтеграції наукомісткого продукту в наявну інфраструктуру агросфери.

Ключові слова: аграрна сфера, аграрна наука, наукомісткий продукт, маркетинг інновацій, цільовий сегмент.

Дейнега И.А., Дейнега А.В., Якубовская Н.В. ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУКОЕМОГО ПРОДУКТА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Проанализирован наукоемкий продукт Национальной академии аграрных наук Украины на предмет актуальности запросам потребителей в аграрной сфере. Выявлены причины, которые замедляют темпы использования потенциала инноваций в сельском хозяйстве. Определены тенденции в изменениях профиля типичного производителя в агросфере. Конкретизированы направления применения современных средств маркетинга для интеграции наукоемкого продукта в существующую инфраструктуру агросферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, аграрная наука, наукоемкий продукт, маркетинг инноваций, целевой сегмент.

Deyneha I.O., Deyneha O.V., Yakubovskaya N.V. EVALUTION OF INFORMATION POTENTIAL OF SCIENTIFIC PRODUCT IN AGRARIAN SPHERE

The science product of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine is analyzed for the relevance of consumers' requests in the agrarian sphere. The reasons that slow the rate of use of the potential of innovations in agriculture are revealed. Trends in changes in the profile of a typical producer in the agrosphere have been determined. The directions of application of modern means of marketing for integration of a science product into the existing infrastructure of the agrosphere are specified.

Keywords: agrarian sphere, agrarian science, science product, innovation marketing, target segment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні науковим забезпеченням розвитку галузей агропромислового комплексу займається Національна академія аграрних наук України (НААН). До її структури належать національні наукові центри, інститути, ботанічні сади, заповідники, бібліотеки, державні сільськогосподарські дослідні станції, галузеві дослідні станції та інші наукові

установи, а також підприємства та організації (дослідні господарства, експериментальні і дослідні виробництва тощо), які забезпечують виконання завдань Академії [1]. Ці установи формують наукову інфраструктуру, яка, оперуючи категоріями ринкової економіки, присутня на всіх етапах створення та реалізації продукту – від прикладної науки до сфери споживання.

Загалом продукт НААНУ (сорти, племінні породи, технології тощо) апіорі є наукомістким, а отже, інноваційним. Щодо комерціалізації такого продукту, то має місце ситуація, коли з боку споживачів, збутових мереж і нерідко виробників усвідомлена потреба в інноваціях, у тому числі наукових, відсутня, тоді як для фундаментальної чи прикладної науки така потреба очевидна (вища економічна ефективність, нижча енергоємність, відповідність світовим стандартам, перспективність щодо нових ринків збуту тощо).

Інформаційний складник у контексті діяльності НААНУ та її структурних підрозділів являє собою, з одного боку, допоміжний інструмент у просуванні інновацій в агросфері та розвитку її як такої, а з іншого – самодостатній ринковий наукомісткий продукт. Важливість інформаційного потенціалу як такого зумовлена завданнями НААН, одним з яких, відповідно до Статуту, є «надання інформаційних послуг суб'єктам агропромислового виробництва незалежно від форми власності» [2]. Отже, питання якісної інтеграції результатів наукових вишукувань у ринкову інфраструктуру та розроблення ефективних інформаційних інструментів підтримки та розвитку агроформувань усіх форм власності є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Важливість інформації як інструменту маркетингу для розвитку аграрної сфери обґрунтовано в роботах С. Близнюка [3], П. Островського [4], І. Соловйова [5]. Роль інформації, форми та методи її обробки і використання актуалізують О. Фігурек [6], О. Тарабрін [7], А. Бордюжа [8] та інші вчені.

Водночас недостатньо уваги приділено вирішенню питань структурування наявного інформаційного потенціалу та визначення доцільних засобів комунікації виходячи з формату цільового сегмента споживання наукомісткої інформації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення форм трансформації наявних інформаційних потоків, ув тому числі наукомістких, в ефективні інструменти комунікації із цільовими сегментами споживання наукомісткого продукту в агросфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній літературі економічного спрямування науковий потенціал розглядається як «сукупність ресурсів і можливостей сфери науки будь-якої системи (колективу, галузі, міста тощо), яка дає змогу за наявних

форм організації та управління ефективно вирішувати господарські завдання» [9]. При цьому розрізняють такі його складники: кадри, кошти, матеріально-технічна база, інформаційне забезпечення [9]. Тобто інформаційне забезпечення вважається одним із основних складників інноваційного потенціалу будь-якого об'єкту, у тому числі такого, що функціонує в аграрній сфері.

Регіональним представником НААНУ, що забезпечує розвиток інновацій в агросфері в Західному регіоні, є Інститут сільського господарства Західного Полісся (ІСГЗП). Диференціюємо його діяльність відносно типових ланок (етапів) створення та реалізації продукту, а саме: фундаментальна наука, прикладна наука, сфера виробництва, збутова мережа, сфера споживання. У табл. 1 схематично показано типові для ринкової економіки напрями руху попиту та пропозиції.

Документом, в якому комплексно та прозоро окреслено діяльність вищеназваної установи, є «Інформаційний звіт про діяльність Інституту сільського господарства Західного Полісся НААН», який містить такі розділи: 1. Наукова діяльність Інституту сільського господарства Західного Полісся Національної академії аграрних наук України; 2. Основні результати завершених наукових досліджень за завданнями (етапами) НДР програм наукових досліджень НААН та програм різного рівня; 3. Результати діяльності у сфері інтелектуальної власності; 4. Результати маркетингової діяльності у сфері комерціалізації наукової і наукомісткої продукції; 5. Наукові кадри; 6. Науково-технічні зв'язки із зарубіжними науковими центрами; 7. Результативність роботи по проведенню спільних досліджень з науковими установами НАН України, Мінагрополітики України, інших міністерств та відомств України; 8. Основні результати співробітництва ІСГЗП НААН з вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації; 9. Перелік пропозицій, які були подані ІСГЗП НААН на розгляд до Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства України та інших відомств, агентств та державних адміністрацій України; 10. Дані про проведення ІСГЗП НААН наукових конференцій, симпозіумів, з'їздів, семінарів, виставок, аукціонів, ярмарок, у тому числі міжнародних і всеукраїнських, та їх результативність; 11. Результати видавничої діяльності; 12. Робота наукових бібліотек Інституту сільського господарства Західного Полісся; 13. Матеріально-технічне

забезпечення наукових досліджень; 14. Дані про стан забезпечення комп'ютерною технікою та використання інформаційних технологій; 15. Основні показники виконання плану виробництва і реалізації елітного насіння; 16. Основні показники діяльності експериментальної бази станції; 17. Стан розрахунків із виплати заробітної плати; 18. Ефективність використання державного майна; 19. Майновий стан господарств; 20. Фінансові показники діяльності ІСГЗП НААН; 21. Спрямовано ІСГЗП НААН коштів, що надійшли до спеціального фонду, на капітальні видатки. Детальний перелік розділів звіту наведено для демонстрації того факту, що спектр присутності установи в господарському механізмі аграрної галузі регіону надзвичайно широкий.

Таблиця 1

Маркування діяльності ІСГЗП диференційовано щодо типових ланок (етапів) створення та реалізації продукту

Розділи звіту	← рух попиту/ідей				
	Фундаментальна наука	Прикладна наука	Сфера виробництва	Збутова мережа	Сфера споживання
	рух пропозиції →				
1.	•	•	•	•	•
2.	•	•	•	•	•
3.	•	•	•		
4.			•	•	•
5.	•	•	•	•	
6.	•	•			
7.	•	•	•		
8.	•	•			
9.	•	•	•		
10.			•	•	•
11.	•	•			
12.			•		•
13.	•	•			
14.				•	•
15.			•	•	•
16.		•	•		
17.			•		
18.			•		
19.			•		
20.			•		
21.			•		

Джерело: розроблено авторами на основі інформаційного звіту про діяльність ІСГЗП НААН України за 2015 р.

Окремо варто відзначити високий інформаційно-консультаційний потенціал наукових кадрів, оскільки розроблення фундаментальних і прикладних тем відбувається з урахуванням найновішого наукового досвіду.

Водночас, як було сказано вище, в агрофері України темпи впровадження інновацій (у тому числі інтенсивних технологій) досить низькі. За даними результатів маркетингових досліджень ІСГЗП реалізації інновацій у сільському господарстві Рівненської області перешкоджає низка причин, перелік та ранжування яких наведено на рис. 1.

Групування даних на рис. 1 через призму маркетингового середовища демонструє, що стримування розвитку інновацій в агрофері присутнє як у площині назалежних від суб'єктів господарювання обставин (недостатність механізму державної підтримки впровадження інновацій у виробництво; висока вартість кредитних ресурсів тощо), так і в площині обставин, на які суб'єкти господарювання можуть тією чи іншою мірою впливати (низький рівень поінформованості сільськогосподарських виробників про сучасні інноваційні розробки; недостатній рівень сучасних базових знань у товаровиробників; низька прибутковість підприємств тощо).

Вищеназвана проблема неодноразово піднімалася вченими. Зокрема, результати проведеного на цю тему дослідження підтверджують, що зі 100% умовно охоплених інформацією про нововведення фермерів її сприймає тільки 40% із них. Водночас випробує інновацію тільки 10% із тих фермерів, хто сприйняв інформацію, а це найбільш схильні до ризику керівники підприємств – новатори. Із тих фермерів, хто випробував інновацію, тільки 50% у середньому мають можливість відстежити результат і визначити його. Тобто всього 2% фермерів-новаторів, які уже в перший рік ознайомлення з новацією одержують результат та економічний ефект. Якщо проводити регіональні інформаційно-консультаційні заходи з ознайомлення виробників із новацією, то за один сезон можна охопити три-чотири регіони (області), а щоб одержати ефект на національному рівні, потрібно вісім-десять років чітко спланованих послідовних інформаційно-консультаційних заходів [10]. Як видно з представлених даних, упровадження інновацій в агроферу та їх дифузія вимагають значних затрат часу і реалізації цілого комплексу заходів, що, своєю чергою, потребує значних витрат. Зважаючи на низьку рентабельність вітчизняного сіль-

ського виробництва та його значну соціальну спрямованість, ефективне проведення таких заходів на початку вимагатиме державної підтримки як у сфері фінансового, так і правового забезпечення. Такий підхід у подальшому дасть змогу привабити вітчизняних та закордонних інвесторів в агровиробництво та підвищити його ефективність.

Загалом у сучасній аграрній сфері присутня велика кількість профільних ринків: ринок сортів рослин, порід тварин, засобів захисту, засобів удобрення/живлення, машин та обладнання тощо, тобто так чи інакше, але ринкові процеси, дія яких є об'єктивною і які, зокрема, передбачають постійне конкурентне змагання, вимагають і від наукової сфери пошуку ефективних форм інтеграції з ринком.

Результати досліджень щодо визначення оптимальних термінів проходження життєвих циклів для товару «сорт» підтверджують складність та багатофакторність функціонування ринку сортів. Зокрема, встановлено, що входження сорту на ринок відбувається протягом трьох років. За цей час власники в змозі виробити необхідну кількість насіння до базових категорій, визначитися з основними ліцензіатами на виробництво і реалізацію насіння, провести маркетингові заходи, пов'язані з демонстраційними посівами у бажаних зонах поширення. Настання стадії зростання починається з моменту швидкого підвищення попиту на насіння. Збільшення площ посіву по сортах жита може тривати до вісім-дев'ять років перебування на ринку. Наші дослідження показують, що етап зрілості слід очікувати з 10-го року перебування сорту в Реєстрі. Тривалість активного перебування сорту на ринку значною мірою зале-

жить від товарної лінійки, що її має установка-оригінація. Чим більше сортів, тим меншою є активна фаза поширення більшості сортів, і лише окремі з них досягають загальнонаціонального визнання та стають національним стандартом [11]. Перш ніж синтезувати формат «інформаційного потоку» (формування каналу комунікації), важливо визначитися з форматом/профілем цільового сегменту, тобто виробника аграрної продукції, що за змістом є диференційованим маркетингом.

Традиційними і типовими виробниками сільськогосподарської продукції є сільськогосподарські підприємства та приватні домогосподарства. За умов планової економіки пріоритетними виробниками в даній сфері, а відповідно, й об'єктами вкладання і розвитку науково-практичного потенціалу, були сільськогосподарські підприємства. Проте в силу загальновідомих трансформаційних процесів, які відбуваються як в економіці країни загалом, так і в аграрній сфері, співвідношення структурних елементів у загальному обсязі виробництва суттєво змінилося. З огляду на цілі даної публікації, інтерес представляє не стільки абсолютне значення цих змін, скільки окреслення напряму цих змін, для виявлення якого співставимо дані 1990 та 2015 рр.

Зауважимо, що в 1990 р. ще діяв господарський механізм, притаманний для планової економіки, який принципово відмінний від того, що сформувався нині. Оперуючи маркетинговими термінами, ми порівнюємо маркетингове середовище 1990 і 2015 рр., що дасть змогу диференціювати профіль цільового сегменту, на який/які необхідно орієнтуватися під час формування інформаційного потоку/продукту.

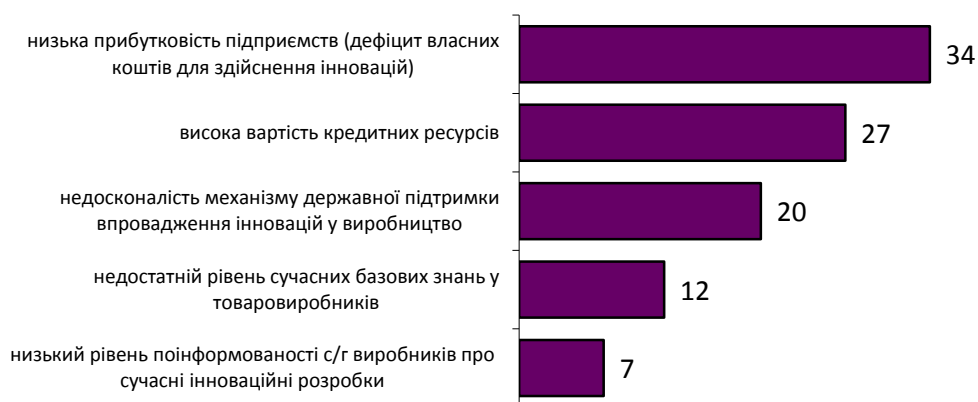


Рис. 1. Причини, що перешкоджають реалізації інновацій у сільському господарстві Рівненської області, %

Джерело: складено на основі результатів маркетингових досліджень відділу маркетингу ІСГЗП

Результати аналізу основних показників по галузі в Рівненській області за 1990 та 2015 рр. та зміну структури виробників як по рослинництву і тваринництву загалом, так і диференційовано по деяких видах продукції наведено в табл. 2. Вони свідчать, що обсяги валової продукції сільського господарства (у постій-

них цінах 2010 р.) у 1990 та 2015 рр. суттєво не змінилися: 7746,2 та 6408,7 млн. грн. відповідно (п. 1).

Питома вага сільськогосподарських підприємств у вищезазначеному виробництві в 1990 р. становила 57,7%, у 2015 р. – 31,1%; питома вага господарств населення у ці роки стано-

Таблиця 2
Аналіз характеру зміни структури виробників сільськогосподарської продукції в Рівненській області (у 2015 р. відносно 1990 р.)

п/п	Назва показника	Тип г-ва*	1990	2015	Характер зміни	Коефіцієнт зміни	Абсолютне відхилення
1.	Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), млн.грн.	усі к/г	7746,2	6408,7	≈	0,83	-1337,5
2.	Продукція сільського господарства, всього, %	сгп	57,7	31,1	↓	0,54	-26,6
		гн	42,3	68,9	↑	1,63	26,6
2.1	Продукція рослинництва, %	сгп	71,7	36,1	↓	0,50	-35,6
		гн	28,3	63,9	↑	2,26	35,6
2.2	Продукція тваринництва, %	сгп	45,4	21,9	↓	0,48	-23,5
		гн	54,6	78,1	↑	1,43	23,5
3.	Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т	усі к/г	3 605,2	3 160,6	≈	0,88	-444,6
4.	Структура виробництва основних сільськогосподарських культур, % до загального обсягу:						
4.1	- зернові культури	сгп	96,0	63,2	↓	0,66	-32,8
		гн	4,0	36,8	↑(!)	9,20	32,8
4.2	- цукрові буряки	сгп	100	92,3	↓	0,92	-7,7
		гн	0	7,7	↑	х	7,7
		гн	0	0	х	х	х
4.3	- картопля	сгп	42,2	0,3	↓(!)	0,01	-41,9
		гн	57,8	99,7	↑(!)	1,72	41,9
4.4	- овочі	сгп	71,4	7,5	↓(!)	0,11	-63,9
		гн	28,6	92,5	↑(!)	3,23	63,9
4.5	- плоди та ягоди	сгп	7,9	0,1	↓	0,01	-7,8
		гн	92,1	99,9	↑	1,08	7,8
5.	Поголів'я худоби, тис. голів	усі к/г	1 686,4	487,3	↓	0,29	-1199,1
6.	Структура поголів'я худоби за категоріями господарств, % до загальної чисельності:						
6.1	- велика рогата худоба	сгп	79,5	21,7	↓(!)	0,27	-57,8
		гн	20,5	78,3	↑(!)	3,82	57,8
6.2	- свині	сгп	40,8	11,4	↓(!)	0,28	-29,4
		гн	59,2	88,6	↑	1,50	29,4
6.3	- вівці та кози	сгп	88,5	9,6	↓(!)	0,11	-78,9
		гн	11,5	90,4	↑(!)	7,86	78,9
6.4	- коні	сгп	91,6	1,2	↓(!)	0,01	-90,4
		гн	8,4	98,8	↑(!)	11,76	90,4

* Умовні позначення: усі к/г – усі категорії господарств; сгп – сільськогосподарські підприємства; гн – господарства населення

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

вила 42,3% та 68,9% відповідно, тобто зросла в 2105 р. на 26,6% (п. 2), при цьому по рослинництву в 2,26, а по тваринництву в 1,43 рази більше, що в абсолютному значенні становить збільшення на 35,6% та 23,5% по галузях відповідно (п. 2.1 та 2.2).

Виробництво основних сільськогосподарських культур усіма категоріями господарств у 1990 та 2015 рр. становить 3 605,2 та 3 160,6 тис. т відповідно, що в 2015 р. на 444,6 тис. т менше, тобто коефіцієнт зміни становить 0,88 (п. 4), при цьому по всіх культурах питома вага господарств населення у цьому виробництві зросла, зокрема: по зернових культурах – на 32,8% (коефіцієнт 9,2), цукрових буряках – 7,7%, картоплі – 41,9% (1,72), овочах – 63,9% (3,23), плодах та ягодах – 7,8% (1,08) (п. 4.1-4.6).

У тваринництві поголів'я худоби (велика рогата худоба, свині, вівці та кози, коні) в 1990 та 2015 рр. у всіх категоріях господарств становить 1 686,4 та 487,3 тис. голів відповідно, в абсолютному значенні зменшення поголів'я становить 1 199,1 тис. голів, або в 0,29 рази.

Загалом у тваринництві, як і в рослинництві, структура поголів'я худоби за категоріями господарств демонструє, що питома вага господарств населення у виробництві всіх видів худоби зросла, зокрема в 1990 та 2015 рр.: велика рогата худоба – 20,5% та 78,3%, абсолютне зростання на 57,8%, або у 3,82 рази; свині – 59,2% та 88,6%, абсолютне зростання – 29,4%, або в 1,5 рази; вівці та кози – 11,5% та 90,4%, абсолютне зростання – 78,9%, або в 7,86 рази; коні – 8,4% та 98,8%, абсолютне зростання – 90,4%, або в 11,76 рази (п. 6.1-6.4).

Відбулося це переважно за рахунок масового зниження поголів'я у сільськогосподарських підприємствах, зокрема в 1990 та 2015 рр. поголів'я великої рогатої худоби становить 644,2 та 31,5 тис. голів, свиней – 209,9 та 32,0 тис. голів, вівці та кози – 80,5 та 1,7 тис. голів, коні – 33,9 та 0,5 тис. голів відповідно.

У господарствах населення також має місце несуттєве зниження поголів'я в 2015 р. порівняно з 1990 р., винятком є коні, кількість яких суттєво збільшилася: у 2015 р. – 41,6 тис. голів проти 3,1 тис. голів у 1990 р., тобто в 13,4 рази [12, с. 75].

Таким чином, можемо констатувати, що господарства населення є вагомим суб'єктом у сучасному економічному механізмі сільськогосподарського виробництва. Безумовно,

оскільки «інтеграція в галузь» таких виробників є досить інертною, часто екстенсивною, але перспективною, суб'єкти, які досягли або зрозуміли саме комерційну перспективність своєї діяльності, стають досить активними «початківцями» у сфері професійного підходу до сільськогосподарського виробництва, активно цікавляться як технологічними, так і економічними інноваціями.

Окремо варто відзначити роль і місце фермерських господарств у сучасному механізмі сільськогосподарського виробництва. Де-юре «фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію для отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону» [13]. У статистичному обліку їх діяльність належить до сільськогосподарських підприємств. Де-факто – це приватні домогосподарства, які, з огляду на ті чи інші обставини, зареєструвалися як підприємці і шукають оптимальний для себе формат діяльності в даній галузі.

Нехтування будь-яким сегментом, а тим більше таким вагомим для галузі, було б як тактичною, так і стратегічною помилкою для інституції аграрної науки і для економіки країни загалом. Ефективним інструментом якісної інтеграції інформаційних потоків із цільовим сегментом може бути правильно сформований канал комунікації.

Загалом типовими елементами структури системи маркетингових комунікацій є: персональний продаж (усне представлення товару в ході бесіди з одним чи декількома потенційними покупцями задля продажу), реклама (будь-яка платна не особистісна форма розповсюдження інформації про підприємство та її товар), стимулювання збуту (короткочасні спонукальні заходи заохочення споживачів до купівлі (знижки, розпродажі, лотереї тощо), та «паблік релішнз» («взаємини з громадськістю» – діяльність, спрямована на формування позитивного іміджу підприємства, доброзичливого ставлення до нього та його товару). Кожному із засобів просування товарів на ринку притаманні свої унікальні характеристики, які треба враховувати під час формування системи маркетингових комунікацій підприємства [14].

Як приклад якісної інформаційної інтеграції в аграрну сферу можна навести мобільний додаток «Агро-помічник», розроблений міжнародною насінневою компанією «DuPont Pioneer Україна», який «дає змогу не лише переглянути інформацію про продукти компанії, а й підібрати гібриди, оптимальні для різних умов, порівняти продукти між собою не тільки по урожайності, а й по економічним показникам, переглянути результати випробувань, перевірити оригінальність насіння, дізнатися про новини компанії та легко знайти контакти представників Pioneer у своєму регіоні» [15].

Враховуючи специфіку агровиробництва (наприклад, орієнтування на ринок проміжного споживання, тобто B2B, та охоплення цією діяльністю переважно сільського населення країни), для просування інновацій у цій сфері варто використовувати такі засоби комунікацій, які б максимально могли б донести інформацію до потенційного споживача. З цього погляду найбільш пріоритетними вважаємо такі їх форми: 1) виставки, персональний продаж, стимулювання збуту (для формування комунікативних каналів із сільгоспвиробниками-підприємцями і підприємствами); 2) реклама в ЗМІ, зокрема у профільних журналах і газетах, які найбільше користуються попитом у сільського населення: «Порадниця», «Господар», «Порадник господаря» тощо (для формування комунікацій із сільським населенням – фізичними особами).

Висновки з цього дослідження. Інформаційний потенціал аграрної науки та галузевих регіональних наукових установ досить високий, проте сучасні методи комунікації з потенційними споживачами наукомісткого продукту задіяні не повною мірою. Про це свідчить, зокрема, той факт, що профіль типового виробника в агросфері не диференційований. Профіль «потенційного споживача» наукомісткого продукту є досить поляризованим: з одного боку, це спеціалізовані підприємства, які активно й інтенсивно розвиваються, з іншого – це фермерські господарства і приватні домогосподарства, які діють на власний «страх і ризик». І перша, і друга категорії виробників потребують наукового консультування і супроводу своєї діяльності, але інструменти ефективної комунікації з такими сегментами різні. Оскільки основним об'єктом інтеграції наукового продукту є виробнича сфера, а актуалізації наукових потреб суміжних із виробництвом сфер приділяється менше уваги, пропонується більше уваги звернути на налагодження комунікацій із цим сегментом ринку.

Напрямом подальших досліджень можуть стати детальніше вивчення профілю цільових сегментів, розроблення заходів щодо посилення роботи з «сегменторієнтації» наявних фахівців наукових установ, у тому числі й у форматі «консультація – діагностика», а також формування ефективних комплексних інструментів комунікації виходячи з профілю сегментів в агросфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статут НААН VIII. Наукові та інші установи, підприємства та організації, що перебувають у віданні НААН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://naas.gov.ua/test/123_files/iblock/8.pdf
2. Статут НААН I. Загальні положення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://naas.gov.ua/test/123_files/iblock/1.pdf
3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – К.: Політехніка, 2003. – 384 с.
4. Островський П.І. Аграрний маркетинг: [навч. посіб.] / П.І. Островський. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
5. Соловійов І.О. Агромакетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / І.О. Соловійов. – Херсон: Олди-плюс, 2008. – 344 с.
6. Фігурек О. Взаємодія інформаційних систем у сільському господарстві / О. Фігурек // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 83-88.
7. Тарабрін О.Є. Світова система наукової аграрної інформації та проблеми доступу до міжнародних інформаційних ресурсів / О.Є. Тарабрін // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 59-63.
8. Бордюжа А.С. Удосконалення структури інформаційної системи сільськогосподарського землекористування / А.С. Бордюжа // Збалансоване природокористування. – 2015. – № 2. – С. 95-99.
9. Регіональна економіка: [підручник] / За ред. Є.П. Качана. – К.: Знання, 2011. – 670 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1963051138531/rps/regionalna_ekonomik
10. Кальна-Дубінюк Т.П., Литовченко А.М. Оцінка ефективності інформаційно-консультаційного забезпечення поширення інноваційних біотехнологій в умовах ризику та невизначеності / Т.П. Кальна-Дубінюк, А.М. Литовченко // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 70-75.

11. Буняк Н.М. Життєвий цикл товару «сорт» / Н.М. Буняк // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 48-53.
12. Сільське господарство Рівненщини: статистичний збірник. – Рівне, 2016. – 206 с.
13. Закон України «Про фермерське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
14. Маркетинг: [підручник] / За ред. Л.А. Мороз. – Львів: Інтеллект-Захід, 2002. – 244 с.
15. DuPont Pioneer Україна випустила мобільний «Агро-помічник» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/dupont_pioneer_ukraina_vipustila_mobilniy_agropomichnik/#

УДК 338.28

Методика оцінки торговельно-економічної інтеграції України та ЄС: рівень міжрегіонального співставлення

Зосименко Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет

Потреба у проведенні незалежної оцінки перебігу процесів економічної інтеграції України з ЄС актуалізує розроблення методичного інструментарію, що дає змогу здійснити порівняльну оцінку поступу у зближенні торговельно-економічних систем українських регіонів з економікою ЄС. У статті обґрунтовано методику, придатну для проведення оцінки та міжрегіонального співставлення глибини торговельно-економічної інтеграції областей України з Європейським Союзом на основі сукупності індикаторів, що відображають різні аспекти стану та динаміки їх торговельних та фінансово-інвестиційних взаємозв'язків.

Ключові слова: європейська інтеграція, Європейський Союз, Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі, регіональна економіка, торговельно-економічна сфера, експорт, імпорт, інвестиції.

Zosymenko T.I. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ И ЕС: УРОВЕНЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОПОСТАВЛЕНИЯ

Потребность в проведении независимой оценки протекания процессов экономической интеграции Украины с ЕС актуализирует разработку методического инструментария, позволяющего осуществить сравнительную оценку прогресса в сближении торгово-экономических систем украинских регионов с экономикой ЕС. В статье обоснована методика, пригодная для проведения оценки и межрегионального сопоставления глубины торгово-экономической интеграции регионов Украины с Европейским Союзом на основании совокупности индикаторов, отображающих различные аспекты состояния и динамики их торговых и финансово-инвестиционных взаимосвязей.

Ключевые слова: европейская интеграция, Европейский Союз, Углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли, региональная экономика, торгово-экономическая сфера, экспорт, импорт, инвестиции.

Zosymenko T.I. METHOD OF ASSESSMENT OF THE DEGREE OF TRADE AND ECONOMIC INTEGRATION BETWEEN UKRAINE AND EU: REGIONAL COMPARISON LEVEL

The need for independent assessment between Ukraine and the EU effectuates the development of methodical tools that allow for a comparative assessment of progress in the convergence of trade and economic systems between Ukrainian regions and the EU's economy. The article substantiates the method suited for conducting the assessment and interregional comparison of the depth of trade and economic integration of the regions of Ukraine and the European Union on the basis of a set of indicators reflecting various aspects of the state and dynamics of their trade and financial-investment ties.

Keywords: European integration, the European Union, Deep and Comprehensive Free Trade Area, Regional Economics, Trade and Economic Sphere, Export, Import, Investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проблематики, пов'язаної з перебігом процесів економічної інтеграції України з ЄС, зумовлена їх особливим значенням для вітчизняної соціально-економічної системи. При цьому важливого значення набувають питання, пов'язані із вивченням таких процесів зсередини, тобто на рівні регіонів. У даному контексті важливо уточнити, яка мета переслідується Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [1] у регіональному вимірі.

Звернення до публікацій відомих фахівців у даній сфері дає змогу сформулювати економічну мету Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у регіональному вимірі як сприяння

модернізації економіки областей України за рахунок нарощування обсягів торгівлі з ЄС, посилення привабливості регіонів для іноземних і внутрішніх інвестицій для подальшого виробництва продукції на експорт до ЄС та на інші ринки світу, а також реформування регулювання економіки на регіональному рівні відповідно до передової європейської практики [2]. У даному визначенні відразу впадає в очі наявність таких ключових слів, як «торгівля», «інвестиції», «регулювання економіки». Особливий акцент на них ще раз підтверджує важливість обраної тематики дослідження.

Уповноваженими органами влади здійснюються системні економічні реформи, визначені Порядком денним асоціації (ПДА)

з дотриманням Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною на 2014-2017 рр. та Плану заходів з імплементації розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною на 2016-2019 рр. [3]. У ПДА зазначається, що він є основним механізмом моніторингу та оцінювання прогресу України у виконанні Угоди про асоціацію, а також моніторингу та оцінювання досягнень усіх цілей економічної інтеграції. Однак звернення до даного документа не дає змогу визначити перелік показників – індикаторів цілей економічної інтеграції, які свідчатимуть про успішність реалізації економічних реформ, тим більше на рівні регіонів. Можна констатувати, що механізми оцінки та моніторингу успішності реалізації економічних реформ євроінтеграційного спрямування в регіонах нині відсутні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методику, що дає змогу оцінити стан та динаміку економічних реформ євроінтеграційного спрямування у регіональному вимірі в Україні, було запропоновано у дослідженні Ж.В. та Т.І. Зосименко [4]. Основним інструментом дослідження було використано Індекс євроінтеграційного поступу. До складу Індексу, зокрема, було включено статистичні індикатори, що характеризують економічну результативність реформування у напрямку «торгівля і питання, пов'язані з торгівлею». На основі даної методики було проведено компаративний аналіз показників зовнішньої торгівлі регіонів України в контексті європейської інтеграції [5]. Водночас важливість, складність та неоднозначність процесів, що відбуваються у регіонах України у зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію у частині Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) 1 січня 2016 р. зумовлюють необхідність доповнення базової системи показників та узагальнення їх у формі окремого інтегрального показника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування методики порівняльної оцінки глибини торговельно-економічної інтеграції регіонів України з Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельно-економічним відношенням як ключовому складнику економічної інтеграції присвячена основна частина Угоди про Асоціацію у форматі Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Її зміст формують положення, спрямовані на вирішення питань, критично важливих для

розвитку економічного співробітництва України та країн ЄС, включаючи лібералізацію торговельно-економічних відносин та сприяння вдосконаленню відповідної інституційної структури. Свідченням успішного впровадження положень Угоди про асоціацію/ПВЗВТ у національній економіці слугуватиме не лише відкриття доступу до ринку ЄС, а і його освоєння вітчизняними підприємствами за рахунок стимулювання глибоких зрушень у вітчизняному бізнес-середовищі, підвищення конкурентоспроможності та ефективності українських суб'єктів підприємницької діяльності, зростання обсягу іноземних інвестицій, передусім з ЄС [1].

Перелік реформ, які має здійснити Україна у співпраці з ЄС для досягнення очікуваних ефектів від економічної інтеграції, визначено у Порядку денному асоціації (ПДА). Відповідно до нього та з дотриманням графіку, визначеного у Плані заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною на 2014-2017 рр. та Плані заходів з імплементації розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною на 2016-2019 рр. [3] уповноваженими органами влади здійснюються системні економічні зрушення.

Для вимірювання цих процесів запропоновано Індекс глибини торговельно-економічних зв'язків регіону з ЄС (I_{TEI}) – інтегральну величину, що відображає поглиблення торговельно-економічних зв'язків регіонів України з ЄС. Він включає показники, що характеризують різні аспекти стану й динаміки торговельних та фінансово-інвестиційних взаємозв'язків між регіонами України та ЄС під впливом інтеграційних процесів.

У цілому логіка роботи з I_{TEI} описується такою схемою (рис. 1): на першому етапі здійснюється вимірювання показників у складі Індексу. Наступним етапом є власне порівняльна оцінка поглиблення торговельно-економічних зв'язків регіонів України з ЄС. На завершальному етапі дані оцінки підлягають економічній інтерпретації. Результатом загальноукраїнського дослідження має стати аналітичний продукт, придатний для проведення громадського моніторингу та інформування громадян України, представників наукових кіл, бізнес-середовища, неурядових організацій, а також міжнародної спільноти щодо прогресу регіонів у реалізації цілей торговельно-економічної інтеграції з ЄС.

Структурно-логічна схема роботи з індексом представлена на рис. 1.

Класичним способом оцінки масштабів торгівлі між регіонами України та ЄС є використання показників експортної квоти, питомої ваги експорту/імпорту до/з країн ЄС у загальному обсязі експорту/імпорту регіону та ін. Недоліком методу є той факт, що на зміну цих показників впливатиме також зміна в показниках зовнішньої торгівлі регіону з іншими країнами світу незалежно від реального поглиблення інтеграції. Це зумовлює необхідність використання низки додаткових індексів, що є модифікаціями показників взаємної торгівлі регіонів з ЄС, серед них: індекс проникнення імпорту, індекс внутрішньогалузевої торгівлі та ін.

До складу Індексу глибини торговельно-економічних зв'язків регіону з ЄС запропоновано включити такі.

1. Питома вага експорту товарів до країн ЄС у загальному обсязі експорту регіону (PVT_E^{EC}):

$$PVT_E^{EC} = \frac{E_m^{EC}}{E_m} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де E_m^{EC} – обсяг експорту товарів до ЄС із регіону, тис. дол. США;

E_m – обсяг сукупного експорту товарів із регіону, тис. дол. США.

2. Питома вага імпорту товарів із країн ЄС у загальному обсязі імпорту регіону, % (PVT_I^{EC}):

$$PVT_I^{EC} = \frac{I_m^{EC}}{I_m} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де I_m^{EC} – обсяг імпорту товарів з ЄС до регіону, тис. дол. США;

I_m – обсяг сукупного імпорту товарів до регіону, тис. дол. США.

3. Питома вага експорту послуг до країн ЄС у загальному обсязі експорту регіону, % (PVP_E^{EC}):

$$PVP_E^{EC} = \frac{E_n^{EC}}{E_n} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де E_n^{EC} – обсяг експорту послуг до ЄС з регіону, тис. дол. США;

E_n – обсяг сукупного експорту послуг регіону, тис. дол. США.

4. Питома вага імпорту послуг із країн ЄС у загальному обсязі імпорту регіону, % (PVP_I^{EC}):

$$PVP_I^{EC} = \frac{I_n^{EC}}{I_n} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де I_n^{EC} – обсяг імпорту послуг з ЄС до регіону, тис. дол. США;

I_n – обсяг сукупного імпорту послуг до регіону, тис. дол. США.

Показники 1-4 слугують кількісними індикаторами забезпечення вільного доступу товарів та послуг українського походження у розрізі регіонів до країн Європейського Союзу, та навпаки, як однією з умов функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Наступні два показники відображають динаміку торгівлі товарів та послуг регіонів за країнами ЄС.

5. Середньорічний темп зростання експорту регіону до країн ЄС (за останні три роки) (T_E^{EC}):

$$\overline{T_E^{EC}} = \sqrt[3]{\frac{E_3^{EC}}{E_1^{EC}}}, \quad (5)$$

де E_3^{EC} – обсяг експорту (товарів та послуг) із регіону до ЄС у 3-му з досліджуваних років, тис. дол. США;

E_1^{EC} – обсяг експорту (товарів та послуг) із регіону до ЄС у 1-му з досліджуваних років, тис. дол. США.

6. Середньорічний темп зростання імпорту регіону до країн ЄС (за останні три роки) (T_I^{EC}):

$$\overline{T_I^{EC}} = \sqrt[3]{\frac{I_3^{EC}}{I_1^{EC}}}, \quad (6)$$

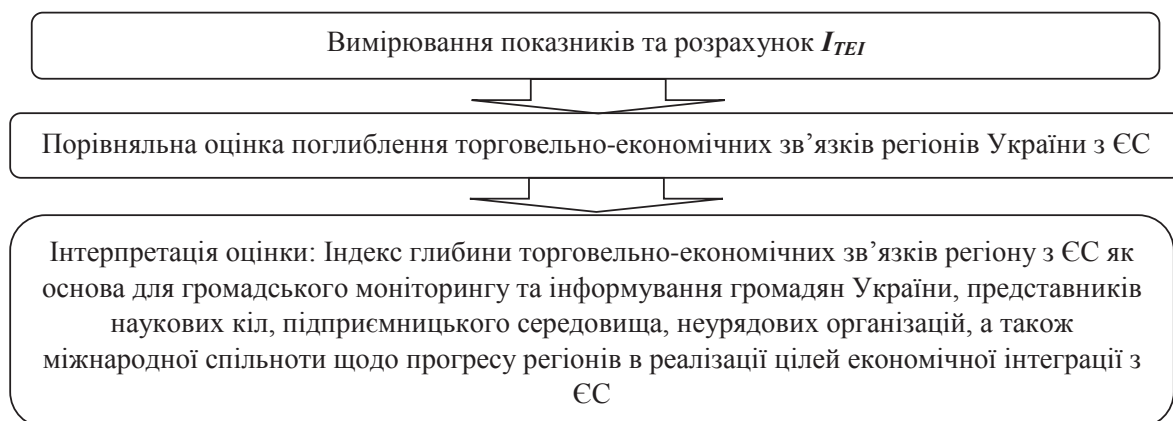


Рис. 1. Структурно-логічна схема роботи з Індексом глибини торговельно-економічних зв'язків регіону з ЄС

де I_3^{EC} – обсяг імпорту (товарів та послуг) до регіону з ЄС у 3-му з досліджуваних років, тис. дол. США;

I_1^{EC} – обсяг імпорту (товарів та послуг) до регіону з ЄС у 1-му з досліджуваних років, тис. дол. США.

7. Показник частки експорту з регіону до ЄС ($Ч_E^{EC}$) відображає ступінь залежності регіональної економіки від збуту товарів на ринку ЄС:

$$Ч_E^{EC} = \frac{E^{EC}}{ВРП(\text{тис.дол.США})}, \quad (7)$$

де $ВРП$ (тис. дол. США) – валовий регіональний продукт, тис. дол. США.

$$ВРП(\text{тис.дол.США}) = \frac{ВРП}{\text{Офіц. курс грн. щодо дол.США}}, \quad (8)$$

де $ВРП$ – валовий регіональний продукт, млн. грн.;

Офіц. курс грн. щодо дол. США – середній за рік офіційний курс гривні щодо доларів США.

8. Коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту регіону з ЄС ($К_{ЗТО}^{EC}$) відображає торговельну відкритість регіону для ЄС. Обчислюється за формулою:

$$К_{ЗТО}^{EC} = \frac{E^{EC} + I^{EC}}{ВРП(\text{тис.дол.США})} \quad (9)$$

9. Індекс проникнення імпорту з ЄС ($I_{ПІ}^{EC}$) показує, наскільки імпорт з ЄС задовольняє внутрішній попит регіону. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$I_{ПІ}^{EC} = \frac{I^{EC}}{ВРП(\text{тис.дол.США}) + (I - E)}, \quad (10)$$

де E – обсяг сукупного експорту (товарів та послуг) із регіону, тис. дол. США;

I – обсяг сукупного імпорту (товарів та послуг) до регіону, тис. дол. США.

10. За рівнем внутрішньогалузевої торгівлі товарами чи послугами визначається «якість» інтеграції економіки регіону з економікою ЄС, оскільки чим більше розвиненим у технічному та економічному плані є регіон, тим вищою буде питома вага внутрішньогалузевої торгівлі товарами чи послугами у його товарообігу з ЄС. Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі стимулює обмін новими технологіями з ЄС та сприяє економічному зростанню регіону. Для визначення стану в цій сфері у регіональному вимірі запропоновано Індекс внутрішньогалузевої торгівлі з ЄС ($ІВТ_i^{EC}$). Розраховується як середнє арифметичне зважене з часткових індексів за товарами та послугами ($ІВТ_i^{EC}$)

$$ІВТ_i^{EC} = \sum_1^m ІВТ_i^{EC} \cdot \omega_i, \quad (11)$$

де $\sum \omega_i = 1$.

$$ІВТ_i^{EC} = 1 - \frac{|E_i^{EC} - I_i^{EC}|}{E_i^{EC} + I_i^{EC}}, \quad (12)$$

де E_i^{EC} – експорт товару чи послуги i -го виду до ЄС із регіону, тис. дол. США;

I_i^{EC} – імпорт товару чи послуги i -го виду до регіону з ЄС, тис. дол. США.

11. Кількість суб'єктів господарювання промисловості, яким надано право експорту харчової продукції тваринництва до країн ЄС відносно до загальної кількості суб'єктів господарювання, що займаються виробництвом харчових продуктів ($ПЕ_{\text{пром.твар.}}^{EC}$). Даний показник відображає, яка частка підприємств регіону випускає продукцію, що відповідає вимогам ЄС та користується попитом серед європейських споживачів. Обчислюється за формулою:

$$ПЕ_{\text{пром.твар.}}^{EC} = \frac{П_{\text{пром.твар.}}^{EC}}{П_{\text{харч.пром.}}}, \quad (13)$$

де $П_{\text{пром.твар.}}^{EC}$ – кількість суб'єктів господарювання, яким надано право експорту харчової продукції тваринництва до країн ЄС, од.;

$П_{\text{харч.пром.}}$ – загальна кількість суб'єктів господарювання, що займаються виробництвом харчових продуктів у регіоні, од.

12. Угодою про асоціацію передбачено надання та анулювання митним органом статусу схваленого експортера [6]. Перевагою використання цього статусу є те, що для отримання тарифних преференцій український експортер товару без оформлення сертифіката з перевезення форми EUR.1 самостійно визначає та декларує походження товарів на комерційних/товаросупровідних документах, що дає змогу прискорити процедуру експорту товару. У зв'язку із цим запропоновано обчислити показник «кількість схвалених (уповноважених) експортерів відносно до загальної кількості експортерів товарів» ($К_{\text{Експор}}^{\text{Схвал.Експор}}$):

$$К_{\text{Експор}}^{\text{Схвал.Експор}} = \frac{Q_{\text{Експор}}^{\text{Схвал.Експор}}}{Q_{\text{Експор}}^{\text{тов.Експор}}}, \quad (14)$$

де $Q_{\text{Експор}}^{\text{Схвал.Експор}}$ – кількість схвалених (уповноважених) експортерів у регіоні, од.;

$Q_{\text{Експор}}^{\text{тов.Експор}}$ – загальна кількість експортерів товарів у регіоні, од.

Показники 13-15 є індикаторами рівня взаємодії регіонів з ЄС в інвестиційній сфері, дають змогу порівняти регіони за рівнем значущості взаємних інвестиційних потоків.

13. Частка накопичених прямих інвестицій нерезидентів з ЄС в області у загальному обсязі накопичених інвестицій області ($ПП_{\text{накоп}}^{EC}$ (%)), %:

$$ПП_{накоп}^{EC} (\%) = \frac{ПП_{накоп}^{EC}}{ПП_{накоп}} \cdot 100\% , \quad (15)$$

де $ПП_{накоп}^{EC}$ – обсяг прямих іноземних інвестицій нерезидентів з ЄС, що накопичені в області на 31.12 року, що досліджується, млн. дол. США;

$ПП_{накоп}$ – сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій, що накопичені в області на 31.12 року, що досліджується, млн. дол. США.

14. Частка прямих інвестицій, що з області в економіку країн ЄС у загальному обсязі інвестицій, що здійснені з області ($ПП_{вих}^{EC}$ (%)), %:

$$ПП_{вих}^{EC} (\%) = \frac{ПП_{вих}^{EC}}{ПП_{вих}} \cdot 100\% , \quad (16)$$

де $ПП_{вих}^{EC}$ – обсяг прямих іноземних інвестицій в ЄС з області на 31.12. року, що досліджується, млн. дол. США;

$ПП_{вих}$ – сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій з області на 31.12 року, що досліджується, млн. дол. США.

15. Індекс інвестиційної відкритості регіону для ЕС (I_{IB}), %:

$$I_{IB} = \frac{ПП_{вих}}{ВРП(млн.дол.США)} \cdot 100\% , \quad (17)$$

де $ПП_{вих}$ – прямі інвестиції з ЄС у регіон як різниця між обсягом накопичених інвестицій на кінець року, що досліджується, та обсягом інвестицій на початок року, що досліджується, млн. дол. США.

16. Показник грошових переказів фізичних осіб з ЄС до регіону, у % до валового регіонального продукту ($ГП_{ВРП}$). Слугує індикатором інтегрованості трудових ресурсів регіону в економіку ЄС. Розраховується за формулою:

$$ГП_{ВРП}^{EC} = \frac{ГП^{EC}}{ВРП(тис.дол.США)} \cdot 100\% , \quad (183)$$

де $ГП^{EC}$ – обсяг грошових переказів фізичних осіб з ЄС до регіону, тис. дол. США.

Чим вищою є частка грошових переказів відносно до ВРП, тим вищою є залежність регіональної економіки від ЄС, та навпаки

Після того як остаточно визначено множини змінних, які відображають рівень торговельно-економічної інтегрованості регіонів України та ЄС, необхідно провести їх нормалізацію. Серед методів нормалізації нами було обрано метод Min-Max, який дає змогу уникнути спотворюючого впливу екстремально великих значень і приводить усі дані до одного діапазону в межах від 0 до 1. Цей метод хоча й дещо ускладнює процес розрахунку в динаміці, але водночас дає змогу більш адекватно

відобразити амплітуду коливання відповідних величин. Окрім того, метод Min-Max дає змогу краще перевести дані тоді, коли значення статистичних даних знаходяться близько один до одного по областях. Для нормування показників-стимуляторів будемо використовувати формулу (19), а для показників-дестимуляторів – використовувати формулу (20) [7].

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}} , \quad (19)$$

де y_{ij} – безрозмірне (нормалізоване) значення i -го статистичного показника в j -му регіоні;

x_{ij} – значення i -го статистичного показника в j -му регіоні;

x_{\max} та x_{\min} – максимальне та мінімальне значення i -го статистичного показника.

$$y_{ij} = \frac{x_{i\max} - x_{ij}}{x_{i\max} - x_{i\min}} \quad (20)$$

Таким чином, використовуючи формули (19) та (20), на даному етапі побудови індексу ми отримаємо систему нормалізованих показників у складі I_{TEI} .

На завершальному етапі побудови I_{TEI} необхідно здійснити агрегування, що пропонується здійснювати за допомогою методу середнього арифметичного зваженого:

$$I_{TEI} = \sum_{i=1}^m F_i^{TE3} \times w_i , \quad (21)$$

де F_i^{TE3} – нормалізовані індикатори (1-16), що характеризують глибину торговельно-економічних взаємозв'язків з ЄС;

w_i – вага показника. У даному дослідженні вагові коефіцієнти запропоновано проводити методом експертного опитування.

Висновки з цього дослідження. Очікується, що I_{TEI} слугуватиме доступним, комплексним, практичним інструментом, який дає змогу виявити реальну ситуацію у сфері торговельно-економічної інтеграції регіонів з ЄС та відображатиме рейтинг областей за обраними показниками глибини торговельно-економічних зв'язків з ЄС. Практичне значення індексу полягає у формуванні аналітичного продукту для місцевих та державних органів влади, представників наукових кіл, міжнародних інституцій, бізнес-середовища, громадського сектору та інших зацікавлених осіб, який слугуватиме одночасно стимулом та дороговказом до конструктивних зрушень за рахунок виявлення сильних та слабких сторін регіону в процесі європейської економічної інтеграції та можливості управління ними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80#n12>
2. Поглиблення відносин між ЄС та Україною: Що, чому і як? / За ред. М. Емерсона і В. Мовчан; Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД), Київ. – 267 с.
3. Порядок денний асоціації між Україною та ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію від 16.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art_id=243281941&cat_id=223345338&ctime=1266423569791
4. Дерій Ж.В. Методика оцінювання прогресу економічних реформ: регіональний вимір європейської інтеграції / Ж.В. Дерій, Т.І. Зосименко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 2(6). – С. 9-17.
5. Зосименко Т.І. Компаративний аналіз показників зовнішньої торгівлі регіонів України в контексті європейської інтеграції / Т.І. Зосименко // Інтелект ХХІ. – 2016. – № 5. – С. 12-16.
6. Про затвердження Порядку надання та анулювання митницею статусу уповноваженого (схваленого) експортера: Наказ Міністерства фінансів України від 07.10.2014 № 1013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1529-14#n15>
7. Приймак В.І. Математичні методи економічного аналізу / В.І. Приймак. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.

UDC 336.144:334

Theoretical foundations of the concept of stimulating sustainable development of regions in the context of financial security

Polishchuk V.G.

PhD, Senior Lecturer, Department of Finance,
Banking and Insurance
Lutsk National Technical University

The theoretical aspects of concept-category vehicle of policy of stimulation of sustainable development of region in the context of financial security are considered in the paper. Basic interpretations of sustainable development of region are considered. The approaches to stimulate regional socio-ecological-economic systems through the prism of theories of motivation are discussed. The methods of estimation of stimulation of sustainable development of region and the methods of estimation of sustainable development of region are offered. The policies to stimulate sustainable development of region are proposed.

Keywords: stimulation of sustainable development of the region, financial incentives for sustainable regional development, innovative stimulation of regional development, investment stimulation regional development, tax incentives for development of the region, transfer stimulation regional development, institutional stimulation of regional development.

Поліщук В.Г. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У роботі розглянуто теоретичні аспекти поняття категорії політики стимулювання сталого розвитку регіону в контексті фінансової безпеки. Розглянуто основні тлумачення сталого розвитку регіону. Обговорюються підходи до стимулювання регіональних соціально-еколого-економічних систем через призму теорій мотивації. Запропоновано методіку оцінки стимулювання сталого розвитку регіону та методи оцінки сталого розвитку регіону. Запропонована політика стимулювання сталого розвитку регіону.

Ключові слова: стимулювання сталого розвитку регіону, фінансові стимули для сталого регіонального розвитку, інноваційне стимулювання регіонального розвитку, стимулювання інвестицій регіональним розвитком, податкові стимули для розвитку регіону, стимулювання розвитку регіонального розвитку, інституційне стимулювання регіонального розвитку.

Полищук В.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В работе рассмотрены теоретические аспекты понятия категории политики стимулирования устойчивого развития региона в контексте финансовой безопасности. Рассмотрены основные толкования устойчивого развития региона. Обсуждаются подходы к стимулированию региональных социально-эколого-экономических систем через призму теорий мотивации. Предложена методика оценки стимулирования устойчивого развития региона и методы оценки устойчивого развития региона. Предложенная политика стимулирования устойчивого развития региона.

Ключевые слова: стимулирование устойчивого развития региона, финансовые стимулы для устойчивого регионального развития, инновационное стимулирование регионального развития, стимулирование инвестиций региональным развитием, налоговые стимулы для развития региона, стимулирование развития регионального развития, институциональное стимулирование регионального развития.

The problem is presented in general terms and its connection with important scientific or practical tasks. Today, almost all countries, regardless of their socio-economic development have to make a decision, designed to overcome the socio-economic and environmental problems. The complexity of the situation, which is manifested in the social, economic and environmental relations, threatens to become lasting character. Economic downturn reduces employ-

ment, wealth and consumption. At the same time, almost all countries, including Ukraine, are faced with very serious environmental challenges. In particular, climate change is an unprecedented environmental and economic threat that affects the security of society. Everything with greater frequency increasing conflicts in the «society – economy – environment.» In particular, these differences affect the whole of society on various levels of natural systems: global, national,

regional and local. Among all levels of society, the greatest threats are integral territorial entities with unique geographical and natural-resource potential, including emerging countries – regions. Under the influence of dangerous phenomena and processes regions lose internal resistance, disturbed their relatively sustained development.

Exit compound of the situation can be in only one case – the awareness of their responsibility for all processes in the region, as well as conscious impact on the region as a system to enhance regional capacity. Today, there is a need to stimulate sustainable development of the region by state and regional governments. Permanent systemic and systematic invigoration effect of various institutions (government ministries, agencies) on the situation in the regions can make the transition to sustainable regional development.

An analysis of recent researches and publications on which the author relies, which considers this problem and approaches to its solution. The theoretical basis for the development of the theoretical foundations of the concept of incentives for sustainable development of the regions are: the idea of scientists involved in the development of the theory of sustainable development; the idea of scientists who were involved in the theory of motivation.

Above the challenges to achieve sustainable development of the region Ukrainian scientists worked as I.K. Bystryakov [2], B.V. Burkyns'kyi [1], B.M. Danylyshyn [4], Z.V. Gerasymchuk [6], L.G. Mel'nyk [9], V.Ya. Shevchuk [10], I.M. Vahovyh [11] and others.

Along with significant findings in this area should expand this issue, taking into account a comprehensive approach to promote sustainable development.

Articles prevention of environmental disasters and resource depletion devoted a number of works of leading scientists of several countries since the 1970s. In 1977-1980 it was the release of works by H.E. Daly, which shows the inability of neoclassical economic theory, at least partially solve environmental problems. Author proposes that the goal of economic activity that aims to increase revenue and provides follow up to steady state, where population and economic capital of the state will be a constant. This, in his opinion, will lead to balance environmental and economic well-being [3].

However, the study appeared American scientist N. Georgescu-Roegen, which links economic development with natural constraints and attempts to combine thermodynamics

with environmental economics. Research N. Georgescu-Roegen conducted independently of K. Boulding, which in 1966 was recognized for grounding problems principle balance of substance and of H. Ayres and L. Kohrsen who used material balance approach and input and output systems [5].

Further theoretical research on the concept of finding sustainable social development intensified. Various aspects of the problem are the subject of scientific debate. Economists who focus on sustainability are primarily meant prosperity, profit, capital accumulation (Next Pezzi al.). Researchers geographers were interested in the study of consequences creates sustainability for land use planning areas (Naess, Owens, Reed, etc.). At present, the contribution to the development of sustainable development made by foreign scholars such as A.A. Leiserowitz, R.W. Kates, T.M. Parris, J.H. Hulse [7; 8].

In the 1980s, started talking about eco-development, development without destruction, the need for sustainable ecosystems. «World Conservation Strategy» (WCS), adopted in 1980 at the initiative of UNEP, the International Union for Conservation of Nature (IUCN) and the World Wildlife Fund in the first international document containing mention of sustainable development. «Caring for the Earth – Strategy for Sustainable Life» was the second edition WCS and dated October 1991.

Characteristics of approaches to the interpretation of the definition «sustainable development» presented in Table 1.

Sustainable development – the process is extremely complex in nature. Coordination of activities in the following related and combines different spheres of life of the population as a society, economy and ecology – it is extremely difficult. It is designed to solve this problem promote regional socio-ecological and economic (SEE) system or region in terms of achieving sustainable development.

Formulating the goals of the article.

The main objectives of the article are to consider the theoretical aspects of the concept of the category of policy to stimulate sustainable development of the region in the context of financial security, to consider the main interpretations of sustainable development of the region, discuss approaches to stimulation of regional socio-ecological and economic systems through the prism of theories of motivation; definition of the methodology for assessing the stimulation of sustainable development of the region and methods for assessing the sustainable development

of the region; development of policies to stimulate sustainable development of the region.

Presentation of the main research material with full justification of the scientific results

Table 1

Characteristics of approaches to the interpretation of the definition «sustainable development»

Researches	Interpretation of the definition «sustainable development»
Burkynsky B.V., Stepanov V.N., Kharichkov S.K. [1]	The ability of ecological systems to withstand economic changes created by external and internal influences in the economic and ecological subsystems, as well as the ability to save a certain dynamic equilibrium
Gerasymchuk, Polishchuk [6]	Process of continuous transformation of the quantitative and qualitative characteristics of regional socio-ecological and economic (SEE) system, aimed at achieving a dynamic balance between society, economy and environment, while ensuring the welfare of present and future generations in compliance equilibrium, balance, harmony, stability, competitiveness and security of the region
Melnik L.G. [9]	Permanent reproduction the so-called condition homeostasis (dynamic equilibrium) with periodic change in its level at which there was a permanent solution to the contradictions between the internal components of the system and change the parameters of the biosphere does not extend beyond catastrophic (fatal) for system transformation
Vahovych I.M. [11]	The harmonious coexistence of human civilization with the natural environment on a sustainable long-term basis by providing a balance and equilibrium between economic benefits, social interests and environmental costs

Table 2

Characteristic signs of sustainable regional CEE system

Sign sustainability of regional CEE	Content signs	Feature attributes
Equilibrium	achieve a state of dynamic equilibrium CEE regional system	Consistency (to overcome the inner and external threats by enhancing internal potential)
Balancing	achieve an optimal balance of qualitative and quantitative characteristics of regional CEE	Ratio (proportion, balance between the elements of the system that determines the preservation of its quality characteristics)
Harmoniousness	interconnectedness between social, economic and ecological areas of the region	Relationship (goals and methods of achieving them are interrelated and have a goal to achieve sustainable development of the region)
Stability	support for possible longer term positive parameters of regional CEE system	Duration (long term living, social justice, minimizing dependence on adverse environmental conditions, the satisfaction of future generations to natural resources)
Competitiveness	activation potential of the region and increase the efficient use of competitive advantages in each subsystem region to ensure sustainable development of the region, as well as the introduction of new scientific and technical progress in industry, environment and social sphere of the region	Self-development (the ability to provide competitive advantages productive use of resources and benefits to enhance human development, economic security without disrupting other regions)
Security	use of the potential of regional CEE system, the ability to reproduce and prevention of destabilizing factors	Reproduction (strength of relationships between elements of a regional system, which helps to satisfy the interests of the region's population in the key national interests)

Characteristics of some theories of motivation in the context of the promotion of sustainable development in the region

Access	Theory of motivation	Content theories of motivation	Content theory of motivation (at the regional level in the context of the promotion of sustainable development)
Theories that reflect the process of reward (procession theories)	Vroom's Expectancy Theory	Man directs its efforts on achieving any goal in the extent to which estimates the probability of reward for it.	Implementation of the scheme «incentives-sustainable development» x «sustainable development, obtain benefits for the region» x «satisfying benefits in regional CEE system» = motivation (the desire for sustainable development).
	Equity theory on job motivation	Workers have compared their rewards to the effort and reward other employees who perform similar work.	Terms of achieving sustainable development for all regions should be equal. However, to achieve sustainable development of the region need to use different approaches, methods and tools, but their use should be fair for everyone.
	The theory of participatory management	Active participation of employees in the organization's life, communicating with colleagues, enhances job satisfaction, thus increasing the quality of their work.	Involvement of regional management and implementation of policies to stimulate sustainable development of the region business community, financial institutions, public asset territorial unions, research institutions.
	Theory of motivation material incentives	The system of material incentives works complement each other, and connected only the process of creating a material interest in the implementation of employment.	Creating a system of incentives and motives of the region in terms of sustainable development (economic, organizational and psychological forms and tools).
Theories that reflect the needs of content (content theories)	Theory needs	A separation requirement for primary and secondary behavior is determined by the needs of lower order, and after meeting the needs of their motivating effect stops.	For regional economic structures CEE system is characterized by three basic group's needs – environmental, social and economic. Each of these groups can be considered a new hierarchical stage.
	Alderfer's Existence/ Relatedness/ Growth (ERG) Theory of Needs	Basic needs that motivate human behavior: existence, relationship growth. If you need a higher level is not met, increasing efforts to meet the needs of a lower level.	It is essential that the regional CEE system there were multiple groups needs (environmental needs, social needs, economic needs), and on them was carried out active work to their satisfaction. It is necessary to promote sustainable development in the region, to all levels of needs in the region were very satisfied.
	Theory needs by McGregor D.	Theory «X»: workers tend to avoid work, so they should be encouraged through control and threats. Theory «Y»: workers tend to accountability and performance, autonomy and self-expression.	Theory «X» (stimulatory mechanism): CEE regional economic structure system will be strongly avoided independently satisfy certain needs, so you need to encourage them to implement these requirements in different ways – from supporting to punishment; avoid the specific needs (social, economic or social) due to their contradiction between them. Theory «Y» (motivational mechanism): CEE regional economic structure system tend to take responsibility for specific needs (social, economic and environmental content) in order to achieve future sustainable development of the region.

obtained. The object of study is the regional socio-ecological-economic system (RSEES) in modern transformational terms of its functioning.

The subject of research is the socio-economic, socio-environmental and ecological and economic relationships that affect the regional dynamics and their potential can affect the sustainable development in the socio-ecological-economic dynamic equilibrium. Also worth special attention to theoretical developments in the field of promotion of sustainable regional development based on developments of the theory of sustainable development, motivation theories, theories of regional development and the theory of institutionalism.

Sustainable development of the region with our position can be understood as a process of continuous transformation of the quantitative and qualitative characteristics of regional socio-ecological-economic system in order to achieve a dynamic balance between society, economy and environment, while ensuring the welfare of present and future generations.

Define the basic features of sustainable development of regional CEE system, namely, the characteristics of the region, indicating the achievement of regional CEE system of sustainable development. The results are presented in Table 2.

Sustainable development in the region cannot be achieved without the use of activating measures. Today is uncertain stimulate regional socio-ecological-economic system through

the mechanism of self-motivation to in regional self-organization system in order to achieve sustainable development. Therefore, the only way out of the situation is, is the formation of a mechanism to stimulate sustainable development. To do this, analyze the main theories of motivation and correlation them out to supporting sustainable development in the region, find out more common conditions that underlie the theory promote sustainable development. The results are presented in Table 3.

Result is the last link in the chain, but it is extremely difficult to achieve. An active entity (state and regional authorities) aims to fulfill its functions and duties related to providing social, economic and environmental development at present and in the future – sustainable development. It is safe to say that the activities of the subjects are behavioral in nature. The activity of all subjects to stimulate the region provides a synergistic effect, since all efforts to improve the situation in the region, according to the theory of participatory management, provide even greater results (see Figure 1).

It should be emphasized that the impact on the region in the implementation of regional needs can occur under certain conditions: 1) the need to act so that all objects sustainable development of the regions were equal, but it should be used just for all the different approaches, methods and tools (according to the theory of justice), that effective regional policies promote sustainable development, 2) during stimulation of the region

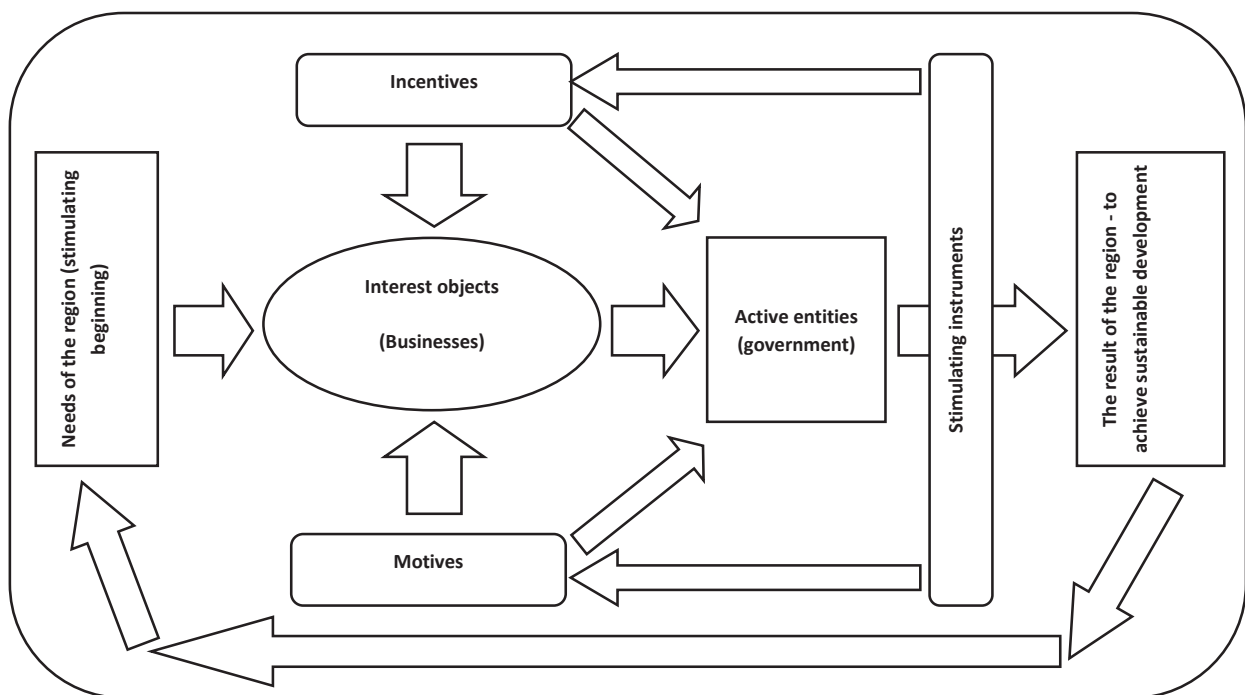


Figure 1. Scheme chain «needs of the region – the result of the region»

have used various forms of incentives (according to the theory of motivation financial incentives), and 3) in the region, there are three basic groups of needs – social, economic, environmental, and each of these levels should be as satisfied (in accordance with the conclusions of the theory of needs Maslow and theory of existence, relationships and growth of C. Alderfer).

However, this scheme is general, and reflects the basic positions of the theory. Consider it in more detail in terms of each element of sustainable regional development – economic, social and social (see Figure 2).

We can say that the mechanism of stimulation of sustainable regional development should be

understood primarily through the prism of theories of motivation. Successful transformation leading theories of motivation theory to create incentives for sustainable regional development whereby each regional system is characterized by a set of requirements that must be achieved. Meeting these needs is possible only when the system affect incentives to create the motivation to enhance the internal potential and achieve a system of dynamic equilibrium on the principles of equilibrium, harmoniousness, balance, stability, competitiveness and security [6].

The level of sustainable development of the region describes an integrated index of sustainable development. This indicator is

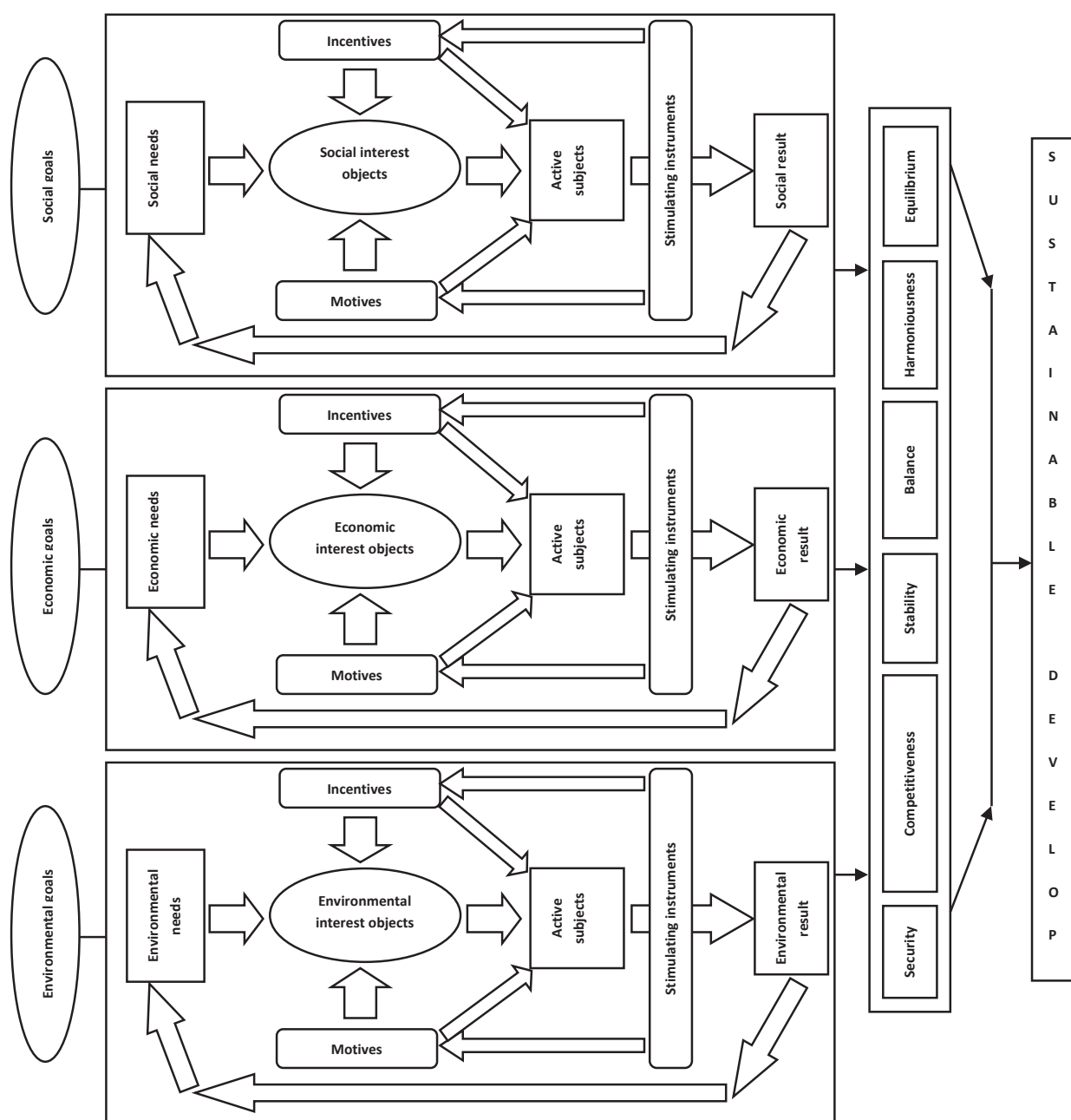


Figure 2. The theoretical approach to stimulation of sustainable development in the region

based on a complex set of indices of sustainable development in the region:

$$ISDR_j = \{I_{v,j} | v = \overline{1, p_j}\} \quad (1)$$

$ISDR_j$ – Level of sustainable development of the j -th region (CEE regional system);

$I_{v,j}$ – Set v -s composite indices of sustainable development of the j -th region;

p_j – Number of integrated sustainable development indices of the j -th region;

j – Total number of regions studied ($j = 1, 27$).

Algorithm of finding the index of sustainable development of the region is presented in Figure 3.

The study was proposed approach to classification tools promote sustainable development in the region, which include the following: investment and innovation (activation measures influence, based on investing in the development and implementation of new technologies, processes and innovative proposals to achieve sustainable development of the region), tax (tools promote sustainable development of the region that the basis used leverage tax system – taxes, fees, charges, fines, tax breaks and loans), transfer (incentives aimed at improving the socio-ecological-economic situation in the region and achieving sustainable development through the use of budget allocations),

institutional (incentive measures undertaken by regional governments to improve the socio-ecological-economic situation in the region – permits, restrictions, agreements, programs).

Indices of stimulation social ($I^{SR}_{st,j}$), economic ($I^{ER}_{st,j}$) and environmental ($I^{ECR}_{st,j}$) of the region, which are complex indexes stimulation of sustainable development of the region calculated by the formulas (2-4):

$$I^{SR}_{st,j} = \sum I^{soc}_{st,j} = I^{soc}_{inv-st,j} + I^{soc}_{pod-st,j} + I^{soc}_{ins-st,j} + I^{soc}_{trans-st,j}, \quad (2)$$

$$I^{ER}_{st,j} = \sum I^{econ}_{st,j} = I^{econ}_{inv-st,j} + I^{econ}_{pod-st,j} + I^{econ}_{ins-st,j} + I^{econ}_{trans-st,j}, \quad (3)$$

$$I^{ECR}_{st,j} = \sum I^{ecol}_{st,j} = I^{ecol}_{inv-st,j} + I^{ecol}_{pod-st,j} + I^{ecol}_{ins-st,j} + I^{ecol}_{trans-st,j}. \quad (4)$$

The integral index of stimulating sustainable development of the region ($I^{SDR}_{st,j}$) is calculated by the formula (5):

$$I^{SDR}_{st,j} = \frac{I^{SR}_{st,j} + I^{ER}_{st,j} + I^{ECR}_{st,j}}{3}, \quad (5)$$

The integral index of stimulation of sustainable development varies within [0, 1], where 0 is the value that indicates the absolute lack of stimulating sustainable development in the region, 1 – a value that indicates the maximum possible incentives for sustainable development. This indicator shows the various boundary level was the stimulation of sustainable development: low (varies 0-0,333), medium (0,333-0,667), high (0,667-1).

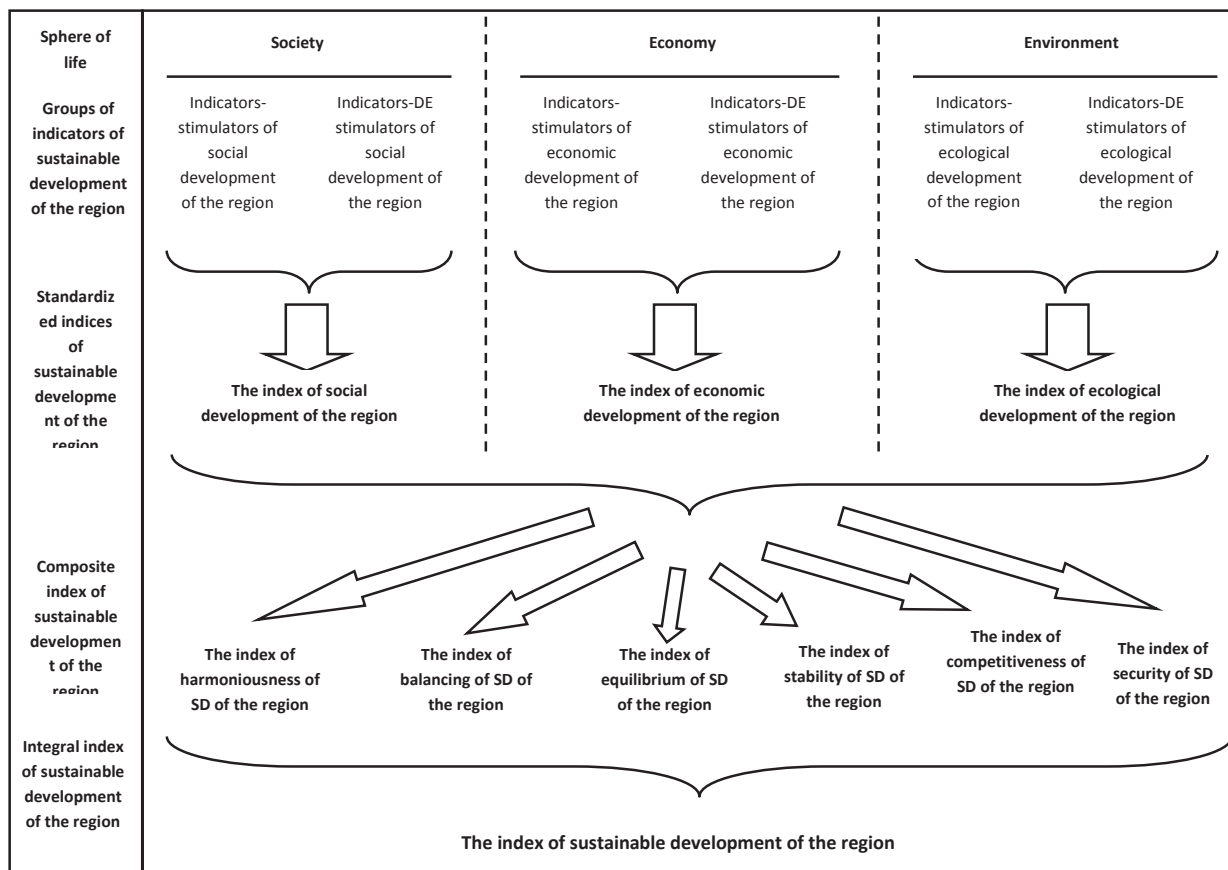


Figure 3. Algorithm of finding the index of sustainable development of the region

The main stages of the implementation of the mechanism promoting sustainable development in the region are: the diagnosis level of sustainable regional development, diagnostics level promote sustainable development of the region, setting goals promote sustainable regional development, selection and implementation of the policy of promoting sustainable development in the region, the choice of methods and tools for policy to stimulate the region's sustainable development, promotion of sustainable control regional development, suggestions for improvement of incentives for sustainable regional development.

The notion of policy incentives for sustainable development of the region as a purposeful activity of the authorities at various levels, aimed at enhancing sustainable development of the region depending on the level of sustainable development in the region through adequate tools stimulation.

The criteria of selection policy incentives, which include: the level of sustainable development in the region, the level of promotion of sustainable development.

Selection policy of stimulation of sustainable development of the region consists in taking into account the level of stimulation sustainable

development in the region and the level of sustainable development in the region and allows to distinguish nine types of policy of stimulating.

Conclusions from this study and further perspectives in this direction. This study allows substantiating and refining the theoretical framework to provide incentives for sustainable development of the region that achieves the appropriate level of sustainable regional development in terms of reaching the equilibrium, harmony, balance, stability, competitiveness, security, social, environmental, and social spheres of life of the population. As a result, it can be argued that at present time in Ukraine, despite some attempts to establish a unified system of incentives for sustainable development of the regions, there is a balanced comprehensive policy of promoting sustainable development of regions. There are no clear unambiguous views of scientists in the field of regional studies on the application of complex method of stimulating measures for the regions. Moreover – there is no clear theoretical justification of this concept. Therefore, our study is extremely important, which features novelty theoretical vision of this problem. In addition, the problems raised in stimulating sustainable development in Ukraine have practical value.

REFERENCES:

1. Burkinsky B.V. Economic and ecological basis of regional nature management and development / Burkinsky B.V., Kharichkov S.K., Stepanov V.N. – Odessa: Phoenix, 2005. – 575 p.
2. Bystryakov I.K. Ecological and economic foundations for the development of productive forces (theory and methodology): dis... Dr. Econ. Sciences: 08.08.01 / Bystryakov Igor Konstantinovich; National Academy of Sciences of Ukraine, Council for the Study of Production. Forces of Ukraine. – K., 1997. – 354 p.
3. Daly Herman E., ed. *Toward a Steady-state Economy*. San Francisco: W.H. Freeman, 1973.
4. Danilishin B.M. Sustainable development in the system of natural resource constraints / Danilishin B.M., Shostak L.B. – K.: SOPS of Ukraine NAS of Ukraine, 1999. – 184 p.
5. Georgescu-Roegen, Nicholas. *The Entropy Law and the Economic Process*. (Full book accessible in three parts at SlideShare). Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1971.
6. Gerasimchuk Z.V. Stimulating the Sustainable Development of the Region: Theory, Methodology, Practice: Monograph / Gerasimchuk Z.V., Polischuk V.G. – Lutsk: EPD LNTU, 2011. – 516 p.
7. Hulse J.H. *Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past* / J.H. Hulse – New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. – 390 p.
8. Kates R.W. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice / R.W. Kates, T.M. Parris, A.A. Leiserowitz. – *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, Number 3. P. 8-21.
9. Melnik L.G. *Ecological economy. Textbook*. Sumy: VTD «University Book», 2002. – 346 p.
10. Shevchuk V.Ya. *Macroeconomic problems of sustainable development* / V.Ya. Shevchuk; Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine. Research Center for Sustainable Development. – K.: Geoprint, 2006. – 200 p.
11. Vakhovich I.M. *Financial policy of sustainable development of the region: methodology of formation and mechanisms of realization: monogr.* / I.M. Vakhovich; Luch State Tech. Un-t. – Lutsk: Nadstyr'ya, 2007. – 496 c.

УДК 303.72:332.012

Факторне оцінювання впливу розвитку підприємництва на економічний розвиток регіонів

Турський І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

У статті запропоновано економетричний підхід до оцінювання впливу рівня розвитку підприємництва на економічний розвиток регіонів на основі методів багатofакторного аналізу. Методом головних компонент отримано три- та п'ятифакторні моделі, що відображають систему чинників впливу на розвиток регіонів України. Розроблено регресійну модель оцінювання впливу підприємництва на розвиток регіонів. Визначено регіональні особливості прояву впливу підприємництва на розвиток регіонів України. Оцінено систему чинників економічного розвитку регіонів України з позиції розвитку підприємництва.

Ключові слова: економічний розвиток, регіон, економетричний аналіз, модель, дискримінантний аналіз, факторний аналіз, підприємництво.

Турский И.В. ФАКТОРНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

В статье предложен эконометрический подход к оценке влияния уровня развития предпринимательства на экономическое развитие регионов на основе методов многофакторного анализа. Методом главных компонент получены трех- и пятифакторные модели, отражающие систему факторов влияния на развитие регионов Украины. Разработана регрессионная модель оценки влияния предпринимательства на развитие регионов. Определены региональные особенности проявления влияния предпринимательства на развитие регионов Украины. Оценена система факторов экономического развития регионов Украины с позиции развития предпринимательства.

Ключевые слова: экономическое развитие, регион, эконометрический анализ, модель, дискриминантный анализ, факторный анализ, предпринимательство.

Turskyj I.V. FACTORIAL EVALUATION OF THE ENTREPRENEURSHIP'S DEVELOPMENT EFFECT ON THE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article, an econometric approach to assessing of the entrepreneurship development level impact on the economic development of regions on the basis of multi-factor analysis methods has been proposed. Three and five-factor models have been obtained by the method of the main components. Those models reflect the system of influencing factors on the development of the Ukraine's regions. A regression model for assessing the entrepreneurship's impact of on the development of regions has been developed. The regional features of the influence of entrepreneurship on the development of Ukraine's regions are determined. The system of factors of economic development of regions of Ukraine from the point of entrepreneurship development was estimated.

Keywords: economic development, region, econometric analysis, model, discriminant analysis, factor analysis, entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом усіх років від здобуття Україною незалежності не втрачає великого значення проблематика створення умов для стабільного економічного розвитку нашої країни та її регіонів на основі соціального та гуманітарного прогресу. Трансформаційні перетворення в соціальній та гуманітарній сферах життєдіяльності українського суспільства, що спрямовані на утвердження в них загальнолюдських цінностей, а саме добробуту, соціальної справедливості, здоров'я, соціальної мобільності, адекватних світоглядно-цінніс-

них орієнтацій, сучасної освіти, розвинутої науки тощо, мають бути системними та послідовними. При цьому треба враховувати, що в ринковій економіці значимість підприємництва як головного роботодавця, інноватора і джерела економічного зростання давно визнана. Оскільки успішна ринкова економіка базується саме на підприємстві, то ефективність і успішність останнього є визначальними чинниками економічного розвитку країн та їх регіонів. Сьогоднішньому бізнесу властиві лібералізація, гуманізація та зростання ролі підприємництва у глобальному сталому

розвитку, який є головною метою всіх розвинутих країн світу. Зазначимо, що підприємства є частиною суспільства, адже саме підприємства беруть участь в соціальній, культурній та освітній сферах, сприяючи економічному та соціальному розвитку шляхом створення робочих місць, виробництва товарів, забезпечуючи доходи і ресурси для громадських спільнот, інновацій та загального прогресу.

Уніфікованій методикі, за допомогою якої можна отримати достовірні результати аналізу індикаторів регіонального розвитку, зокрема показників соціального підприємництва, ще не розроблено. Тому для проведення адекватних та науково обґрунтованих досліджень доцільно використовувати комбінації економетричних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем соціально-економічного розвитку регіонів приділено значну увагу П. Беленького, І. Благуна, Є. Бойка, П. Бубенка, І. Буднікевич, З. Варналія, А. Голікова, С. Дорогунцова, Е. Забарної, В. Захарченка, М. Кизима, Л. Ковальської, О. Козирєвої, Д. Кузьміна, В. Лучика, М. Портера, В. Плюти, М. Степанова, Д. Стеценка, С. Шульц, Л. Яремко та інших вітчизняних і закордонних учених-економістів. Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення розвитку регіонів на основі самодостатності та децентралізації висвітлюються в працях І. Вахович, З. Герасимчук, Б. Данилишина, Л. Калашнікової, А. Мельник, В. Поліщук, О. Татаркіна, Т. Уманець та інших науковців. У сучасній нау-

ковій літературі різні аспекти підприємництва досліджувались у роботах О. Амоші, Б. Буркинського, В. Гриньової, Л. Драгуна, З. Варналія, В. Ткаченка, Р. Тяна, Б. Холода, М. Чумаченка, І. Ансоффа, Г. Бірмана, Ю. Блеха, П. Друкера, Н. Ільїна, Я. Мелкумова, В. Шахназарова, Й. Шумпетера. Вагомий внесок у вивчення соціально-гуманітарного розвитку та розробки моделей його оцінювання зробила низка зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як, зокрема, Г. Беккер, М. Десай, А. Льюїс, Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Т. Шульц, В. Антонюк, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Кір'ян, Е. Лібанова, О. Ляшенко, І. Петрова, Т. Поспелова, М. Романюк.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в тому, щоб запропонувати економетричний підхід до оцінювання впливу соціально-гуманітарного розвитку підприємництва на економічний розвиток регіонів України на основі поєднання передових методів багатофакторного аналізу з використанням сучасних інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класичні теорії просторової економіки давно довели, що економічний розвиток регіонів будь-якої країни залежить від діяльності підприємств, що розміщені в кожному регіоні [1; 2]. Рівень розвитку підприємництва в регіонах України нині став критично важливим фактором їхнього економічного розвитку в умовах децентралізації державного управління, адже підприємництво формує податкову базу доходної частини місцевих бюджетів.

Таблиця 1

Значимі факторні навантаження змінних аналізу

Позначення	Змінна	F1	F2
X1	Податки за винятком субсидій на продукти	-0,8954	
X2	Валова додана вартість у фактичних цінах на одну ос. (грн.)		
X3	Випуск у регіонах у ринкових цінах	-0,9518	
X4	Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення		
X5	Кількість великих підприємств	-0,8298	
X6	Кількість середніх підприємств	-0,9698	
X7	Кількість малих підприємств	-0,9549	
X8	Експорт інноваційної продукції		
X9	Загальний обсяг інноваційних витрат в регіоні		
X10	Кількість інноваційних підприємств, що фінансують НДДКР		
X11	Кількість фахівців, що проводять НДДКР	-0,7797	
X12	Кількість організацій, що проводять НДДКР		
X13	Акціонерний капітал на одну особу	-0,8534	
X14	Експорт	-0,8076	
X15	Імпорт	-0,9006	

Закінчення таблиці 1

X16	Капітальні інвестиції	-0,8516	
X17	Кількість зайнятого населення (тис.)	-0,9713	
X18	Кількість безробітного населення (тис. ос.)		
X19	Середня заробітна плата		
X20	Індекс людського розвитку		0,729640
X21	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами (млн. грн.)	-0,9328	
X22	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) великих підприємств (млн. грн.)	-0,7951	
X23	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств (млн. грн.)	-0,9450	
X24	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств (млн. грн.)	-0,9494	
X25	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) мікропідприємств (млн. грн.)	-0,9593	
X26	Наявний дохід населення	-0,9627	
X27	Доходи населення	-0,9653	
X28	Наявний дохід з розрахунку на одну особу (грн.)		
X29	Економічно активне населення у віці 15-70 років	-0,9713	
X30	Зайняте населення у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	-0,1100	
X31	Зайняте населення у промисловості	-0,8949	
X32	Зайняте населення у будівництві	-0,8503	
X33	Зайняте населення в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів	-0,9561	
X34	Зайняте населення у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності	-0,8898	
X35	Зайняте населення у тимчасовому розміщенні й організації харчування	-0,8599	
X36	Зайняте населення в інформаційній діяльності та телекомунікаціях	-0,9552	
X37	Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	-0,9468	
X38	Зайняте населення в операціях з нерухомим майном	-0,8367	
X39	Населення зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	-0,9255	
X40	Зайняте населення у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-0,9594	
X41	Населення, зайняте у державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	-0,8970	
X42	Населення, зайняте в освіті	-0,8969	
X43	Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	-0,9445	
X44	Населення, зайняте в мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	-0,8682	
X45	Населення, зайняте в інших видах економічної діяльності	-0,7706	
X46	Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	-0,7920	
X47	Реальний наявний дохід населення		0,7831
X48	Витрати на персонал підприємств (млн. грн.)	-0,9271	
X49	Витрати на персонал великих підприємств (млн. грн.)	-0,7223	
X50	Витрати на персонал середніх підприємств (млн. грн.)	-0,9733	
X51	Витрати на персонал малих підприємств (млн. грн.)	-0,9573	
X52	Витрати на персонал мікропідприємств (млн. грн.)	-0,9679	

Джерело: розраховано автором за допомогою пакета «STATISTICA»

тів та забезпечує певний рівень зайнятості в регіонах.

Тому для вивчення взаємозв'язку соціально-гуманітарного розвитку підприємництва та розвитку регіонів України використано факторний аналіз на основі показників Державної служби статистики (табл. 1), які характеризують регіональний розвиток України та підприємництва. Отримана в результаті цього система факторів має описувати аналізовані дані не гірше, ніж початкова. Окрім того, це найзручніший апарат з точки зору змістовної інтерпретації отриманих результатів.

За допомогою пакета «STATISTICA» проведено оцінювання навантажень кожної початкової змінної, яке відображає міру її внеску у виділений фактор (табл. 1). Факторні навантаження, відповідно, можна інтерпретувати як кореляції між відповідними змінними та факторами.

Застосування методу головних компонент дало можливість виділити два фактори, що впливають на регіональний розвиток в Україні, а саме діяльність підприємств та соціально-гуманітарний розвиток регіонів.

$$F_1 = -0,89X_1 - 0,9518X_2 - 0,829X_3 - 0,9698X_4 - 0,9549X_5 - 0,779X_6 - 0,85X_7 - 0,8076X_8 - 0,9006X_9 - 0,8516X_{10} - 0,971X_{11} - 0,932X_{13} - 0,795X_{14} - 0,945X_{15} - 0,9494X_{16} - 0,9593X_{17} - 0,9627 - 0,8949X_{21} - 0,850X_{22} - 0,956X_{23} - 0,8898X_{24} - 0,859X_{25} - 0,95X_{26} - 0,94X_{27} - 0,8367X_{28} - 0,925X_{29} - 0,9594X_{30} - 0,897X_{31} - 0,8969X_{32} - 0,9445X_{33} - 0,868X_{34} - 0,7706X_{35} - 0,7920X_{36} - 0,9271X_{37} - 0,8X_{39} - 0,7X_{39} - 0,97X_{40} - 0,89X_{41} - 0,8969X_{42} - 0,9445X_{43} - 0,8682X_{44} - 0,7706X_{45} - 0,79X_{46} + 0,957X_{48} - 0,967X_{50} - 0,957X_{51} - 0,9679 X_{52} \quad (1)$$

$$F_2 = 0,729X_{20} + 0,783X_{47} \quad (2)$$

Найбільші факторні ваги по I фактору у Дніпропетровської, Одеської, Сумської, Львівської, Харківської, Закарпатської, Луганської областей, по II – Донецької, Дніпропетровської, Херсонської, Тернопільської та Харківської (табл. 2).

Перший фактор, виділений у процесі дослідження, пояснює 69% дисперсії, а другий – 11% (табл. 3). Разом вони описують 81% дисперсії, тобто майже весь масив даних. Це означає, що факторизація досить повна, хоча існують ще інші, які не виділені для дослідження, фактори, але вони менш значущі.

Для проведення якісного факторного аналізу потрібно встановити, скільки факторів слід виділити для максимально повного опису початкового масиву даних, водночас ці фактори повинні мати достатню значущість. З цією метою застосовано Критерій кам'янистого насипу (Scree plot), результати за яким показують, що для наших досліджень два фактори не є найоптимальнішою кількістю, а оптимальна кількість виділених факторів має дорівнювати 5 (рис. 1).

Таблиця 2

Таблиця факторних ваг за регіонами

Область	F1	F2
Вінницька	-0,56	0,01
Волинська	-0,67	-0,43
Дніпропетровська	0,94	3,08
Донецька	-0,34	2,09
Житомирська	-0,05	-0,48
Запорізька	-0,61	0,55
Івано-Франківська	-0,13	-0,61
Київська	0,47	0,73
Кропивницька	-0,81	-0,48
Львівська	2,00	-0,54
Миколаївська	-0,77	-0,17
Одеська	1,79	-0,27
Полтавська	-0,84	0,49
Рівненська	-0,20	-0,55
Сумська	-0,85	-0,23
Тернопільська	-0,27	-0,82
Харківська	2,42	-0,98
Херсонська	-0,47	-0,63
Черкаська	-0,43	-0,33
Чернігівська	-0,62	-0,43
Луганська	-2,00	-0,46
Закарпатська	-3,00	-0,35

Джерело: розраховано автором за допомогою пакета «STATISTICA»

Тому ми виконали Varimax нормалізацію факторної моделі (1) – (2) і отримали п'ятифакторну модель впливу розвитку підприємництва на регіональний розвиток (табл. 3).

$$F_1 = 0,8166X_1 + 0,727X_7 + 0,823X_8 + 0,761X_{11} + 0,748X_{12} + 0,833X_{13} + 0,8097X_{18} + 0,55X_{21} + 0,71X_{24} + 0,747X_{25} + 0,706X_{26} + 0,7981X_{30} + 0,8743X_{33} + 0,7719X_{34} + 0,7831X_{35} + 0,8613X_{36} + 0,865X_{37} + 0,68X_{38} + 0,845X_{39} + 0,81X_{40} + 0,74X_{41} + 0,83X_{42} + 0,91X_{43} + 0,82X_{44} + 0,85X_{45} + 0,77X_{46} + 0,73X_{43} + 0,7338X_{51} + 0,8168X_{52} \quad (3)$$

Таблиця 3

Значимі факторні навантаження змінних п'ятифакторної моделі

Позначення	Змінні	F1	F2	F3	F4	F5
X1	Податки за винятком субсидій на продукти	0,8166	0,879			
X2	Валова додана вартість у фактичних цінах на одну ос. (грн.)			0,792		
X3	Випуск у регіонах в ринкових цінах		0,879			
X4	Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення		0,815			
X5	Кількість великих підприємств			0,758		
X6	Кількість середніх підприємств		0,901			
X7	Кількість малих підприємств	0,727				
X8	Експорт інноваційної продукції	0,823				
X9	Загальний обсяг інноваційних витрат в регіоні				0,83	
X10	Кількість інноваційних підприємств, що фінансують НДДКР					0,57
X11	Кількість фахівців, що проводять НДДКР	0,761				
X12	Кількість організацій, що проводять НДДКР	0,748				
X13	Акціонерний капітал на одну особу	0,833				
X14	Експорт		0,76			
X15	Імпорт		0,92			
X16	Капітальні інвестиції		0,73			
X17	Кількість зайнятого населення (тис.)		0,64			
X18	Кількість безробітного населення (тис. ос.)	0,8097				
X19	Середня заробітна плата		0,66			
X20	Індекс людського розвитку		0,80			
X21	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами (млн. грн.)	0,55				
X22	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) великих підприємств (млн. грн.)		0,84			
X23	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств (млн. грн.)		0,95			
X24	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств (млн. грн.)	0,71				
X25	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) мікропідприємств (млн. грн.)	0,747				
X26	Наявний дохід населення	0,706				
X27	Доходи населення		0,715			
X28	Наявний дохід з розрахунку на одну особу (грн.)					
X29	Економічно активне населення у віці 15-70 років			0,753		
X30	Зайняте населення у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,7981				
X31	Зайняте населення у промисловості					0,79
X32	Зайняте населення у будівництві		0,789			
X33	Зайняте населення в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів	0,8743				
X34	Зайняте населення у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності	0,7719				
X35	Зайняте населення у тимчасовому розміщенні й організації харчування	0,7831				
X36	Зайняте населення в інформаційній діяльності та телекомунікаціях	0,8613				

X37	Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	0,865				
X38	Зайняте населення в операціях з нерухомим майном	0,68				
X39	Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	0,845				
X40	Зайняте населення у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,81				
X41	Населення, зайняте в державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	0,74				
X42	Населення, зайняте в освіті	0,83				
X43	Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	0,91				
X44	Населення, зайняте в мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	0,82				
X45	Населення, зайняте в інших видах економічної діяльності	0,85				
X46	Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	0,77				
X47	Реальний наявний дохід населення	0,734				
X48	Витрати на персонал підприємств (млн. грн.)			0,60		
X49	Витрати на персонал великих підприємств (млн. грн.)		0,853			
X50	Витрати на персонал середніх підприємств (млн. грн.)		0,949			
X51	Витрати на персонал малих підприємств (млн. грн.)	0,7338				
X52	Витрати на персонал мікропідприємств (млн. грн.)	0,8168				

Джерело: розраховано автором за допомогою пакета «STATISTICA»

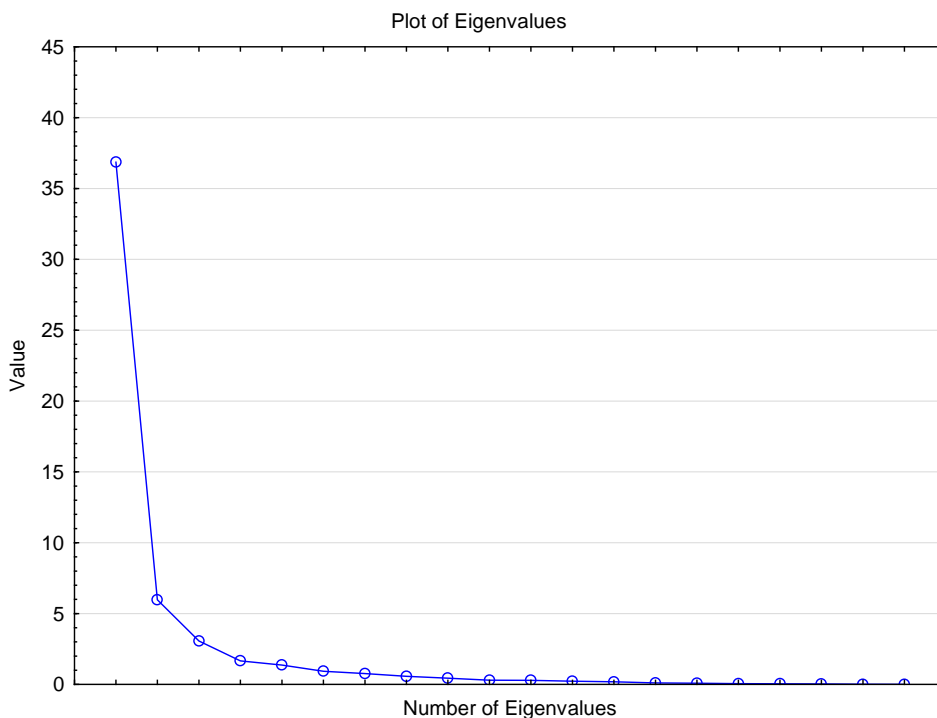


Рис. 1. Критерій кам'янистого осипу факторної моделі

Джерело: побудовано за допомогою пакета «STATISTICA»

$$F_2 = 0,879X_1 + 0,879X_3 + 0,815X_4 + 0,901X_6 + 0,76X_{14} + 0,92X_{15} + 0,73X_{16} + 0,64X_{17} + 0,66X_{19} + 0,8X_{20} + 0,84X_{22} + 0,95X_{23} + 0,715X_{27} + 0,789X_{32} + 0,853X_{49} + 0,949X_{50} \quad (4)$$

$$F_3 = 0,792X_2 + 0,758X_5 + 0,753X_{29} + 0,6X_{48} \quad (5)$$

$$F_4 = 0,83X_9 \quad (6)$$

$$F_5 = 0,57X_{10} + 0,79X_{31} \quad (7)$$

Найбільші факторні ваги по I фактору у Дніпропетровської, Львівської, Одеської та Харківської областей; по II – у Київської, Тернопільської та Харківської областей; по III – у Дніпропетровської, Запорізької, Київської, Львівської областей; по IV – у Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Одеської, Харківської областей; по V – у Дніпропетровської

області (табл. 4). Початкові змінні по-різному пов'язані з виділеними факторами.

Перший фактор, виділений у процесі дослідження, пояснює 69% дисперсії, другий, третій – 6%, четвертий – 3%, п'ятий – 2%. Разом вони описують 92% дисперсії, тобто майже весь масив даних. Це означає, що факторизація повна.

За результатами факторного аналізу отримано регресійну залежність випуску регіонів у ринкових цінах від показників, що кількісно характеризують розвиток підприємництва, з адекватними характеристиками рівняння табл. 5.

$$\begin{aligned} & \text{Випуск регіону у ринкових цінах} = \\ & = 0,574 * \text{Кількість великих підприємств} + 0,6645 * \text{Кількість малих підприємств} \quad (8) \end{aligned}$$

Таблиця 4

Таблиця факторних ваг за регіонами

Області	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
Вінницька	-0,56	0,01	-0,10	-0,29	2,27
Волинська	-0,67	-0,43	-0,02	-0,26	-0,55
Дніпропетровська	0,94	3,08	0,95	-1,06	1,11
Донецька	-0,34	2,09	-3,10	1,30	-0,85
Житомирська	-0,05	-0,48	-0,71	-0,75	-0,72
Запорізька	-0,61	0,55	1,06	1,80	0,38
Івано-Франківська	-0,13	-0,61	-0,28	-0,53	0,61
Київська	0,47	0,73	1,71	-0,36	-2,97
Кропивницька	-0,81	-0,48	0,39	0,07	-0,32
Львівська	2,00	-0,54	-0,81	-0,79	0,41
Миколаївська	-0,77	-0,17	0,75	0,21	0,76
Одеська	1,79	-0,27	0,00	-1,33	0,21
Полтавська	-0,84	0,49	1,15	0,23	0,06
Рівненська	-0,20	-0,55	-0,79	-0,51	-0,56
Сумська	-0,85	-0,23	0,11	0,80	0,51
Тернопільська	-0,27	-0,82	-0,59	-0,64	-0,14
Харківська	2,42	-0,98	0,39	2,79	0,18
Херсонська	-0,47	-0,63	-0,03	-0,29	-0,05
Черкаська	-0,43	-0,33	0,05	-0,36	0,13
Чернігівська	-0,62	-0,43	-0,11	-0,02	-0,48

Джерело: розраховано автором за допомогою пакета «STATISTICA»

Таблиця 5

Характеристики регресійного рівняння залежності випуску регіону

Змінна	Beta	St. Err. – of Beta	B	St. Err. of B	t (15)	p-value
Вільний член регресії			65 211,39	35 886	1,817	0,089
Кількість великих підприємств	0,574	0,138	4 516	1 086	4,16	0,0008
Кількість малих підприємств	0,6645	0,2689	11,16	4,52	2,470	0,0259
<i>Regression Summary for Dependent Variable: випуск у ринкових цінах R=0,9672 R²=0,93, Adjusted R²=0,9184 F (4,15)=54,491 p</i>						

Джерело: розраховано автором за допомогою пакета «STATISTICA»

Висновки з цього дослідження. Результати проведеного факторного та регресійного аналізів свідчать про існування реального взаємозв'язку між основними показниками економічного розвитку регіонів та індикаторами соціально-гуманітарного та інноваційного розвитку підприємництва, структурою зайнятості в регіоні і рівнем людського роз-

витку. При цьому встановлено, що для різних регіонів ступені впливу отриманих факторів, що відображають системні зв'язки між описаними попередньо індикаторами, є досить різними. Цей факт свідчить про необхідність подальших досліджень ступеня диференціації факторів впливу на економічний розвиток регіонів України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. LeSage J.P. The Theory and Practice of Spatial Econometrics / J.P. LeSage [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spatial-econometrics.com/html/sbook.pdf>
2. Дубровина Н. Применение методов пространственной эконометрики в региональных исследованиях / Н. Дубровина // Бизнес-Информ. – 2010. – № 5(2). – С. 12-16.
3. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS: [учеб. пособ.] / под ред. И. Орловой. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 310 с.
4. Ляшенко О. Прогнозна модель світового людського розвитку: економетричний підхід / О. Ляшенко, О. Ковальчук // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 2. – С. 73-85.
5. Eroğlu I. Can Social Capital Be the New Dynamics of Economic Development? / I. Eroğlu, N. Kangal // *Annales. Ethics in Economic Life*. – 2016. – № 19.4. – P. 51-66.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

Механізми інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу відповідно до вимог ЄС

Колтунович О.кандидат економічних наук,
незалежний український центр правових
ініціатив і експертиз «Правова держава»

У статті розглянуто підходи щодо модернізації та інноваційного розвитку водогосподарського комплексу України. Проаналізовано зарубіжний досвід імплементації міжнародних стандартів у національні законодавства у перехідний період. Запропоновано пріоритетні напрями та розроблено дієві механізми з інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України в умовах поглиблення інтеграційних процесів. Доведено доцільність створення Спеціального моніторингового центру з інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України.

Ключові слова: регіональна інноваційна політика, національна інноваційна політика, інноваційно-технологічна модернізація, кластери, водогосподарський комплекс України.

Колтунович А. МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ЕС

В статье рассмотрены подходы по модернизации и инновационному развитию водохозяйственного комплекса Украины. Проанализирован зарубежный опыт имплементации международных стандартов в национальное законодательство в переходный период. Предложено приоритетные направления и разработаны действенные механизмы с инновационно-технологической модернизации водохозяйственного комплекса Украины в условиях углубления интеграционных процессов. Доказана целесообразность создания Специального мониторингового центра по инновационно-технологической модернизации водохозяйственного комплекса Украины.

Ключевые слова: региональная инновационная политика, национальная инновационная политика, инновационно-технологическая модернизация, кластеры, водохозяйственный комплекс Украины.

Koltunovych O. MECHANISMS OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL MODERNIZATION OF THE WATER MANAGEMENT COMPLEX IN ACCORDANCE WITH EU REQUIREMENTS

The article deals with approaches to modernization and innovative development of the water management complex of Ukraine. The foreign experience of implementation of international standards in the national legislation in the transition period is analyzed. The priority directions are proposed and effective mechanisms for innovation and technological modernization of the water management complex of Ukraine in the conditions of deepening of integration processes are developed. The expediency of establishing a Special Monitoring Center for Innovative and Technological Modernization of the Water Utility Complex of Ukraine has been proved.

Keywords: regional innovation policy, national innovation policy, innovation and technological modernization, clusters, water management complex of Ukraine.

Постановка проблеми. В 2014 році Україна, підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, де-факто обрала європейський вектор економічної інтеграції країни. Підписавши Угоду про асоціацію керівництво України взяло на себе зобов'язання перейти на технічні регламенти та стандарти Європейського Союзу в короткостроковій перспективі. Зокрема, Україні необхідно запровадити директиви Європейського Союзу в частині водокористування та охорони навколишнього середовища.

Незважаючи на те, що Україна входить до переліку країн, що не в повній мірі забезпечені водними ресурсами, протягом останніх десятиліть у водогосподарському комплексі країни сформувався пул проблем, котрі негативно впливають на темпи її економічного розвитку та поглиблюють існуючі проблеми. Серед проблем водогосподарського комплексу України варто виділити нераціональне використання водних ресурсів, негативний вплив економічної діяльності людини на

водні ресурси та існуючі ризики негативного впливу вод на населення і об'єкти економіки, недостатнє науково-технічне та інвестиційне забезпечення водогосподарського комплексу, застаріла система державного моніторингу водних об'єктів тощо.

Результати останніх досліджень. Значна частина досліджень, присвячених питанням водогосподарської діяльності в Україні, висвітлено в працях М.А. Хвесика, Л.В. Левковської, В.А. Голяна, В.М. Мандзика. Питанням інноваційно-технологічної модернізації присвячені праці В.М. Геєця, Б.В. Гриньова, О.І. Амоші, В.П. Горбуліна, А.В. Єрмолаєва та ін. При цьому, на сьогоднішній день економіка України потребує нових підходів до розробки механізмів державного регулювання та інструментів інвестиційного забезпечення процесів інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України в умовах поглиблення інтеграційних процесів.

Мета дослідження. Сформулювати пріоритетні напрями та розробити дієві механізми з інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України в умовах поглиблення інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи той факт, що у 2014-2017 роках економіка України зазнала значних втрат, Україна потребує в рамках імплементації європейського законодавства принципово нових підходів з модернізації та інноваційного розвитку окремих секторів економіки. Саме середньострокові проекти і програми інноваційно-технологічної модернізації здатні забезпечити реалізацію національної стратегії випереджаючого розвитку та виходу на показники країн-членів ЄС. А головне – сприяти залученню реальних фінансових ресурсів на довгострокову та середньострокову перспективу.

На сьогоднішній день переважна більшість водогосподарських та водоохоронних об'єктів як перерахованих складових водогосподарського комплексу відрізняється високим рівнем фізичного зносу, а також моральною застарілою. Проблеми технологічної деградації України найбільш гостро відчуваються в промислово розвинутих регіонах України, зокрема в Донецькому та Придніпровському економічних районах. Перехід на нові стандарти вимагає реконструкції, технічного переозброєння цих об'єктів вже на новій технологічній основі. З огляду на це, актуальною проблемою економіки і управління національним господарством є розробка механізмів інноваційно-техно-

логічної модернізації водогосподарського комплексу України на основі використання позитивного зарубіжного досвіду та сучасних форм інвестиційного забезпечення структурної перебудови водогосподарської та водоохоронної інфраструктури.

Досвід країн ЄС у формуванні процесів інноваційно-технологічної модернізації бере початок з другої половини минулого століття, коли на законодавчому рівні сформувались інституційні платформи та кластери інноваційного розвитку [1]. На сьогоднішній день в Євросоюзі діє «Стратегія інноваційного розвитку ЄС до 2020 року», яка і визначає інституційні передумови модернізації та інноваційного розвитку економіки Єврозони. Стратегічною лінією країн-членів Європейського Союзу в сфері інноваційної діяльності також є концентрація фінансових ресурсів на ключових напрямках, що відображається у створенні і функціонуванні відповідних галузевих фондів та секторальних програм розвитку країн-членів ЄС [2].

Кожна країна Європейського Союзу має суттєву законодавчу базу, котра направлена на постійне техніко-технологічне оновлення основних фондів, у тому числі у сфері водокористування. Саме інноваційно-орієнтована політика ЄС у сфері водокористування дозволяє місцевому населенню отримувати якісну питну воду з урахуванням усіх критеріїв та стандартів.

У додатку ХХІХ Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, особливої актуальності має підпункт «Якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище», де визначено заходи і терміни по гармонізації українського законодавства з відповідними директивами ЄС [3, 4]. Для України мова йде про 6 Директив:

- Директива 2000/60/ЄС про встановлення рамок діяльності співдружності в галузі водної політики (Водна рамкова директива);
- Директива Ради 98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною;
- Директива Ради 2008/56/ЄС, яка встановлює рамки діяльності співдружності в сфері політики з морського середовища (Рамкова Директива про морський стратегії);
- Директива 91/271/ЄЕС про очищення міських стічних вод;
- Директива 91/676 /ЄЕС щодо охорони вод від забруднення, викликаного нітратами з сільськогосподарських джерел;
- Директива 2007/60/ЄС про оцінку і управління ризиками повеней.

В рамках вищезазначених директив виділяють ряд першочергових заходів [5, 6], направлених на гармонізацію законодавства України з їх положеннями, зокрема:

- уточнення та узгодження відповідного термінологічного апарату;
 - узгодження підходів до класифікації водних об'єктів;
 - розробка та затвердження Положення про плани управління річковими басейнами і методики їх підготовки;
 - визначення екологічних цілей з урахуванням вимог ст. 4 Директиви 2000/60/ЄС;
 - розробка методики підготовки програм заходів, передбачених ст. 11 Директиви 2000/60/ЄС;
 - створення переліку уразливих зон відповідно до критеріїв, встановлених в додатку II до Директиви 91/271/ЄЕС (можливо як додаткової категоризації), і введенням принципу додаткової очистки стічних вод перед скиданням в таких зонах;
 - визначення зон, вразливих до (накопичення) нітратів і розробку планів дій щодо таких зон;
 - проведення попередньої оцінки морських вод і впровадження програми моніторингу поточної оцінки з урахуванням характеристик, видів тиску і впливу;
 - актуалізація стратегічних цілей і завдань державної політики щодо охорони і відновлення навколишнього середовища Чорного і Азовського морів, а також опрацювання конкретних пропозицій щодо активізації участі в діяльності HELCOM;
 - встановлення заборони скидів осаду в поверхневій воді з суден, з трубопроводів або будь-яким іншим чином;
 - розробка карт загроз і ризику повеней і багаторічних комплексних планів управління ризиками повеней;
 - забезпечення на практиці реальних механізмів інформування та участі зацікавлених сторін, зокрема громадськості, в діяльності по виконанню та впровадженню принципів і положень даних Директив.
- Графік досягнення цілей в Україні по ВРД ЄС (починаючи з часу підписання Угоди про асоціацію у 2014 р.) [7]:
- 3 роки – на прийняття національного законодавства та визначення уповноваженого органу, закріплення на законодавчому рівні одиниці гідрографічного районування території країни, розроблення положення про басейнове управління з покладанням на нього відповідних функцій;

– 6 років – на визначення районів річкових басейнів та створення механізмів управління міжнародними річками, озерами та прибережними водами, аналіз характеристик районів річкових басейнів, запровадження програм моніторингу якості води;

– 10 років – на підготовку планів управління басейнами річок, проведення консультацій з громадськістю та публікація цих планів.

Директива з Питної Води встановлює стандарти для ряду мікробіологічних і хімічних параметрів, науково обґрунтованих директивами ВООЗ. Україна в праві включати додаткові параметри або використовувати більш високі стандарти, але не нижче тих, що встановлені Директивою. Україна повинна здійснювати моніторинг якості питної води та вживати заходів, щоб забезпечити її відповідність мінімальним стандартам якості. Стандарти якості повинні дотримуватися в точці споживання, тобто в водопровідних кранах.

Згідно з Директивою з Якості Води для Купання (для Пляжних Зон), Україна бере зобов'язання позначити морські прибережні і внутрішні води для купання і здійснювати моніторинг якості води протягом пляжного сезону. Під води для купання (для пляжних зон) підпадають такі, де купання офіційно дозволено компетентним органом (громадським органом, відповідальним за певний водойму), а також води, де купання є звичною практикою зі значною кількістю тих, що купаються. Якість води повинна перевірятися кожні два тижні протягом пляжного сезону, а також за два тижні до його початку.

Метою Директиви з очищення міських стоків є захист навколишнього середовища від несприятливого впливу таких забруднюючих стоків. Україна повинна забезпечити збір та очистку міських стічних вод до їх зливу у відповідності зі специфічними стандартами і термінами. У частині цілей очищення, вторинна (тобто біологічна) очистка є загальним правилом, з додатковим отриманням нутрієнтів в так званих чутливих зонах (третинна очищення), причому для деяких морських прибережних зон первинна очистка може виявитися достатньою.

Дана Директива встановлює цілі і граничні величини, які повинні бути досягнуті в результаті очистки. У разі якщо очисні системи є занадто дорогими, можуть застосовуватися альтернативні системи для досягнення такого ж рівня захисту навколишнього середовища. До того ж, Директива регулює скидання осаду стічних вод. З 1998 р будь-яке скидання осаду

стічних вод в морські або інші поверхневі води заборонено.

Відносно промислових стічних вод, скиди в колекторні системи і самі очисні споруди відповідно до стандартів ЄС підлягають попередньому регулюванню і авторизації, причому скиди повинні піддаватися попередній обробці. Дане положення передбачає, що кінцевий осад може бути безпечно скинутий прийнятним способом з точки зору охорони навколишнього середовища.

Директива по нітратам сільськогосподарського походження має на меті зниження негативного впливу добрив на джерела питної води і екосистеми шляхом обмеження використання неорганічних і органічних (гній) добрив в сільськогосподарських районах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В рамках вирішення нагальних проблем водогосподарського комплексу України, насамперед необхідно переглянути структуру інвестиційних програм в сторону збільшення обсягів фінансування. Здійснення адаптаційних заходів в рамках Угоди про асоціацію також потребують залучення додаткових фінансових ресурсів для переходу на нові технічні стандарти Євросоюзу. У зв'язку з цим істотно зростає роль міжнародних інститутів

розвитку і донорів при формуванні та реалізації програм поліпшення водокористування в Україні.

Триваюче зниження доступу населення до якісної води в багатьох регіонах світу і обмеженість водних ресурсів обумовлюють необхідність вироблення нових підходів до їх використання. Перш за все, для поліпшення доступу до безпечної питної води та належним системам каналізації, переходу до водо- і енергозберігаючим моделям виробництва і споживання слід забезпечити адекватне фінансування.

З метою постійного моніторингу ситуації в основних кластерах водогосподарського комплексу України пропонується створення Спеціального моніторингового центру водогосподарського комплексу України. Створення відповідного центру сприятиме оперативному моніторингу системи житлово-комунального господарства в режимі он-лайн, а також якості питної води в усіх регіонах України. Центром може здійснюватись фінансовий моніторинг реалізації інвестиційних проектів у сфері енергоефективності та енергозбереження, що сприятиме комплексній інноваційно-технологічній модернізації водогосподарського комплексу України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Представництво Європейського Союзу в Україні // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_uk
2. Офіс Ради Європи в Україні // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.coe.int/uk/web/kyiv>
3. Європейський парламент // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/>
4. Європейська комісія // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
5. Огляд стану гармонізації законодавства України з вимогами права ЄС та Базовий план гармонізації законодавства України з правом ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.menr.gov.ua/docs/activity-adaptation/Overview.pdf
6. Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки: брошура / за ред. О. О. Ашуркова; НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2013. – 186 с.
7. Міністерство екології та природних ресурсів України // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua>
8. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід та українські реалії / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 125–134.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК [338.46:61]:658.8(477)

Розвиток ринку медичних послуг на засадах маркетингу в Україні

Білак Г.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Бора Н.Ю.

аспірант
Мукачівського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ринку медичних послуг та його основних компонентів, поняття медична послуга та медична допомога. Проаналізовано передумови та особливості розвитку ринку медичних послуг України та його трансформацію, виявлено роль та особливості маркетингу на ринку медичних послуг. Зроблено висновки стосовно впливу маркетингового інструментарію на медичному ринку та особливостей застосування маркетингових комунікацій як необхідної складової комплексу маркетингу для досягнення успіху медичних установ. Доведено значимість новостворених приватних медичних закладів як важливих суб'єктів медичного ринку України в умовах трансформації економіки.

Ключові слова: медична послуга, ринок медичних послуг, комплекс маркетингу, маркетингові комунікації, контрагенти ринку медичних послуг.

Білак Г.Г., Бора Н.Ю. РАЗВИТИЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам определения рынка медицинских услуг и его основных компонентов, понятия медицинская услуга и медицинская помощь. Проанализированы предпосылки и особенности развития рынка медицинских услуг Украины и его трансформации, выявлена роль и особенности маркетинга на рынке медицинских услуг. Сделаны выводы относительно влияния маркетингового инструментария на медицинском рынке и особенностей применения маркетинговых коммуникаций как необходимой составляющей комплекса маркетинга для достижения успеха медицинских учреждений. Доказано значимость вновь созданных частных медицинских учреждений как важных субъектов медицинского рынка Украины в условиях трансформации экономики.

Ключевые слова: медицинская услуга, рынок медицинских услуг, комплекс маркетинга, маркетинговые коммуникации, контрагенты рынка медицинских услуг.

Bilak G.G., Bora N.Yu. THE MEDICAL SERVICES MARKET DEVELOPMENT ON THE PRINCIPLES OF MARKETING IN UKRAINE

The article is devoted to the actual issues of determining the medical services market and its main components, the concepts of medical service and medical aid. The prerequisites and developmental peculiarities of the medical services market in Ukraine and its transformation have been analyzed, as well as the role and marketing peculiarities in the medical services market have been revealed. The conclusions concerning the influence of marketing tools on the medical market and the peculiarities of marketing communications usage as necessary complex component of the marketing for the success of medical institutions have been made. The significance of newly-formed private medical institutions as important subjects of medical market of Ukraine during the economic transformation has been proven.

Keywords: medical service, medical services market, marketing complex, marketing communications, counterparties of the medical services market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день ринок медичних послуг в Україні перебуває у стані так

званої трансформації. Це пов'язано з оголошеним процесом реформування системи охорони здоров'я в Україні, що в майбутньому

зробить вагомий внесок у розвиток ринку медичних послуг зокрема. А це в свою чергу сприятиме появі нових медичних приватних центрів, новітніх медичних закладів, які зможуть надавати якісну та конкурентоспроможну медичну послугу, що носить назву – медичний продукт. Таким чином, медичні заклади поступово перетворюватимуться на комерційні структури з необхідними атрибутами підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями, пов'язаними зі сферою охорони здоров'я та маркетингом медичних послуг займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, такі як: М. Артюхіна, О. Баєва, О. Устінов, М. Маргіос, І. Тогунов, І. Чехун, О. Шканова, К. Малець та інші. Проте питання, пов'язані із маркетингом медичних послуг, визначення маркетингової орієнтації медичних установ залишаються дискусійними і відкритими для подальших досліджень, що й зумовлює актуальність нашого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Посилення конкуренції на ринку медичних послуг змушує медичні установи шукати принципово нові моделі розвитку. Тому набуває актуальності застосування комплексу маркетингу як найефективнішого засобу зміцнення позицій медичних установ та надання медичних послуг.

Актуальність і вагоме практичне значення згаданих проблем, їх недостатній аналіз у вітчизняній економічній літературі зумовили вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська система охорони здоров'я в умовах сьогодення вимагає докорінних змін та реформ, що викликані вимогами часу та ринку. Докорінні зміни медичної галузі передбачають створення абсолютно нової системи надання медичної допомоги, яка базуватиметься на запровадженні страхової медицини, тобто введення платної медицини та системи оплати за надані послуги. Тому при формуванні та розвитку нової системи охорони здоров'я необхідно перейняти зарубіжний досвід країн з ринковою економікою та врахувати ті помилки, через які пройшли інші країни.

У маркетингових системах охорони здоров'я в Україні немає місця такому поняттю, як медична допомога, а існує елемент ринку – медична послуга. Медична допомога – категорія неринкових відносин лікаря і пацієнта. Згідно з Конституцією України, медична допомога надається кожному громадянину країни

безкоштовно в мережі державних та комунальних закладів охорони здоров'я. Відповідно до законодавства України, в закладах охорони здоров'я недержавної форми власності невідкладну медичну допомогу надають безкоштовно. Медичні послуги – вид корисної діяльності, що не створює матеріальних цінностей, вони, як правило, не приводять до володіння чим-небудь [1].

Упродовж останніх років помітними є зміни у вітчизняній сфері медицини, пов'язані з перебудовою соціально-економічних засад суспільства. У зв'язку з цим розширюються можливості застосування маркетингових інструментів та маркетингових механізмів у даній сфері. Нині найповніше та найпомітніше застосування маркетингових інструментів має місце у таких сферах як: пластична хірургія, косметологія, офтальмологія та фармація. В першу чергу, це зумовлено зростанням попиту на згадані вище сегменти медичних послуг та їх комерційною складовою зокрема. Дедалі частіше на ринку медичних послуг України починають функціонувати приватні медичні установи поряд з державними лікарнями, які, на відміну від останніх, володіють досконалішою матеріально-технічною базою, новітнішими засобами діагностики та лікування, надаючи потенційним клієнтам більш якісну медичну послугу. Таким чином, комерційна медицина набула характеру ринкових відносин, що передбачають конкурентну боротьбу, ціноутворення, просування медичних послуг, і керуються маркетинговими стратегіями.

Перебуваючи на стадії розвитку, ринок медичних послуг забезпечує потенційним споживачам належний доступ до якісного медичного обслуговування, позитивно впливаючи на збільшення тривалості життя, покращення здоров'я, збереження генофонду нації. На жаль, в Україні сучасний ринок медичних послуг є складним, багаторівневим, поліфункціональним утворенням, формується спонтанно і хаотично, а в деяких регіонах доволі повільно.

Важливим є аналіз обсягу ринку медичних послуг України, показники для якого наведені у таблиці 1.

Для більш точного розрахунку обсягу ринку медичних послуг України за 2016 рік необхідно враховувати дані офіційної статистики доходів учасників ринку. Проте, опираючись на дослідження, що були проведені аналітиками компанії «МедЕксперт» та оціночні дані експертів медичного ринку, у табл. 1 наведено орієнтовний розрахунок обсягу ринку медичних послуг в 2016 році.

Таблиця 1

**Розрахунок обсягу ринку медичних послуг України в 2016 році
(тільки «живий потік» від пацієнтів)***

	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Частка, %	Сума, млн грн
«Живий потік» – у приватні медичні центри					
Офіційні доходи учасників ринку	Задекларовані доходи 10573	-	-	-	10573
Незадекларовані доходи учасників ринку	-	-	-	% незадекларованих доходів від задекларованих 43%	4746
Приватно-практикуючі лікарі	Кількість підприємців 14864	Кількість консультацій на рік 1200	Вартість консультації, грн 200	-	3567
«Живий потік» – у державні медичні центри					
Прийоми лікарів	Кількість звернень на рік, млн 339.672215	Вартість прийому, грн 100	-	% оплачених прийомів 41%	13927
Операції в стаціонарі	Кількість проведених операцій, тис. 2 047.3	Середня вартість операції, грн 7235	-	% оплачених операцій 75%	11109
Перебування в стаціонарі	Кількість ліжко-днів, млн 96.23	Середня вартість дня 66	-	% оплачених днів перебування в стаціонарі 80%	5081
Амбулаторні операції	Кількість проведених операцій, млн. 2.05	Середня вартість операції, грн 2400	-	% оплачених операцій 55%	2706
Пологи	Кількість живонароджених дітей 397 039	Коефіцієнт багатоплідної вагітності (=живонароджені діти / кількість пологів) 1.1%	Середня вартість пологів, грн 5500	% оплачених пологів 70%	1545
УЗД-обстеження	Кількість проведених обстежень, млн 24.95	Середня вартість, грн 110	-	-	2745
Рентгенівські обстеження	Кількість проведених обстежень, млн 18.98	Середня вартість, грн 132	-	-	2505
КТ-обстеження та МРТ-обстеження	Кількість проведених обстежень, млн 0.69	Середня вартість, грн 330	-	-	228
РОЗМІР РИНКУ					58 732

* Джерело: дані компанії «МедЕксперт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medexpert.ua/ua/>

Для підготовки таблиці враховувався лише «живий потік» коштів, тобто лише кошти, що були сплачені пацієнтами, і не враховувались кошти із державного бюджету, передбачені на медицину.

Після отримання даних офіційної статистики стосовно доходів учасників ринку за 2016 рік можна буде провести корегування та отримати оновлений розрахунок. Однак уже зараз можна говорити про значний приріст відносно попередніх років, що складає більше 20%.

Для ефективного функціонування медичних закладів на медичному ринку виникає потреба застосування маркетингового інструментарію і у сфері фінансового забезпечення галузі. На цей час основним джерелом поповнення бюджету галузі є держава. Проте активно розвиваються напрями недержавного медичного страхування. Подібні інструменти маркетингу можуть бути використані й в інших напрямках діяльності галузі. Таким чином, маркетингова діяльність у медичній сфері відображає систему вивчення потреб і попиту з метою організації виробництва і надання медичних послуг, орієнтованих на потреби споживачів.

Як відомо, на ринку медичних послуг також функціонують не тільки лікувально-профілактичні установи державної та комунальної власності, приватні медичні установи, а й інші контрагенти, такі як:

- заклади охорони здоров'я, які беруть участь у реалізації складного лікувально-діагностичного процесу (постачальники лікарських засобів, товарів медичного призначення, фірми, що реалізують та обслуговують медичну техніку, організації охорони здоров'я, до яких при необхідності звертаються, щоб отримати консультацію вузьких спеціалістів тощо);

- фінансово-кредитні організації, що надають такі банківські послуги, як лізинг і факторинг, проводять кредитування, виконують посередницькі послуги добровільного медичного страхування;

- держава залучає заклади охорони здоров'я до виконання урядових програм у галузі охорони здоров'я, надає податкові пільги;

- громадяни – група, неоднорідна за своїм складом, функціями в реалізації господарських зв'язків в умовах ринку.

Разом з тим слід зазначити, що маркетинг медичних послуг є тільки одним з основних напрямів маркетингу в галузі охорони здоров'я.

З одного боку, надання медичної допомоги у великих медичних центрах може бути раціональним й економічно виправданим, але з іншого, створення великих лікарень, спеціалізованих лікувально-діагностичних центрів або поліклінік потребує не лише організаційної діяльності, але й має певні наслідки таких рішень.

Медичні центри, медичні клініки, що надають медичні послуги у нашій країні, почали вдаватися до маркетингу зовсім недавно. На сьогодні у зв'язку з переходом до ринкових відносин та зростанням конкуренції на ринку медичних послуг виникає потреба проведення маркетингових досліджень, а також застосування інших інструментів маркетингу. Маркетингові дослідження забезпечують фірми необхідною для них інформацією про клієнтів, конкурентів та інших суб'єктів, що діють на ринку. Також медичні центри зазвичай використовують інтенсивну рекламу як один із інструментів маркетингових комунікацій у поєднанні з якісним сервісом.

У сферу завдань маркетингу входить управління ринковим попитом і ефективний вплив на нього. Виділення медичних послуг в окрему групу обумовлене певним рядом чинників, що відрізняють їх від інших видів послуг і пояснюється специфікою:

- споживчого попиту;
- ринку медичних послуг;
- форми фінансування медичних установ;
- форми оплати праці медичних працівників [2].

Для того щоб реалізувати послугу, необхідна мотивація, необхідний інтерес до цього і з боку споживачів послуги, і з боку продавців послуг. Забезпечити таку мотивацію покликане стимулювання збуту. Це певна маркетингова діяльність підприємства, спрямована на розповсюдження інформації стосовно високої якості послуг, які воно надає та переконання цільових груп споживачів до купівлі цих послуг.

На сьогоднішній день медичні центри та медичні установи різних країн використовують такі основні засоби стимулювання збуту медичних послуг: прямі відправлення; торгові виставки і демонстрації; експозиції і демонстрації в установі; вітрини; професійні, ділові зустрічі, наради; відривні купони; дисконтні картки; е-мейл розсилка; роздача безкоштовних зразків медичної продукції (смплінг); організація конкурсів та презентацій деяких послуг та ін.

Проте у зв'язку з розвитком сучасних тенденцій маркетингу в Україні на ринку

медичних послуг, на нашу думку, необхідно застосовувати такі стратегії маркетингу як «пуш- та «пулл-стратегії». Суть пуш-стратегії полягає у буквальному «проштовхуванні» тої чи іншої медичної послуги або медичного продукту потенційному клієнту, використовуючи різні підходи ключових компетенцій (використання основних елементів маркетингу: ціни, товару, промоції та місця).

Пулл-стратегії ж навпаки (з англійської «pull» – означає «тягнути» або «притягувати») – це набір інструментів активності, який спонукає потенційного споживача придбати медичний продукт саме у тій медичній установі, використовуючи неключові компетенції. Суть неключової компетенції полягає у застосуванні індивідуального підходу до кожного пацієнта, використання особливих інструментів заохочення, що призведуть до перевершення очікувань пацієнта в процесі отримання медичної послуги. Прикладом може слугувати розробка програм лояльності пацієнта, отримання недорогих подарунків, застосування системи розіграшів та лотерей, онлайн-консультації, повідомлення результатів клінічних досліджень по телефону працівниками медичних установ, просування медичних продуктів в системі онлайн.

Отже, нині помітним є те, що ринок медичних послуг в Україні стає більш комерціалізованим, що пов'язано з появою великої кількості приватних медичних установ, що в принципі є більш конкурентоспроможними, ніж державні лікувально-профілактичні установи.

На нашу думку, для успішної конкуренції в умовах трансформації ринку необхідно, щоб у центрі філософії медичної установи був споживач (пацієнт). Тобто всі бізнес-процеси, трудові та матеріальні ресурси повинні бути організовані таким чином, щоб пропонувати на ринку ті медичні послуги, які бажають отримувати споживачі, в яких є найбільша потреба, і робити це краще та якісніше, ніж конкуренти.

Нині маркетинг в охороні здоров'я перебуває у стадії становлення. Це складний шлях еволюційного розвитку, подолання численних труднощів і протиріч, накопичення досвіду. І чим швидше позитивний досвід стане надбанням лікарів, керівників установ охорони здоров'я, тим успішніше будуть

здолані труднощі і серйозні недоліки, що стосуються найголовнішої цінності суспільства – здоров'я людей [5]. Враховуючи попередні дослідження [6-11], для розвитку ринку медичних послуг важливим є розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності, науково-кадрового потенціалу та різних форм державно-приватного партнерства.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи зазначене вище, можемо дійти висновку, що нині ринок медичних послуг в Україні перебуває на етапі трансформації або переродження. Це передусім пов'язано з впровадженням медичної реформи, оголошеною Міністерством охорони здоров'я та Програмою Уряду, що передбачає виведення української медицини на вищий якісний рівень через формування страхових фондів. Медична реформа в Україні передбачатиме провадження поняття «державного гарантованого пакету» – певного обсягу медичних послуг та лікарських засобів, які держава зобов'язується оплачувати за заздалегідь встановленими тарифами, які щорічно затверджуватимуться урядом.

Таким чином, ринок медичних послуг стане конкурентним середовищем, у якому функціонуватимуть різні суб'єкти ринкових відносин як за організаційно-правовою формою, так за формою власності. І однією з першочергових умов успішного функціонування на ринку медичних послуг стане оцінка маркетингової орієнтації цих суб'єктів. Як показують проведені нами дослідження, маркетингова орієнтація ґрунтується на реальному вивченні потреб споживачів медичних послуг, тенденцій розвитку ринку медичних послуг, а також на прагматичній оцінці того, наскільки послуги, які надає медична установа, відповідають цим вимогам. Ми переконані в тому, що лише чітко усвідомлюючи поточний стан медичного закладу чи установи, можна визначити його цілі і зміни, необхідні для досягнення цих цілей. Нині потреба у розвитку ринку медичних послуг є не тільки актуальною проблемою, але й без перебільшення можемо стверджувати – життєво необхідною. Адже на сьогодні ринок медичних послуг України є розбалансованим, а показники медико-демографічної ситуації – несприятливими та безперспективними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про охорону здоров'я громадян» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
2. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я: навчальний посібник / О.В. Баєва. – Київ: Центр учбової допомоги, 2008. – 365 с.
3. Баєва О.В. Концептуальні засади підготовки фахівців для галузі страхової медицини / Баєва О.В. // Стратегія реалізації державних гарантій надання медичної допомоги населенню України на засадах медичного страхування. – Ірпінь. – 2001. – С. 11-16.
4. Баєва О.В. Специфіка конкурентних відносин в галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Баєва О.В. // Концептуальні засади формування менеджменту в Україні. – 2006. – С. 163-167. Режим доступу: <https://mydisser.com/ru/catalog/view/386/822/11628.html>
5. Зацна Л.Я. Маркетинг медичних послуг та особливості розвитку медичних установ. [Електронний ресурс] / Зацна Л.Я. // Економіка України – 2013. – № 1. Режим доступу: iris-nbuv.gov.ua
6. Стройко Т.В. Неприбуткові організації в системі світових соціально-економічних процесів: монографія / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней, Т.І. Ткаліч, І.В. Крупіца // – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014.
7. Стегней М.І. Інноваційна діяльність як фактор конкурентоспроможності підприємств та ризики пов'язані з нею / М.І. Стегней, Г.Г. Білак, Д.О. Стець // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» № 6 – 2014. м. Харків. С. 177-185.
8. Стегней М.І. Сучасні умови формування та реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні / І.В. Лінтур, М.І. Стегней, М.М. Петричко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – Серія: Економіка. – 2014. – Том 19. – Вип. 3/1. – С. 179-183 (0,4 д.а.).
9. Оцінка науково-кадрового потенціалу України / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, Козик І.М. // Науковий вісник ХДУ серія «Економічні науки» № 8(1) – 2014. м. Херсон. С. 48-52.
10. Стегней М.І. Сучасний стан наукової сфери та її вплив на інноваційний розвиток / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, Білак Г.Г. // Науковий вісник ХДУ серія «Економічні науки» № 7(2) – 2014. м. Херсон. С. 9-12.
11. Стегней М.І. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, № 5. – 2013. м. Хмельницький. С. 272-275.

УДК 331.104

Інноваційний розвиток економіки та соціально-трудова відносини

Кравець І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет

У статті висвітлено необхідність забезпечення реформування економіки України на засадах інноваційного розвитку. Досліджено взаємозв'язок та взаємовплив інноваційного розвитку національної економіки та соціально-трудова відносин. Визначено роль соціального партнерства та інституту соціальної відповідальності у розвитку трудових відносин та модернізації економіки.

Ключові слова: модернізація економіки, інноваційний розвиток, соціально-трудова відносини, економіка знань, соціальне партнерство, конструктивна взаємодія, соціальна відповідальність.

Kravets I.M. INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMICS AND SOCIAL-LABOR RELATIONS

В статті освітлено необхідність забезпечення реформування економіки України на основі інноваційного розвитку. Исследована взаимосвязь и взаимовлияние инновационного развития национальной экономики и социально-трудовых отношений. Определена роль социального партнерства и института социальной ответственности в развитии трудовых отношений и модернизации экономики.

Ключевые слова: модернизация экономики, инновационное развитие, социально-трудовые отношения, экономика знаний, социальное партнерство, конструктивное взаимодействие, социальная ответственность.

Kravets I.M. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMICS AND SOCIAL-LABOR RELATIONS

The article highlights the need to ensure the reform of the Ukrainian economy on the basis of innovative development. The interconnection and mutual influence of innovative development of the national economy and social and labor relations are investigated. The role of social partnership and the institute of social responsibility in the development of labor relations and modernization of economy are determined.

Keywords: modernization of economy, innovative development, social and labor relations, knowledge economy, social partnership, constructive interaction, social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вихід України із затяжної соціально-економічної кризи, спричиненої внутрішньою політичною дестабілізацією, зовнішньою агресією, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки можливі лише шляхом її реформування на засадах інноваційного розвитку.

Забезпечення розвитку інноваційного підприємництва, побудова інноваційного типу виробничої діяльності та надання послуг є основою сталого розвитку держави, формування інноваційної зайнятості. Модернізація вітчизняної економіки вимагає модернізації соціально-трудова відносин в Україні, вжиття необхідних кроків державою, відповідального бізнесу у напрямі їх реформування з метою зниження рівня конфліктності та становлення практики партнерства між роботодавцями та найманими працівниками.

Реформування сфери трудових відносин передбачає впровадження якісно нових підходів до регулювання соціально-трудова сфери в розрізі забезпечення продуктив-

ної зайнятості; підвищення рівня мотивації найманих працівників до продуктивної праці, розвитку їх особистісних та професійно-кваліфікаційних якостей як джерела стійкої конкурентної переваги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми регулювання соціально-трудова відносин перебувають у полі наукових досліджень таких відомих вчених, як А. Колот, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Лісогор, І. Терон, І. Петрова, М. Семікіна, В. Петюх, які розробили теоретико-методологічні та практичні аспекти формування соціально-трудова відносин. Водночас сьогодні важливого значення набуває дослідження взаємозв'язку між модернізацією економіки та модернізацією соціально-трудова відносин, пошук та впровадження нових інструментів регулювання сфери трудових відносин в умовах інноваційного економічного економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку та взаємовпливу перспектив інноваційного розвитку та соціально-трудова

відносин, виявленні напрямів регулювання соціально-трудоових відносин у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна модель розвитку передбачає забезпечення структурних зрушень в економіці країни та підвищення її технологічного рівня. І хоча протягом останніх місяців відбулося певне поживлення реформаційних процесів, цього далеко не достатньо. Повноцінне відновлення економічної активності стримується слабким внутрішнім і зовнішнім попитом, додатковими ускладненнями, пов'язаними з конфліктом на сході.

Фундаментом інноваційної моделі розвитку української економіки є формування та реалізація пріоритетів у національній науково-технічній політиці; підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств; сприяння залученню інвестицій у стратегічні галузі та сфери економіки; розроблення та впровадження вітчизняних технічних і технологічних інновацій за рахунок дієвої державної підтримки бізнесу щодо залучення інвестицій у цю сферу.

Сьогодні необхідно усвідомлювати, що динамічні конкурентні переваги національної економіки можуть бути досягненні лише у разі побудови економіки знань, інвестицій у розвиток трудового потенціалу, ефективного його використання, підвищення якості людського капіталу та забезпечення якості трудового життя.

Інноваційні засади формування економіки знань передбачають здійснення модернізаційних змін в економіці та суспільстві, запровадження технологічних нововведень та інновацій, посилення творчого характеру праці як передумови виникнення та поширення інноваційної зайнятості [1, с. 82].

Адекватний інформаційному та інтелектуальному навантаженню інноваційної економіки інноваційний тип зайнятості повинен бути гнучким та динамічним, базуватися на постійному оновленні змісту і форм зайнятості, реалізації освітнього і творчого потенціалу населення у сфері праці. У формуванні такого типу зайнятості непересічну роль відіграє удосконалення соціально-трудоових відносин.

Сучасні соціально-трудоові відносини повинні робити акцент на людині як особистості, багатогранному суб'єкті, який здатний вирішити найважливіші завдання соціально-економічного розвитку країни, такі як стабілізація соціальної та економічної ситуації, становлення і розвиток виробництва нового технологічного рівня, підвищення життєвого рівня населення на основі співробітництва та партнерства всіх сил суспільства.

Внесення якісних змін у соціально-трудоові відносини є запорукою нагромадження знань як ресурсу розвитку, формування знань на основі розвитку безперервної освіти, підвищення соціального статусу особистості, яка акумулює знання та активно їх використовує у своїй діяльності.

Сьогодні мають місце два взаємозалежних процеси. З одного боку, готовність українського суспільства до розроблення та впровадження інновацій, формування, трансферу та нагромадження знань значною мірою визначається рівнем модернізації соціально-трудоових відносин в економіці України як чинника формування та ефективного використання трудового потенціалу, людського капіталу. З іншого боку, ідентифікатором і умовою модернізації соціально-трудоових відносин є інновації [2]. У цьому контексті наведемо основні показники інноваційного розвитку України.

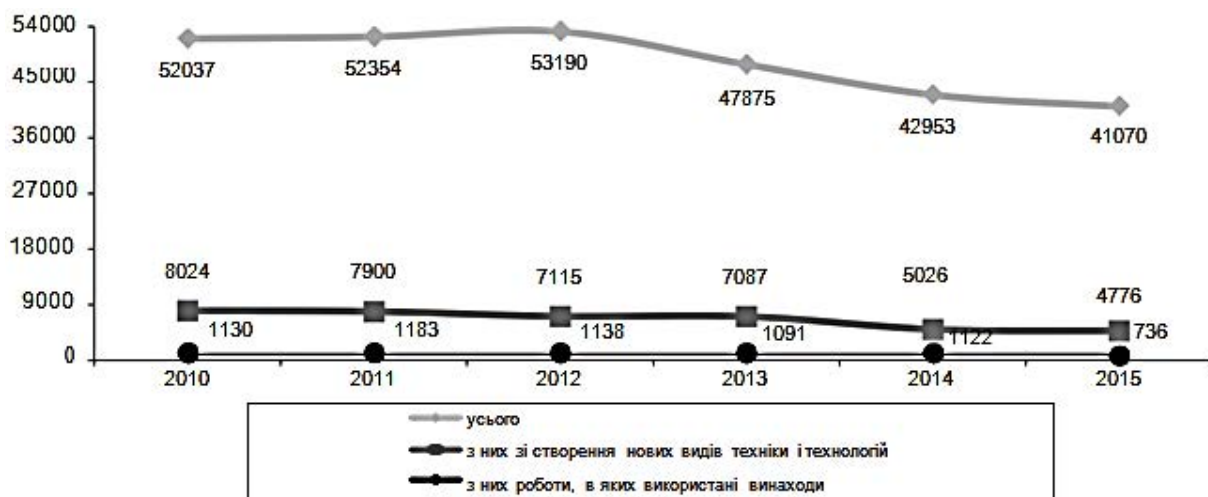


Рис. 1. Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, одиниць

Так, за даними Державної служби статистики України кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт як у загальній своїй кількості, так і, зокрема, зі створення нових видів техніки і технологій, має стійку тенденцію до зменшення. Мізерним є й обсяг виконаних робіт, у яких використані винаходи (рис. 1) [3, с. 203]:

Частка промислових підприємств, які займалися інноваціями, у 2015 р. становила лише 17,3% від загальної кількості обстежуваних підприємств [3, с. 209]. Зокрема, внутрішні науково-дослідні роботи проводили 3,2%, зовнішні – 1,5%; придбання машин, обладнання, програмного забезпечення здійснювали 9,8% підприємств; придбанням зовнішніх знань займалися 0,7% підприємств. Варто зазначити, що надто мало уваги приділялося такому важливому складнику, як підготовка та навчання персоналу. У 2014 р. було організовано лише 3,2% підприємств, що займалися інноваціями. Ставлення до розвитку персоналу як до другорядних завдань підтверджується і тим, що з 2015 р. під час обстеження інноваційної діяльності підприємств окремий пункт «Підготовка та навчання персоналу» віднесено до пункту «Інше».

У 2015 р. лише 15,2% підприємств упроваджували інновації, з яких 8,4% – інноваційні процеси (у тому числі 3,3% – маловідходні, ресурсозберігаючі), інноваційні види продукції – 8,7% (у тому числі нові на ринку – 2,4%) [3, с. 210].

Значною мірою на можливості інноваційного розвитку підприємств впливає їх кадровий потенціал. Формування вмотивованості працівників до накопичення та реалізації знань, умінь, досвіду є одним із ключових аспектів соціально-трудових відносин зайнятості в сучасних умовах. У цьому аспекті варто відзначити негативні тенденції зменшення чисельності працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, із причин їх низької мотивації. Так, у 2016 р. чисельність таких працівників становила 97,9 тис. осіб, що на 46,3% менше порівняно з 2010 р. [4, с. 204]. Чисельність працівників з науковим ступенем доктора наук, зайнятих виконанням наукових досліджень і розробок, зменшилася за період з 2010 р. по 2016 р. на 40%, кандидата наук (доктора філософії) – на 57%. При цьому чисельність наукових працівників, які виїжджали за межі України, у 2015 р. становила 7,077 тис. осіб [4, с. 125]. З них майже третина працювала у державному секторі,

56,4% – у секторі вищої освіти, 15% – у підприємницькому секторі [4, с. 127].

Саме через недосконалість соціально-трудова відносин, низьку затребуваність, низьку оцінку знань та вмінь працівників інноваційної сфери значна їх кількість вливається у міждержавні міграційні потоки, стає робочою силою в інших країнах, генеруючи там нові ідеї, створюючи нові винаходи та продукти своєї діяльності. Причому парадокс ситуації полягає у тому, що результати інтелектуальної праці наших співвітчизників за кордоном у майбутньому можуть бути придбані у вигляді нової техніки, технологій та процесів українськими підприємствами.

У 2016 р. частка виконавців науково-дослідних робіт (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній чисельності зайнятого населення України становила всього 0,6%, у тому числі дослідників – 0,39%. За даними Євростату, у 2014 р. найвищою ця частка була у Данії (3,07% і 2,09%), Фінляндії (2,95% і 2,12%), Норвегії (2,73% і 1,90%), Нідерландах (2,18% і 1,29%) та Словенії (2,12% і 1,23%); найнижчою – у Румунії (0,48% і 0,31%), Кіпрі (0,69% і 0,50%), Туреччині (0,76% і 0,65%) та Болгарії (0,77% і 0,54%) [5, с. 3].

Загалом, за розрахунками Держслужби статистики України, питома вага загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП становила 0,48%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними 2015 р. частка обсягу витрат на науково-дослідні роботи у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23%; меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%) [5, с. 3].

Вказане вище свідчить про те, що вимогою сьогодення є необхідність приділяти посилену увагу саме інноваційному розвитку в Україні за всіма сферами життєдіяльності, якщо ми хочемо підвищити її конкурентоспроможність, імідж та рейтинг у світовому масштабі, увійти в європейську спільноту та бути її гідним членом.

У цивілізованому світі очевидним є те, що пріоритетність розвитку інформаційної моделі розвитку зумовила підвищення попиту на фахівців із високим рівнем мобільності, креативності, інноваційності, адаптивності в умовах посилення наукоємності, поширення інформаційних технологій; посилення

ролі безперервної освіти; впровадження інноваційних технологій надання освітніх послуг; здійснення соціальних реформ для розвитку високотехнологічних інституцій та культури; активізації процесу ефективного перерозподілу функцій між державними та недержавними інституціями; розвитку публічно-приватного партнерства; поширення соціальної відповідальності бізнесу; розвитку інноваційних засад соціально-трудова відносин [1, с. 88].

Соціально-трудова відносина – це взаємозалежність і взаємодія суб'єктів цих відносин у процесі праці, спрямовані на регулювання якості трудового життя на основі соціального партнерства, забезпечення досягнення цілей підприємства, матеріального добробуту та розвитку його працівників, економічної безпеки та гарантії зайнятості. У реальному житті соціальне партнерство є альтернативою всілякій диктатурі (держави, класу, особистості) і цивілізованим методом вирішення соціальних конфліктів на різних рівнях.

Партнерський тип соціально-трудова відносин, який передбачає відносну рівність та самостійність сторін в межах чинного законодавства, залишається для сучасної України бажаним майбутнім. Протилежність інтересів найманих працівників та роботодавців вносить у соціально-трудова відносина значний потенціал конфліктності.

Найбільш важливими і проблемними аспектами соціально-трудова відносин є порядок працевлаштування, оплата праці, режим та умови праці, охорона праці, гарантії збереження робочого місця, участь працівника у прийнятті рішень, дієвість функціонування колективно-договірних механізмів, рівень поваги до людської честі та гідності працівника з боку керівництва тощо.

Однією з найболючіших проблем соціально-трудова відносин є низький рівень оплати праці найманих працівників. За даними Державної служби статистики, в 2016 р. середня нарахована заробітна плата в Україні становила 5183 грн. Мала місце значна регіональна та галузева диференціація в оплаті праці. Зокрема, у 2016 р. найвищою вона була в авіаційному транспорті – 24 688 грн., у фінансовій та страховій діяльності – 10 227 грн., тоді як в освіті – 3769 грн., охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 3400 грн. У контексті формування матеріальної мотивації працівників інноваційної сфери варто відзначити, що середньомісячна заробітна плата працівників, які займалися науковими дослідженнями

та розробками, у 2016 р. становила 6119 грн., що на 18% більше за середній рівень заробітної плати в країні, проте вчетверо менше за найвищий її рівень у країні [6].

Знижує мотивованість і трудову активність працівників заборгованість із виплати заробітної плати. Станом на кінець 2016 р. заборгованість становила майже 1 млрд 791 млн грн. [6].

Суттєво погіршують матеріальне становище працівників практика застосування вимушеної неповної зайнятості, роботи в умовах неповного робочого дня (тижня), відпустки без збереження заробітної плати. Так, у 2016 р. чисельність працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт), порівняно з 2015 р. збільшилась у понад 2 рази і становила 163,6 тис. працівників. Більше половини таких працівників зайняті у промисловості (85,7 тис. осіб), 8,6% – у сільському, лісовому та рибному господарстві (14 тис. осіб), ще 7% – у будівництві (11,7 тис. осіб) та на підприємствах із наукових досліджень та розробок (11,4 тис. осіб). Чисельність працівників, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), у 2016 р. становила 464,2 тис. осіб, із них дві третини – це працівники промисловості (310,4 тис. осіб). Загалом у такому режимі на підприємствах з наукових досліджень та розробок працював кожен п'ятий [7].

Серед загальних проблем соціально-трудова відносин науковці виділяють граничну неузгодженість і суперечливість забезпеченості інтересів суб'єктів соціально-трудова відносин; неефективність і застарілість нормативної бази, інститутів і атрибутів соціального партнерства, формальність соціального діалогу; соціальну нерівноцінність партнерів; домінування латентних норм і практик; деформацію норм трудової поведінки; нерозвиненість соціальної відповідальності бізнесу, зниження рівня соціальної захищеності найманих працівників [2].

Окрім того, що не вирішені проблеми соціально-трудова відносин негативно позначаються на рівні та якості життя населення України, вони знижують імідж України у світовому масштабі та її місце у багатьох рейтингах. Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (*The Global Competitiveness Index*), Україна посіла 85 місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79 позицію) [8]. За показником «Ефективність ринку праці» Укра-

їна посіла 73 місце зі 138 країн світу, таке ж місце відведене Україні і за показником «Інновації та фактори вдосконалення». Цікавою видається оцінка України за основними складниками «Ефективності ринку праці»: здатність України утримувати таланти – 114 місце. Це логічно корелюється з рейтингом України за показником «Технологічна готовність»: наявність новітніх технологій – 96 місце, освоєння технологій на рівні фірм – 100 місце. Водночас відзначається покращення здатності України до інновацій (з 82 місця у 2015-2016 рр. до 52 у 2016-2017 рр.), а також наявність учених та інженерів (з 48 місця у 2015-2016 рр. до 29 у 2016-2017 рр.). Таким чином, конкурентоспроможність України залежить від багатьох чинників, проте величезний її потенціал лежить у площині активізації інноваційного розвитку та модернізації соціально-трудова відносин.

Певні кроки для подолання зазначених проблем вже робляться. Так, до основних пріоритетів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у межах вектору розвитку серед інших належить реформа сфери трудових відносин [9].

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що найбільш важливими та дієвими механізмами забезпечення модернізації економіки та соціально-трудова відносин у сучасних умовах є налагодження ефективної співпраці бізнесу та науки; створення умов для забезпечення взаємодії між роботодавцями та найманими працівниками; стимулювання розвитку публічно-приватного партнерства; удосконалення механізмів державного фінансування.

Налагодженню співпраці бізнесу та науки сприятимуть такі інструменти, як визначення пріоритетних напрямів розвитку, впровадження як власних винаходів, нових технологій, так і іноземних, залучення держави до фінансування фундаментальних проектів.

Стратегічного значення повинна набути така політика функціонування бізнесу, яка передбачає використання сучасних технологій під час виробництва продукції, конкурентоздатної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Із позиції забезпечення конструктивної взаємодії між роботодавцями та найманими працівниками більш дієвим є застосування таких інструментів, як мотивація працівників загалом та до розроблення і впровадження інновацій зокрема, підвищення ефективності системи підготовки кадрів. Останнє зумовлене тим, що трансформаційні процеси, які відбуваються у ринково орієнтованій економіці України, визначають кардинальні зміни

у рівні кваліфікаційних вимог роботодавців, що передбачають необхідність забезпечення відповідності рівнів кваліфікації працівників вимогам сучасної технології. Сьогодні з боку роботодавців посилюються вимоги як до професійно-кваліфікаційних характеристик, так і до особистісних якостей працівників, таких як здатність до саморозвитку тощо.

Визначальною у соціально-трудова відносинах є роль держави, яка пов'язана з виконанням законодавчої, правозахисної, регулюючої функцій. Держава має бути зацікавлена в рівноправному партнерстві соціально активних і найманих працівників та роботодавців у досягненні соціальної злагоди і зниження рівня конфліктності у трудових відносинах, що повинно забезпечуватися прийняттям відповідних законодавчих актів, які перешкоджають дискримінації.

Вимогою сьогодення є формування в українському суспільстві соціальної відповідальності. Особливо важливою є соціальна відповідальність бізнесу, у межах якого необхідно формувати відповідального виробника та відповідального роботодавця. Модернізації соціально-трудова відносин сприятиме та компанія, той роботодавець, який діє згідно з нормами трудового права (найчастіше перевищує їх, даючи працівникам додаткові соціальні блага), дбає про умови праці та соціальний добробут своїх працівників [10, с. 61]. Соціальна відповідальність виникає на основі соціальних норм і повинна реалізовуватись як через форми соціального контролю (громадська думка, статут, закон), так і через розуміння громадськими суб'єктами своєї суспільної ролі та обов'язків. Обов'язковим атрибутом соціальної відповідальності має стати механізм зворотного зв'язку у відносинах партнерів сфери зайнятості [10, с. 144]. Із цією метою необхідно створити умови для реалізації Стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу, що сприятиме гармонізації соціально-трудова відносин; розробити Кодекс честі добropорядного роботодавця України; соціальний паспорт підприємств [2].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, держава має зорієнтувати вектор руху на виправлення дефектів чинної соціально-економічної моделі та забезпечення випереджального розвитку. З огляду на інтенсивність поширення глобалізації, вбудовування національної економіки в глобальні економічні відносини, активізація власної діяльності із продукування та впровадження інновацій, використання ідей, технологій і знань, накопичених в інших краї-

нах світу, є необхідним сценарієм національного розвитку. Побудова адекватних сучасним вимогам соціально-трудова відносин забез-

печуватиме надійний фундамент інноваційного розвитку національної економіки, конкурентні її переваги у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лісогор Л.С. Формування інноваційної зайнятості в умовах модернізації економіки та трансформації суспільних відносин / Л.С. Лісогор // Економіка і організація управління. – 2016. – № 3(23). – С. 82-90.
2. Терон І.В. Модернізація соціально-трудова відносин: інновації, ризики, напрями, механізми / І.В. Терон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4595/Teron_Modernizatsiya_sotsial'no-trudovykh.pdf
3. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік Державна служба статистики України Київ, 2016. – 257 с.
4. Україна в цифрах 2016. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Оплата праці та соціально-трудова відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Ринок праці у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>
9. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
10. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

УДК 331.556:332.021

Внутрішня міграційна політика України: актуальні проблеми та завдання

Риндзак О.Т.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України

Статтю присвячено актуальним проблемам внутрішньої міграційної політики України. За допомогою статистичної інформації та низки соціологічних обстежень, проведених різними інституціями, автором ідентифіковано коло найгостріших проблем, пов'язаних зі внутрішньою міграцією та вимушеними переміщеннями населення. На основі цього концептуалізовано основні завдання державної внутрішньої міграційної політики, що сприятиме її вдосконаленню та ефективізації.

Ключові слова: міграція, мігрант, внутрішньо переміщені особи (ВПО), зайнятість, міграційна політика.

Риндзак О.Т. ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАНИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам внутренней миграционной политики Украины. С помощью статистической информации и ряда социологических исследований, проведенных различными институтами, автором идентифицирован ряд острых проблем, связанных с внутренней миграцией и вынужденными перемещениями населения. На основе этого концептуализированы основные задачи государственной внутренней миграционной политики, что будет способствовать ее совершенствованию и эффективизации.

Ключевые слова: миграция, мигрант, внутренне перемещенные лица (ВПЛ), занятость, миграционная политика.

Ryndzak O.T. INTERNAL MIGRATION POLICY OF UKRAINE: ACTUAL PROBLEMS AND TASKS

The article is devoted to the actual problems of the internal migration policy of Ukraine. With the help of statistical information and a number of sociological surveys conducted by various institutions, the author identified the range of the most acute problems associated with internal migration and forced displacement of the population. On this basis, the main tasks of the state internal migration policy are conceptualized, which will promote its improvement and effectiveness.

Keywords: migration, migrant, internally displaced persons (IDPs), employment, migration policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Внутрішня міграція має не менш важливе значення для розвитку країни, ніж міждержавна. Хоча цей тип міграції не змінює загальну чисельність населення країни, та вона впливає на його розміщення, а також на статево-вікову, професійну структуру мешканців окремих регіонів, пов'язана із процесами урбанізації. Обсяги внутрішньої міграції значно перевищують міжнародну. Так, за підрахунками ООН, внутрішні мігранти становлять 12% населення планети, тоді як міжнародні – лише 3% [1]. Внутрішня міграція може бути вагомою альтернативою зовнішній, що є особливо актуальним для країн-донорів робочої сили. Необхідність дослідження внутрішньої міграції та удосконалення на цій основі внутрішньої міграційної політики набуває особливої актуальності в умовах масштабного вимушеного переміщення населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження, присвячені проблемам вимушених переміщень і міграційної політики, здійснено Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України та висвітлено у роботах і низці виступів Е.М. Лібанової [2]. Крім того, аналізу актуальних питань внутрішньої міграції та розробленню пропозицій щодо регулювання внутрішніх переміщень присвячено праці О.А. Малиновської [1]. Значний вклад у дослідження проблем соціального захисту внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та удосконалення міграційної політики здійснено У.Я. Садовою [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, більшість міграціологів фокусують свою увагу на проблемах зовнішньої міграції, а питання внутрішньої міграції залишаються недостатньо висвітле-

ними і розробленими у науковій літературі. Крім того, Україна відносно недавно зіткнулася із проблемою вимушеної міграції. Масштабне переміщення, що супроводжується низкою соціально-економічних проблем, ставить все нові виклики і завдання перед міграційною політикою держави. Подолання негативних наслідків вимушеної міграції та використання позитивного потенціалу її суб'єктів вимагає концентрації усіх ресурсів на державному рівні та розроблення науково обґрунтованих заходів і програм у регіонах-реципієнтах. Це актуалізує подальші наукові дослідження внутрішніх переміщень населення та розроблення рекомендацій щодо удосконалення державної міграційної політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є ідентифікація актуальних проблем внутрішньої міграції, зокрема вимушеної, визначення на цій основі головних завдань внутрішньої державної міграційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку XXI століття Україні, порівняно з розвинутими країнами світу, був притаманний невисокий рівень внутрішньої мобільності населення. Крім того, за останні десятиліття внутрішній міграційний оборот скоротився у 6 разів: із 3 млн. у 1980-1990-х роках до півмільйона у 2015 році [4, с. 26]. Попри це внутрішня міграція за обсягом у десять разів переважає фіксовану міжнародну.

Аналіз структури міграційних потоків в Україні показав, що з 2000-х років на міграцію в межах однієї області припадає більше половини усіх переїздів, а на міжрегіональну (між областями) – більше третини загального обсягу валової міграції. Основу внутрішньорегіональної міграції становить маятникова трудова міграція сільських жителів, а також виїзд населення із сіл та селищ до міст. Найбільша інтенсивність маятникової міграції населення фіксується у Київській області, адже столиця України та її обласні центри є основними центрами притягування маятникових мігрантів.

Останніми десятиліттями міграції із села до міста втрачали характер маятникових, набуваючи незворотного характеру. Через міграційні і природні втрати за останнє двадцятиліття чисельність сільського населення скоротилась на 2,5 млн. осіб, а з карти України щотижня зникає одне село [5, с. 14]. Відсутність належних умов життя, освіти і працевлаштування у селі приводить до скорочення сільського населення, яке відбувається в основному за рахунок виїзду молоді. Вона їде до міст, щоби здо-

бути освіту, однак після закінчення навчання здебільшого не повертається до села. Таким чином, протягом десятиліть частка сільського населення у загальній чисельності населення країни постійно скорочувалася. Якщо із проголошенням незалежності України (1991 р.) вона становила 32,5%, то на початок 2016 року – 30,8% [6]. Закономірно, що значний відплив населення із сільських територій приводить до їх деградації та вимирання, а у містах, куди прибувають вихідці із сіл, створюється додатковий тягар на їхню інфраструктуру. Крім того, відбувається деформація статево-вікової, професійної, соціальної структури населення як регіонів прибуття, так і місць вибуття населення. Таким чином, сьогодні існує необхідність уповільнення темпів переміщення населення із сіл до міст.

Щодо міжрегіональних мігрантів, то їх основним реципієнтом є столиця України – місто Київ. При цьому до 2007 року її роль зростала: міграційний приріст за рахунок інших регіонів у 1995 році становив 4,1 тис. осіб, у 2000 – 12,9 тис. осіб, а у 2007 році – вже 24,8 тис. осіб [1, с. 4]. Натомість останніми роками міграційний приріст столиці значно скоротився. Так, якщо у 2005 році він становив 30,6 тис. осіб (за всіма потоками), то у 2015 році – удвічі менше (13,5 тис. осіб) [7, с. 31]. Крім того, головними центрами «притягування» міжрегіональних міграційних потоків стали найбільш урбанізовані, економічно розвинені регіони України, такі як Київська, Харківська та Одеська області.

Таблиця 1*

**Кількість внутрішньо переміщених осіб
внаслідок конфлікту і насильства, 2016 р.**

№ пп	Країна	Кількість осіб
1	Сирія	7 000 000
2	Колумбія	6 449 000
3	Ірак	3 578 000
4	Судан	3 566 000
5	Нігерія	2 833 000
6	Ємен	2 683 000
7	Конго	1 992 000
8	Південний Судан	1 889 000
9	Україна	1 820 000
10	Афганістан	1 739 000

*Джерело: складено автором за даними Центру моніторингу внутрішніх переміщень Норвезької ради з питань біженців [8]

Починаючи з 2014 року у результаті анексії АР Крим Росією та розгортання збройного

конфлікту на Сході України значна частка внутрішніх переміщень набула вимушеного характеру. Станом на 2016 рік у нашій державі було зареєстровано 1,8 млн. внутрішньо переміщених осіб (ВПО), що становило 4% від загальної кількості населення країни [8]. У кінці 2016 року Україна посідала дев'яте місце у світі за кількістю ВПО із причини конфлікту чи насильства (табл. 1). Зокрема, відбувається вимушена міграція населення з окремих територій Донецької (61% від загальної кількості внутрішньо переміщених осіб), Луганської (35%) областей та АР Крим (4%) [9, с. 22] до інших регіонів нашої держави.

Варто зауважити, що розселення ВПО не відбувається рівномірно і не є достатньо врегульованим процесом. Оскільки більшість із них сподівалась на тимчасовість свого переселення, то вибір населеного пункту насамперед зумовлювався близькістю розташування до рідної домівки. Тому найбільша кількість переселенців сконцентрована у прилеглих до зони конфлікту територіях та місті Києві, де їх частка у структурі постійного населення регіону становить від 3% до 4,24%. Зокрема, станом на початок 2016 року у контрольованих українською владою районах Донецької та Луганської областей зареєстровано 676 533 та 251 231 особу, у Харківській обл. – 212 557 осіб, у м. Києві – 127 026 осіб. Значну кількість переселенців зафіксовано також у Запорізькій (118 878 осіб), Дніпропетровській (76 457 осіб) та Київській (48 975 осіб) областях [10, с. 9-10]. Ці області прийняли 82% усіх ВПО. Найменша кількість переселенців сконцентрована у Волинській, Івано-Франківській, Закарпатській, Рівненській, Чернівецькій та Тернопільській областях, де зафіксовано від чотирьох до двох тисяч осіб. Здебільшого від небезпеки рятуються молоді матері з дітьми та пенсіонери. Особи чоловічої статі становлять лише п'яту частину переселенців. За приблизними оцінками дослідників цієї проблематики В. Смаль та О. Позняк, більшість ВПО – особи пенсійного віку (60%), близько 13% – діти і 4% – неповносправні особи. Працездатні громадяни становлять всього 23% [10, с. 9]. Натомість І.О. Мостова частку працездатних громадян оцінює у 50% [11, с. 205-207]. Очевидно, що точні оцінки і висновки робити важко через брак і недостовірність інформації про цю категорію осіб. Вказана проблема мала б вирішитися зі створенням єдиної інформаційної бази даних. Сьогодні здійснюється робота із програмного забезпечення діяльності цієї бази.

Вимушена міграція часто пов'язана із втратою житла, майна, роботи, тому вона породжує низку проблем не лише для самих переселенців, а й для регіонів-реципієнтів. Крім того, вимушене переміщення населення приводить до виникнення такого суспільного явища, як раптова бідність. Так, за оцінками експертів лише 10% сімей із зони конфлікту здатні сьогодні обійтися без сторонньої матеріальної підтримки. Натомість більшість населення із прифронтових територій вже стали бідними чи потрапили у зону вразливості та потребують державної допомоги [12, с. 97-98]. Про вкрай скрутне матеріальне становище ВПО свідчать також результати соціологічного опитування, проведеного МОМ в Україні навесні 2016 року. Зокрема, виявилось, що майже кожному другому переселенцю доводиться заощаджувати навіть на харчуванні. Частка осіб, котрим вистачає коштів лише на харчування (на інші потреби – ні), становить близько третини опитаних, а тих, кому вистачає і на харчування, і на необхідний одяг, взуття – 19% [13, с. 6].

Однією з найважливіших і найгостріших проблем вимушеної міграції є труднощі з пошуком і отриманням житла її суб'єктами [10, с. 20]. Право ВПО на отримання від держави безоплатного тимчасового житла закріплено у ЗУ «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб». Однак сьогодні практично відсутній механізм отримання такого житла у користування. На практиці це виявляється у відмові надання житла ВПО через його відсутність [14]. Фактично переселенці змушені забезпечувати себе житлом за свої власні кошти. Зокрема, соціологічні обстеження показують, що більшість ВПО (57%) живуть в орендованому житлі різних категорій, кожен п'ятий – у родичів чи волонтерів і ще стільки ж – у центрах колективного проживання та гуртожитках [13, с. 7]. Щодо житлових умов, то тут, за оцінками самих переселенців, здебільшого фігурують три основні проблеми, такі як недостатня його площа, погана теплоізоляція та опалення.

Серед проблем, з якими найчастіше стикаються ВПО, окрім житла, дослідники називають також труднощі з оформленням документів [10, с. 20]. Насамперед це пов'язано як із недосконалістю самої процедури взяття на облік таких осіб, так і з втратою ними основних документів. Крім того, у деяких регіонах (наприклад, Харківська область) зафіксовано зловживання під час надання послуг переселенцям [15].

Ще однією важливою проблемою, яка сьогодні досить гостро постає у регіонах-реципієнтах, є труднощі працевлаштування ВПО. Зокрема, за оцінками ГО «Центр зайнятості вільних людей» рівень безробіття цієї групи населення у 2015 році становив 21%, що вдвічі більше від середнього показника по Україні [16]. Така ситуація пов'язана з тим, що у приймаючих регіонах існує невідповідність між професіями, якими володіють шукачі роботи, та попитом на них. За таких умов важливим є стимулювання перекваліфікації чи здобуття другої освіти. Натомість дані свідчать про недостатній рівень професійної мобільності ВПО та низьку частоту звертання за допомогою до центрів зайнятості [2, с. 21]. Крім того, результати соціологічних обстежень дають підстави для висновку, що у значної частини переселенців присутні патерналістичні очікування щодо вирішення проблем їх працевлаштування. Зокрема, основним видом підтримки, на який вони розраховують від держави, є пряма допомога у працевлаштуванні. Натомість можливістю перекваліфікації чи започаткування власної справи зацікавлена досить незначна частка досліджуваної групи населення [13, с. 14]. З іншого боку, сучасні дослідження свідчать, що у місцях прибуття переселенці з Донбасу часто сприймаються працедавцями як тимчасові працівники. Це приводить до дискримінації ВПО на регіональних ринках праці [17, с. 32]. Така дискримінація проявляється через відмову у працевлаштуванні, занижений рівень пропонованої переселенцям оплати їхньої праці тощо. Сказане актуалізує потребу проведення подальших наукових досліджень у сфері зайнятості вимушено переміщених осіб.

Окрім соціально-економічних проблем переселенців, необхідно також досліджувати основні аспекти їх соціокультурної адаптації. Тут, на жаль, панують штучно створені стереотипи, які стають перешкодою для такої адаптації. Наприклад, досить поширеною серед населення Сходу є думка про те, що російськомовні громадяни чи особи православного віросповідання почуватися у Львові некомфортно. Тому ті, котрі надають особливого значення цим питанням, переїздять здебільшого до Києва [17, с. 27]. Однак, соціологи констатують, що пряме безпосереднє спілкування людей із різних регіонів руйнує взаємні стереотипи і сприяє інтеграції українського суспільства [17, с. 27].

Важливим чинником соціокультурної адаптації внутрішньо переміщених осіб є став-

лення до них мешканців регіонів-реципієнтів. Соціологічні опитування, які проводяться різноманітними організаціями, виявили здебільшого нейтрально-позитивне ставлення населення України до ВПО. Зокрема, дослідження, проведене Київським інститутом соціології у 2016 році, засвідчило також, що таке ставлення за останніх два роки не змінилось у негативний бік. При цьому в містах із найбільшою концентрацією ВПО частота виявленого позитивного ставлення є вищою (58%), ніж в середньому по Україні (43%). Натомість нейтральне ставлення в таких містах є нижчим, ніж у середньому по Україні, і становить відповідно 34% і 47% [18, с. 6].

Отже, основними негативними наслідками вимушеної міграції є втрата переселенцями житла, документів, майна, роботи. Вирішення цих проблем передбачає врахування потреб, настроїв та намірів ВПО щодо свого майбутнього місця проживання. Як засвідчують окремі дослідження, приблизно кожен другий ВПО планує повернутися на свою «малу батьківщину» [15]. Оскільки ця частка суттєво відрізняється у регіональному розрізі, а під впливом різних обставин їхні плани можуть змінюватися, важливим є запровадження системи моніторингових досліджень становища та намірів цієї групи населення.

Висновки з цього дослідження. Оскільки увага наукових досліджень та політичних, управлінських рішень сфокусована здебільшого на міжнародних міграційних процесах, сьогодні вкрай важливо, щоби внутрішня міграція стала предметом комплексних наукових досліджень та державного регулювання. Тобто в нинішніх умовах постає необхідність формування внутрішньої міграційної політики нового зразка, що відповідає вимогам сьогодення. Важливими завданнями такої політики є забезпечення свободи територіального переміщення населення в межах своєї країни та досягнення більш раціонального розміщення населення (зокрема ВПО) у регіонах. При цьому варто зауважити, що регулювання внутрішньої міграції населення в сучасних умовах передбачає використання не адміністративних, а соціально-економічних механізмів. Зокрема, доцільним вбачається запровадження заходів, спрямованих на зростання привабливості певних регіонів для окремих категорій населення (наприклад, надання певних податкових чи транспортних пільг, системи соціальних послуг, надбавок до заробітної плати, кредитування житла на вигідних умовах та ін.). Підвищення внутріш-

ньої мобільності населення та ефективна політика раціонального його розміщення сприятиме оптимізації функціонування регіональних ринків праці та покращенню ситуації у сфері зайнятості. З метою уповільнення темпів переміщення населення із сіл до міст та запобігання деградації сільських населених пунктів на усіх рівнях державної політики має відбуватися сприяння розвитку інфраструктури та будівель села, стимулювання створення і збереження його промислового виробництва, сприяння реалізації стратегій розвитку сільських територій.

З метою вирішення найгостріших проблем, пов'язаних із вимушеною міграцією, необхідно забезпечити справедливу процедуру розгляду заяв на отримання статусу ВПО; розробити належну інфраструктуру та умови проживання цієї групи осіб, сприяти їм у пошуку роботи та інтеграції у приймаючий регіон.

Щодо вирішення житлових проблем переселенців, то автор підтримує думку тих науковців, котрі виступають за доцільність створення двох різних програм залежно від планів на майбутнє ВПО. Очевидно, осіб, котрі прагнуть повернутися на Донбас, потрібно забезпечити тимчасовим житлом. Натомість людей, які планують залишитись у регіоні-реципієнті, необхідно переселити з місць скупченого розташування в окреме житло. Крім того, важливо здійснити інвентаризацію можливостей надання житла переселенцям за окремими регіонами, а також розпочати процедуру зведення житла для окремих професійних груп у тих місцевостях, де на них зафіксований найвищий попит [2, с. 20].

Дослідження показують, що частка переселенців, які бажають залишитись у регіоні-реципієнті, зростає зі збільшенням відстані від зони

конфлікту. Тому у західних областях України, де частка таких осіб є найвищою, вирішення потребує проблема раціонального розселення вимушених мігрантів та забезпечення їх постійним житлом. Щодо працевлаштування ВПО, то у цих регіонах доцільним є надання тимчасових пільг працедавцям за працевлаштування переселенців; створення сприятливих умов для самозайнятості та підприємницької діяльності цієї групи осіб; створення єдиної бази вакансій та шукачів роботи; покращення поінформованості ВПО про можливості працевлаштування в окремих регіонах України та за кордоном. Крім того, налагодження ефективною системи професійної підготовки і перепідготовки робочої сили може стати дієвим способом покращення можливостей працевлаштування вимушених переселенців.

У східних областях, де переважає частка ВПО з чітким прагненням повернення на малу батьківщину, актуальним є розширення тимчасових форм зайнятості, активізація залучення переселенців до громадських робіт. З огляду на те, що у структурі переміщених осіб є значна частка жінок з дітьми, які потребують догляду, необхідним є стимулювання гнучких форм зайнятості (надомна праця, гнучкий графік робочого часу, робота за викликом тощо).

Очевидно, що формування внутрішньої міграційної політики і вирішення зазначених вище завдань потребує комплексного підходу та взаємодії усіх суміжних сфер державної політики. Пошук шляхів оптимізації внутрішніх міграційних потоків з метою зменшення напруги на регіональних ринках праці та повнішого використання людського потенціалу нації становить перспективу подальших наукових досліджень у цій сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Внутрішня міграція та тимчасові переміщення в Україні в умовах політичних та соціально-економічних загроз. Аналітична записка: відділ соціальної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень / О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/vnutrishnya_migratsia-45aa1.pdf
2. Лібанова Е.М. Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України (за матеріалами наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 8 жовтня 2014 р.) / Е.М. Лібанова // Вісник Національної академії наук України. – 2014. – № 12. – С. 15-24.
3. Садова У.Я. Інтереси внутрішньо переміщених осіб в епіцентрі інституційних зусиль української держави / У.Я. Садова, Н.І. Андрусишин // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 196-198.
4. Міграційний профіль України (2011-2015). – К.: Державна міграційна служба України, 2016. – 73 с.
5. Україна 2020: демографічний та міграційний виміри безпеки. – К.: Український інститут публічної політики, 2016. – 20 с.
6. Демографічний паспорт території. Україна. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile1_c_files/pasport1.htm

7. Статистичний збірник «Регіони України» – 2016, Частина I [за ред. І.М. Жук] – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 299 с.
8. Internal displacement monitoring centre. Database. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.internal-displacement.org/database>
9. Інформаційний бюлетень державної міграційної служби за 2014 рік. – Київ: ДМС України, 2015. – 66 с.
10. Смаль В., Позняк О. Дослідження «Внутрішньо переміщені особи: соціальна та економічна інтеграція в приймаючих громадах». За матеріалами Вінницької, Запорізької, Івано-Франківської та Полтавської областей / Валентина Смаль, Олексій Позняк. – К., 2016. – 93 с.
11. Мостова І.О. Деякі параметри міграційного руху населення України в 2010-2014 р.р.: динаміка змін / І.О. Мостова // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 2(27). – С. 195-207.
12. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі (національна доповідь) / [Лібанова Е.М., Горбулін В.П., Пирожков С.І.]; за ред. Е.М. Лібанової. – К.: НАН України, 2015. – 363 с.
13. Національна система моніторингу ситуації з внутрішньо переміщеними особами. – К: МОМ за сприяння ЄС, 2016. – 14 с. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/iom_nms_r1_ukr.pdf
14. Аналіз проблем реалізації прав ВПО. Восток SOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vostok-sos.org/problem-idp/>
15. Социологическое исследование «Индекс комфортности переселенца». Общественная инициатива «Восстановление Донбасса» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://restoring-donbass.com/nashi-proekty/indeks-komfortnosti-pereselentsa/21034-sotsiologicheskoe-issledovanie-indeks-komfortnosti-pereselentsa/>
16. Соціально-економічне становище вимушено переміщених осіб (на прикладі клієнтів ГО «Центр зайнятості вільних людей», які звернулись до організації у 2015 році) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.czvl.org.ua/blog/wp-content/uploads/2016/05/CZVL_research.pdf
17. Міхеєва О. Сучасні українські внутрішньо переміщені особи: основні причини, стратегії переселення та проблеми адаптації / О. Міхеєва, В. Середа // Стратегії трансформації і превенції прикордонних конфліктів в Україні. Збірка аналітичних матеріалів. – Львів: Галицька видавнича спілка. – 2015. – С. 9-49.
18. Ставлення населення України до внутрішньо переміщених осіб з Донбасу та Криму. Результати опитування громадської думки. – К.: Агентство ООН у справах біженців, Київський інститут соціології, 2016. – 40 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Теоретичні та практичні аспекти розроблення та реалізації кредитної політики банків**Балянт Г.Р.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

Галицейська Ю.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто актуальні питання розроблення та реалізації кредитної політики комерційних банків. Розкрито теоретичні аспекти суті поняття «кредитна політика». Проаналізовано роль кредитної політики у забезпеченні сталої та прибуткової діяльності банку. Наведено цілі та завдання впровадження кредитної політики та приділено значну увагу розгляду її типів. Наголошено на важливості проведення моніторингових досліджень кредитної політики. Запропоновано основні напрями вдосконалення кредитної політики банків.

Ключові слова: кредитна політика, кредитна стратегія, кредитна тактика, ринок кредитних послуг, банківське кредитування, кредитний ризик, кредитний портфель.

Balyant A.R., Halitseyska Yu.N. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF BANKS' CREDIT POLICY

В статье рассмотрены актуальные вопросы разработки и реализации кредитной политики коммерческих банков. Раскрыты теоретические аспекты сущности понятия «кредитная политика». Проанализирована роль кредитной политики в процессе обеспечения устойчивой и прибыльной деятельности банка. Приведены цели и задачи внедрения кредитной политики и уделено значительное внимание рассмотрению ее типов. Подчеркнута важность проведения мониторинговых исследований кредитной политики. Предложены основные направления совершенствования кредитной политики банков.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитная стратегия, кредитная тактика, рынок кредитных услуг, банковское кредитование, кредитный риск, кредитный портфель.

Balyant H.R., Halitseyska Yu.M. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF BANKS' CREDIT POLICY

The article deals with the actual issues of development and implementation of the credit policy of commercial banks. The theoretical aspects of the credit policy concept are reviewed. The role of credit policy in ensuring stable and profitable activity of the bank is analyzed. The purposes and tasks of introduction of credit policy are presented and considerable attention is paid to consideration of its types. The importance of conducting monitoring studies of credit policy is emphasized. The main directions of improvement of banks' credit policy are offered.

Keywords: credit policy, credit strategy, credit tactics, market of credit services, bank lending, credit risk, loan portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аналіз сучасного стану банківської системи України свідчить про негативні тенденції її розвитку. Впродовж тривалого часу банки декларують результати збиткової діяльності, значна кількість банків втрачають свою фінансову стійкість та виводяться центральним банком із ринку. Зазначені проблеми функціонування вітчизняних банків в осно-

вному зумовлені їхньою кредитною діяльністю. Остання забезпечує велику частку їхніх прибутків, оскільки кредитні операції посідають значне місце у портфелі активних операцій комерційних банків. Однак поява проблем неповернення кредитів може спричинити втрату фінансової стійкості банку чи взагалі його банкрутство. Тобто надто ризикована кредитна політика комерційного банку

або така, яка не враховує поточну економічну ситуацію в країні, є однією з основних причин, що приводить до появи проблем у діяльності банків. У кризових умовах комерційні банки змушені постійно вдосконалювати стратегію і тактику своєї кредитної діяльності, адаптуючись до складних і мінливих умов економіки. Так, слабкий і недостатньо прозорий фінансовий стан переважної частини суб'єктів господарювання, збиткова діяльність багатьох економічних суб'єктів-позичальників приводять до невчасної сплати процентів за виданими кредитами, неповернення самих боргів та спричиняють зростання питомої ваги непрацюючих кредитів у кредитних портфелях банків. У зв'язку з цим актуальним у сучасних тенденціях розвитку банківського сектору є дослідження механізму реалізації та вдосконалення кредитної політики банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі приділяється багато уваги вивченню теоретичних аспектів формування кредитної політики банку, реалізації його тактичної та стратегічної діяльності на ринку кредитних послуг. Зазначені проблеми відображені у дослідженнях таких вчених, як Р.Т. Балакіна, У.Р. Байрам, О.В. Дзюблюк, Г.Г. Коробова, Т.В. Майорова, О.Л. Малахова, О.О. Любар та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи теоретичну та практичну значущість наукових напрацювань зазначених учених, все ж визнаємо потребу у подальших дослідженнях напрямів удосконалення кредитної політики банків у частині управління кредитними ризиками з урахуванням сучасного економічного стану.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення пропозицій щодо формування кредитної політики банків та вдосконалення механізму її реалізації в умовах функціонування вітчизняної банківської системи задля забезпечення стійкої та сталої їхньої діяльності на ринку кредитних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитна політика банку є початковим етапом управління кредитним процесом банку. Саме на стадії розроблення кредитної політики повинні формуватися базові принципи, стандарти, критерії та ліміти кредитування, тобто цілі кредитної діяльності банку, які є основою ухвалення управлінських рішень, обов'язкових до виконання всіма структурними підрозділами банку. Кредитна політика визначає довгостро-

кові пріоритети кредитної діяльності банку з урахуванням загальної спрямованості його функціонування, тобто формулювання основних положень кредитної політики визначається місією і загальною стратегією розвитку банку.

Забезпечення ефективної кредитної політики банку має базуватися на врахуванні законів економіки, закономірностей управління діяльністю банку, нових економічних умов та потреб економічних суб'єктів, а також включати відповідні стандарти управління кредитним процесом загалом та кредитним ризиком зокрема.

Аналіз наведених у сучасній українській і зарубіжній економічній літературі визначень терміна «кредитна політика» дає змогу дійти висновку про неоднозначне трактування цього поняття.

У підручнику «Банківські операції» за редакцією О.В. Дзюблюка наведено трактування кредитної політики банку як сукупності заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень [1, с. 307].

За визначенням Т.В. Майорової «сутність кредитної політики банку полягає у забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій, тобто в умінні звести до мінімуму кредитний ризик» [2, с. 7].

З позиції О. Малахової суть кредитної політики банку полягає у розробленні концепції організації кредитних відносин між комерційним банком та його клієнтами – суб'єктами господарювання – на мікроекономічному рівні шляхом визначення послідовності дій щодо практичної реалізації кредитного забезпечення підприємницької діяльності [3, с. 6].

О.Д. Вовчак під кредитною політикою банку розуміє стратегію і тактику банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності [4, с. 340].

За визначенням О.О. Любар «кредитна політика у вузькому сенсі – це система заходів банку в царині кредитування його клієнтів, здійснюваних банком для реалізації його стратегії і тактики у певному регіоні в певний період часу. Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети у процесі розвитку кредитних стосунків, з одного боку, і функціонування кредитного механізму – з іншого» [5, с. 183].

На думку Г.Г. Коробової, кредитну політику варто розглядати як «систему заходів банку в кредитуванні його клієнтів, що здійснюється для реалізації його стратегії і тактики, з визначенням пріоритетів у процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з іншого» [6, с. 154].

На думку В.Т. Сусіденко, «під кредитною політикою комерційного банку варто розуміти розроблену систему стратегічних цілей його діяльності в межах надання кредитів і відповідних механізмів ефективного реалізації цих цілей» [7, с. 218].

Із наведених тлумачень поняття кредитної політики стає зрозумілою її роль у кредитній діяльності банку: визначення пріоритетних напрямів розвитку та вдосконалення банківської діяльності у процесі акумулювання та інвестування кредитних ресурсів, організації кредитного процесу та підвищення ефективності його діяльності [8, с. 37].

На наш погляд, роль кредитної політики полягає у забезпеченні зростання конкурентних переваг банку на кредитному ринку, що виражається у збільшенні його прибутку та зменшенні банківських ризиків у процесі формування ресурсної бази та ефективного її розміщення.

Кредитна політика складається зі стратегії і тактики банку щодо організації процесу кредитування. Стратегія кредитної політики – це визначені банком пріоритети, цілі та завдання на кредитному ринку. Тактика – передбачає застосування банком фінансового та іншого інструментарію у процесі реалізації поставлених цілей під час здійснення кредитних операцій, а також конкретні правила їх здійснення та порядок організації кредитного процесу.

Таким чином, кредитна політика є внутрішнім документом банку, що визначає основні підходи до кредитування та вимоги до позичальників, виражаючи загальний підхід та концепцію кредитної діяльності банку, встановлюючи її стратегічні основи.

Формування кредитної політики здійснюється під впливом факторів, що визначають величину його капіталу та активів, склад клієнтської бази, спеціалізацію. Значний вплив на формування кредитної політики, можливості її реалізації та досягнення запланованих результатів чинять зовнішні фактори [9, с. 12]:

- загальний стан економіки країни;
- темпи інфляції;
- темпи зростання валового внутрішнього продукту;
- дефіцит бюджету;

- грошово-кредитна політика Національного банку;
- рівень доходів населення;
- здатність споживати банківські послуги;
- наявність соціальних пільг;
- рівень конкуренції;
- соціальна напруженість;
- попит на позики банку у його клієнтів.

До основних внутрішніх чинників, які визначають кредитну політику банку, належать:

- кредитний потенціал банку;
- ступінь ризику та прибутковості окремих видів позик;
- стабільність депозитів;
- спектр виконуваних операцій і послуг банку;
- забезпеченість позик;
- професійна підготовленість, кваліфікація та досвід персоналу банку.

Можливості управління зовнішніми чинниками обмежені. Однак своєчасними діями банк може певним чином пом'якшити їхній негативний вплив і запобігти появі великих втрат. Водночас основні важелі управління кредитним ризиком зосереджені у сфері внутрішньої політики банку. Найбільш поширеними помилками та огріхами, яких припускаються банківські працівники, здійснюючи кредитування клієнтів, є:

- неналежна оцінка кредитоспроможності позичальників;
- неповний аналіз ризиків за кредитною угодою;
- встановлення завищеної вартості застави;
- неналежний збір всієї кредитної документації;
- здійснення недостатнього контролю за цільовим використанням кредиту або взагалі його відсутність;
- проведення контролю та аудиту у процесі реалізації кредитного процесу на низькому рівні.

Часто у вітчизняній практиці мають місце надмірна централізація або децентралізація керівництва кредитних відділів, а також відсутність обмежень концентрації ризиків у кредитних портфелях. Вищезазначене негативно відображується на рівні кредитних ризиків, збільшуючи їхню величину, негативно впливаючи на ефективність роботи банків. У процесі розроблення та реалізації кредитної політики банкам необхідно звертати особливу увагу на недопущення подібних помилок у їхній кредитній діяльності, або здійснювати вчасне їх усунення у разі виявлення. Як зазначає

Е.Ф. Жуков, розроблена оптимальна кредитна політика з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, правильної оцінки їх динаміки, екстраполяції фінансового стану банку та його клієнтів, використання методів моделювання, економіко-статистичних методів, математичного інструментарію визначається найбільш адекватною певному етапу розвитку банку. Прийняття будь-якого управлінського рішення щоразу має супроводжуватися порівнянням можливих доходів від зміни політики з ціною цих змін [10, с. 315].

За допомогою розроблення та дотримання кредитної політики банк прагне звести ризики до мінімально можливого рівня, забезпечуючи при цьому максимально допустиму прибутковість кредитних операцій. Система управління кредитним ризиком вважатиметься ефективною за умови розроблення продуманої кредитної політики банку. Водночас основним критерієм, що визначає кредитну політику банку, є рівень кредитного ризику. З огляду на рівень кредитного ризику виділяють три типи кредитної політики банку – консервативну (обережну), помірну та агресивну.

Формуючи консервативну кредитну політику, банк прагне мінімізувати кредитний ризик. Отримання високих доходів за рахунок нарощення величини кредитного портфеля не є пріоритетом банку. Навпаки, реалізуючи цей тип кредитної політики, банк скорочує коло позичальників, строки надання кредиту та його розміри, збільшує вартість кредиту. Пролонгація кредитів здійснюється винятково надійним клієнтам. Кредитна політика вважається консервативною, якщо частка кредитів у загальному обсязі робочих активів банку не перевищує 30%. Орієнтуючись на консервативну кредитну політику, банк забезпечує свою прибутковість за рахунок кредитних операцій з низьким рівнем ризику та досягає стабільного фінансового стану в короткостроковій перспективі. У довгостроковому періоді виникає загроза втрати зайнятих позицій на ринку та конкурентних переваг на ньому. Основними методами реалізації цього типу політики є:

- встановлення жорстких критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальників;
- скорочення строків надання кредитів;
- зменшення обсягів кредитів;
- запровадження жорстких умов кредитування;
- підвищення процентних ставок за кредитом;
- реалізація жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості.

Для поміркованого типу кредитної політики характерним є орієнтування на середній рівень кредитного ризику відповідно до загальноприйнятих банківською практикою умов, що дає змогу забезпечити фінансову сталість діяльності банку у коротко- та довгостроковому періоді. Для помірної кредитної політики властивою є 30-50%-ва частка кредитів у загальному обсязі робочих активів.

Метою агресивної кредитної політики є досягнення максимізації прибутку у короткостроковій перспективі, що забезпечується шляхом збільшення обсягів та періоду кредитування, пролонгування боргу, зниження вартості кредиту, охоплення максимальної кількості клієнтів та розширення присутності банку на кредитному ринку. При цьому реалізація агресивного типу кредитної політики супроводжується високим рівнем кредитного ризику. Адже разом зі збільшенням частки ринку та зростанням прибутку може мати місце зниження платоспроможності банку та його ліквідності. Кредитна політика агресивного типу визначається за наявності у портфелі робочих активів 50% кредитів.

Такий тип кредитної політики реалізовується за допомогою таких методів, як:

- кредитування більш ризикових категорій позичальників;
- зменшення вартості пропонованих банком кредитів до мінімально можливого рівня;
- збільшення строків та обсягів кредитування;
- здійснення пролонгації виданих кредитів.

На нашу думку, формуючи свою кредитну політику, банк повинен ставити за мету оптимізацію прибутковості та рівня ризику кредитної діяльності.

Упровадження кредитної політики передбачає досягнення таких цілей банку, як:

- розроблення та налагодження ефективної системи ідентифікації, аналізу та вимірювання кредитних ризиків;
- налагодження ефективної системи моніторингу і контролю за кредитними ризиками;
- налагодження ефективної системи підтримки та прийняття управлінських рішень у частині управління кредитними ризиками;
- визначення рівнів толерантності банку до кредитних ризиків шляхом встановлення лімітів, упровадження процедур, положень, методик та регламентів щодо окремих операцій та на портфельному рівні;
- розподіл обмежень серед профіт-центрів банку та налагодження бізнес-процесів у такий спосіб, щоб забезпечити найсприятливіший вплив на доходи та капітал банку;

– забезпечення проведення банківських операцій відповідно до встановлених лімітів, процедур, положень та регламентів;

– розмежування функцій та відповідальності підрозділів банку у процесі управління кредитними ризиками;

– забезпечення ефективної взаємодії підрозділів банку на всіх організаційних рівнях у процесі управління кредитними ризиками;

– виконання чинних вимог Національного банку України щодо нормативів кредитних ризиків та інших обмежень.

Основою формування кредитної політики будь-якого банку є її завдання. Від того, наскільки чітко та правильно вони сформульовані, залежатиме результативність кредитної діяльності банку. Основними завданнями кредитної політики є:

1. Забезпечення чіткої послідовності дій персоналу банку, відповідального за здійснення кредитних операцій, що створюватиме сприятливі умови для максимальної раціоналізації функціонування банку у кредитному процесі.

2. Сприяння прийняттю оптимальних рішень щодо надання кредитів та здійсненню адекватної оцінки величини кредитного ризику, що в кінцевому підсумку визначає рівень ризикованості діяльності банку загалом, його фінансову стійкість та стабільність його функціонування на кредитному ринку.

3. Покращення якості кредитного портфеля банку в результаті зменшення кількості менш надійних клієнтів та розширення відносин із надійними позичальниками або з такими, функціонування на ринку яких характеризується позитивними тенденціями змін показників, які визначають їхню роботу.

4. Забезпечення можливостей банку на основі здійснення маркетингових досліджень адекватно реагувати на зміну кон'юнктури кредитного ринку з огляду на регіональні, галузеві, технологічні та інші особливості діяльності того чи іншого позичальника, встановлюючи пріоритети власних кредитних операцій та максимально враховуючи потреби клієнтів банку у позичених коштах.

Загалом кредитна політика банку визначається:

– по-перше, загальними положеннями щодо проведення банківських операцій та формування кредитного портфеля;

– по-друге, діями персоналу банку, який ці положення інтерпретує та реалізовує на практиці.

Ефективність системи управління кредитним ризиком залежить від компетентності

керівництва банку та рівня кваліфікації його рядових працівників, які здійснюють відбір кредитних проектів та розроблення умов кредитних договорів. Кредитна політика затверджується вищим керівництвом банку (радою директорів або правлінням банку), яке через цей документ делегує повноваження виконавцям – співробітникам кредитних підрозділів. Відповідно у кредитній політиці банку розмежований рівень прийняття рішень, рівень повноважень на проведення певних дій, операцій [11, с. 47]. Політика управління кредитними ризиками стосується банку загалом, структурних підрозділів центрального апарату, регіональних управлінь, установ, що підзвітні та підпорядковані регіональному управлінню, охоплює усі операції банку, які генерують кредитні ризики.

Кредитна політика має бути основою забезпечення прибутковості кредитного портфеля банку. Оскільки банківська діяльність відбувається в економічних умовах, які постійно змінюються, кредитні комітети банків повинні здійснювати моніторинг кредитної політики з метою вчасної ідентифікації кредитних ризиків. Проведення моніторингових досліджень кредитної політики полягає у виконанні таких етапів, як [12]:

1. Контроль за реалізацією стратегічних цілей банку у кредитній діяльності з метою виявлення відхилень і протиріч та оцінки виконання банком задекларованих тактичних завдань.

2. Виявлення зовнішніх та внутрішніх чинників, які здійснюють вплив на кредитну політику банку, та внесення відповідних змін у кредитну політику.

3. Дотримання стандартів кредитування, тобто аналіз практичних дій з реалізації кредитної політики.

4. Оцінка достатності та якості нормативного інструментарію з кредитної діяльності, яка включає аналіз документів із кредитної діяльності, тобто внутрішньобанківських положень (про кредитування, про управління кредитним ризиком, про проведення оцінки фінансового стану позичальників, про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями; про роботу із проблемною заборгованістю тощо).

5. Перегляд повноважень працівників кредитних підрозділів в умовах змін організаційної структури банку, обмеження чи розширення індивідуальних повноважень кредитних працівників з метою зменшення

впливу суб'єктивних факторів та мінімізації операційного ризику.

6. Систематизація отриманих результатів моніторингових досліджень та розроблення відповідних рекомендацій щодо коригування кредитної політики згідно з поточним станом кредитної сфери або приведення кредитної діяльності банку у повну відповідність до затверджені кредитної політики.

Для вдосконалення своєї кредитної політики з метою підвищення її ефективності банкам необхідно:

- ставити чіткі цілі щодо співвідношення ліквідності та дохідності кредитних операцій на перспективу;

- здійснювати постійний аналіз кон'юнктури кредитного ринку як на регіональному рівні, так і по країні загалом;

- аналізувати та оновлювати кредитні продукти;

- здійснювати оцінку якості кредитного портфеля із застосуванням ефективних оціночних інструментів;

- оцінювати перспективи нарощування своєї ресурсної бази;

- вдосконалювати систему ризик-менеджменту;

- здійснювати регулярний перегляд цінової політики;

- аналізувати рівень кваліфікації персоналу та здійснювати регулярне його підвищення.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищевикладений матеріал, зазначимо, що кредитна політика комерційних банків є основою їхньої кредитної діяльності. Ефективна кредитна політика дає змогу підтримувати показники діяльності банку на належному рівні. Забезпечення ефективності кредитної політики можливе лише за виваженого підходу банку до реалізації кожного етапу кредитного процесу. В умовах нестабільної економічної ситуації кредитна політика має базуватися на достовірному аналізі даних поточного економічного, соціального, політичного стану країни та прогнозуванні гіпотетичних шляхів розвитку в майбутньому з можливістю оперативного реагувати на зміну впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Необхідно своєчасно вносити корективи у пріоритети діяльності банку у сфері кредитування, визначати найбільш вигідну для банку тактику кредитної діяльності, забезпечуючи проведення гнучкої кредитної політики, спрямованої на збереження кредитного потенціалу банку, його стабільне та прибуткове функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
2. Майорова Т.В. Банківське кредитування інвестиційних проектів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Т.В. Майорова; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.
3. Малахова О.Л. Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон.наук: спец. 08.04.01. – фінанси, грошовий обіг і кредит / О.Л. Малахова. -Тернопіль, 2004. – 23 с.
4. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа: Підручник – К.: Знання, 2008. – 564 с.
5. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі / О.О. Любар // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 183-185.
6. Коробова Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова. – М.: Магистр, 2009. – 588 с.
7. Сусіденко В.Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків / В.Т. Сусіденко. – К.: КДТЕУ, 1998. – 348 с.
8. Балакина Р.Т. Кредитная политика коммерческого банка: учебно-практическое пособие / Р.Т. Балакина. – Омск: Изд-во Омского гос. ун-та, 2009. – 119 с.
9. Денисенко М.П. Кредитування та ризику: Навчальний посібник для вузів / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов. – К.: Професіонал, 2008. – 480 с.
10. Жуков Е.Ф. Банковское дело / Е.Ф. Жуков. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 686 с.
11. Байрам У.Р. Проблема розробки кредитної політики банку / У.Р. Байрам // Схід. – 2003. – № 1. – С. 46-50.
12. Островська Н.Л. Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики банку [Електронний ресурс] / Н.Л. Островська // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2349>

УДК 336

Фінансовий компонент індексу людського розвитку в Україні

Гернего Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті обґрунтовано теоретичні основи міжнародної методики структуризації компонентів людського розвитку. Проаналізовано вітчизняну деталізовану методику структуризації людського розвитку на рівні регіону та зроблено пропозиції щодо її застосування на рівні держави. Це дало змогу визначити вплив фінансового компонента на стан інших базових компонентів людського розвитку в Україні.

Ключові слова: людський розвиток, фінансовий компонент, фінансування, індекс людського розвитку, джерела фінансування.

Гернего Ю.А. ФИНАНСОВЫЙ КОМПОНЕНТ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье обоснованы теоретические основы международной методики структуризации компонентов человеческого развития. Проанализирована отечественная детализированная методика структуризации человеческого развития на уровне региона и сделаны предложения по ее применению на уровне государства. Это позволило определить влияние финансового компонента на состояние других базовых компонентов человеческого развития в Украине.

Ключевые слова: человеческое развитие, финансовый компонент, финансирование, индекс человеческого развития, источники финансирования.

Gernego Yu.O. FINANCIAL COMPONENT OF HUMAN DEVELOPMENT INDEX IN UKRAINE

The theoretical basis of the international method of human development components structuring is researched in the article. The national detailed methodology for human development structuring at the regional level is analyzed. The suggestions for its application at the state level are made. This creates the possible to determine the impact of the financial component on the state of other main components of human development in Ukraine.

Keywords: human development, financial component, financing, human development index, financial sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У період сучасних трансформаційних змін соціальної та економічної системи України та ринкових економік багатьох інших країн світу однією з нагальних проблем суспільства є не лише збереження та примноження економічного потенціалу країни, але і підтримка людського потенціалу національної економіки. Визначене завдання може бути реалізоване лише за умови формування тенденцій стійкого та динамічного людського розвитку, що може відбуватися на якісно новій основі та потребує адекватного і соціально орієнтованого фінансового забезпечення.

Зростає роль дослідження можливості структуризації ключових елементів та рівнів людського розвитку. Адже подібні теоретичні обґрунтування створять умови для результативного розподілу фінансових ресурсів, залучених для досягнення цілей людського розвитку на рівні національної економіки. Тому особливої актуальності набуває роз-

виток методологічної основи та парадигми людського розвитку за рахунок виокремлення фінансового компонента на рівні національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, які пов'язані з визначенням сутності людського розвитку як соціально-економічної категорії, а також методологічні основи розрахунку індексу людського розвитку відображені у працях провідних зарубіжних та вітчизняних фахівців. Зокрема, визначеними питаннями у теоретико-прикладному аспекті займалися такі вчені, як Р. Солоу, А. Сен, Дж. Раулс, А. Пігу, Е. Лібанова, А. Гальчинський, Т. Поспелова, І. Рой, О. Сливка та інші [1-9]. З метою сприяння людському розвитку у всесвітньому масштабі та зростання ролі людського розвитку на міжнародному рівні експертами ПРООН було сформовано прикладну концепцію людського розвитку, в межах якої щорічно виконується розрахунок відповідного індексу [10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на теоретичні обґрунтування, присутні у працях зарубіжних фахівців, результати прикладних досліджень експертів міжнародних організацій, а також напрацювання вітчизняних дослідників щодо питань людського розвитку, недостатньо вивченими все ще залишаються питання

обґрунтування структурних компонентів та факторів людського розвитку. Головною метою статті є диференціація фінансового компонента людського розвитку, дослідження концептуальних основ його формування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою прикладних досліджень

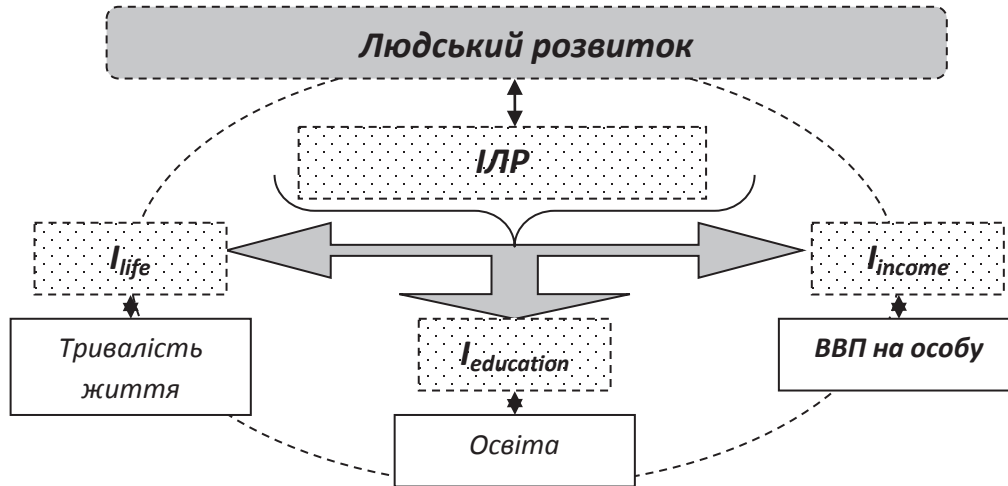


Рис. 1. Компоненти індексу людського розвитку ПРООН*

* Джерело: узагальнено автором



Рис. 2. Компоненти модифікованої методики індексу людського розвитку: фінансовий аспект*

* Джерело: узагальнено автором за [11]

людського розвитку є структурний підхід, який використовується з метою порівняння індикаторів людського розвитку у різних країнах світу. У зв'язку з потребою порівняння параметрів людського розвитку в багатьох країнах світу та неналежною статистичною базою в окремих із них методологія розрахунку індексу людського розвитку ПРООН ґрунтується на обмеженому наборі індикаторів, за якими існує можливість зібрати достовірні порівняльні дані в усіх країнах світу (рис. 1).

Індекс людського розвитку об'єднує три основні складники, такі як:

- тривалість життя, яка виражає основний індикатор розвитку національної економіки (кількісний індикатор людського розвитку);
- освіта, яка є проявом грамотності нації (якісний індикатор людського розвитку);
- ВВП (валовий внутрішній продукт), який виражає матеріальне забезпечення людського розвитку (індикатор потенціалу людського розвитку).

Очевидним є те, що подібний підхід до виміру індексу людського розвитку дає змогу зупинитися на його ключових вимірах, тобто відповідає на ключові питання, такі як:

- скільки люди живуть?
- наскільки якісно люди живуть?
- за рахунок чого люди живуть?

Проте визначення лише середнього арифметичного із названих вище характеристик має

досить відносний характер, адже не враховується або враховується недостатньо низка важливих компонентів, таких як екологічна ситуація, підтримка національних стандартів та норм, соціальне середовище. Все ще недостатньо дослідженими залишаються впливи фінансового компонента на поточний стан і потенціал подальшого людського розвитку.

З метою деталізації методики розрахунку індикаторів людського розвитку вітчизняні фахівці першими у світі зробили спробу модифікації методики розрахунку ІЛР з огляду на потреби регіонів в Україні [11]. Інтегральний характер процесів характеризується за посередництвом дев'яти інтегральних індексів, серед яких також деталізується складник фінансування людського розвитку (рис. 2).

З огляду на фінансовий аспект нашого дослідження фінансовий компонент визначаємо якості забезпечувальний для інших функціональних складників. Базовими компонентами є стан здоров'я та освіта, які розглядаються як у контексті міжнародної методології ІЛР, так і з огляду на дослідження вітчизняних фахівців. Натомість відповідно до вітчизняної методології дещо розширюється дослідження базисних функціональних складників за рахунок виокремлення системи їх забезпечення.

Так, соціальне середовище та екологічна ситуація відіграють роль своєрідної

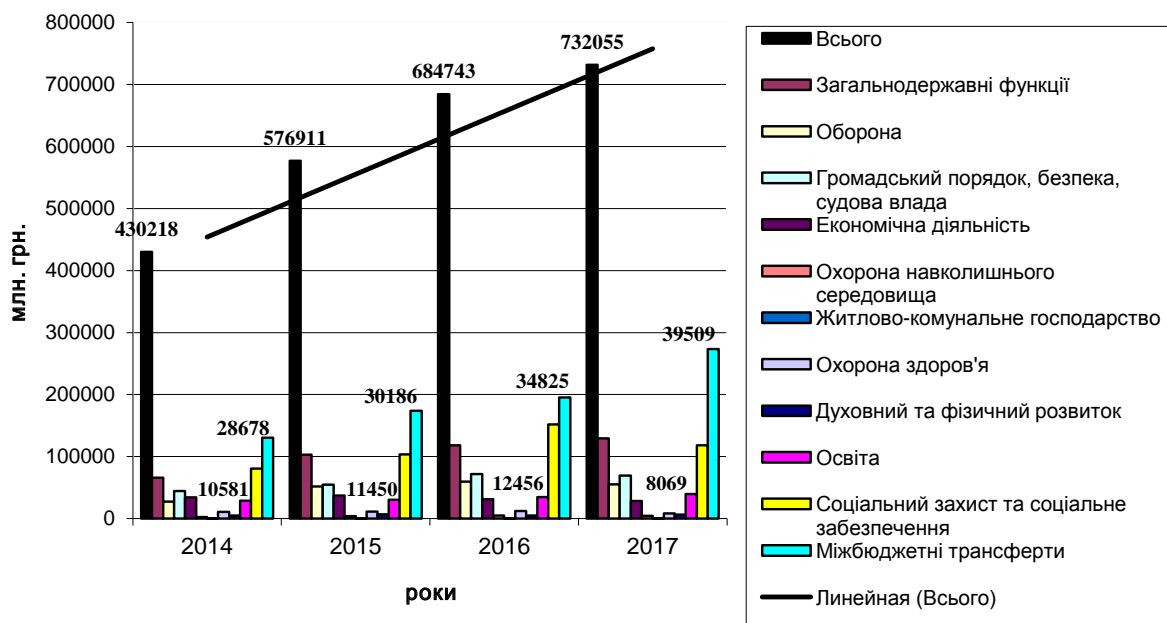


Рис. 3. Структура видатків державного бюджету України протягом 2014-2017** років, млн. грн.

* Джерело: узагальнено автором за матеріалами [13]

** Показник 2017 року прогнозний, визначений на основі тенденцій зміни відповідних фактичних індикаторів протягом першого півріччя 2017 року

інфраструктури людського розвитку. Ситуація на ринку праці, матеріальний добробут населення, умови проживання населення та демографічна ситуація можуть слугувати деталізованими складниками успішного функціонування базисних компонентів людського розвитку [12].

Отже, наведену вище деталізовану методику можна використовувати не лише на рівні регіонів, але й як деталізований інструментарій дослідження фінансування людського розвитку в країні. Наприклад, для України аналітичною базою дослідження можемо обрати функціональну структуру видатків державного бюджету (рис. 3).

Спостерігаємо, що у вартісному вимірі протягом останніх п'яти років відбулися позитивні зміни видатків загалом. Проте з огляду на наявні тренди бачимо, що, незважаючи на висхідний потенціал зміни індикатора видатків загалом, функції зміни витрат на базові компоненти людського розвитку, а саме охорону здоров'я та освіту, залишаються на попередньому рівні.

Паралельно розглядаємо тенденції зміни позиції України в Індексі людського розвитку ООН. Так, незважаючи на те, що нашій державі вдалося зберегти свою приналежність до країн із високим рівнем людського розвитку, фактичний індикатор її позицій дещо

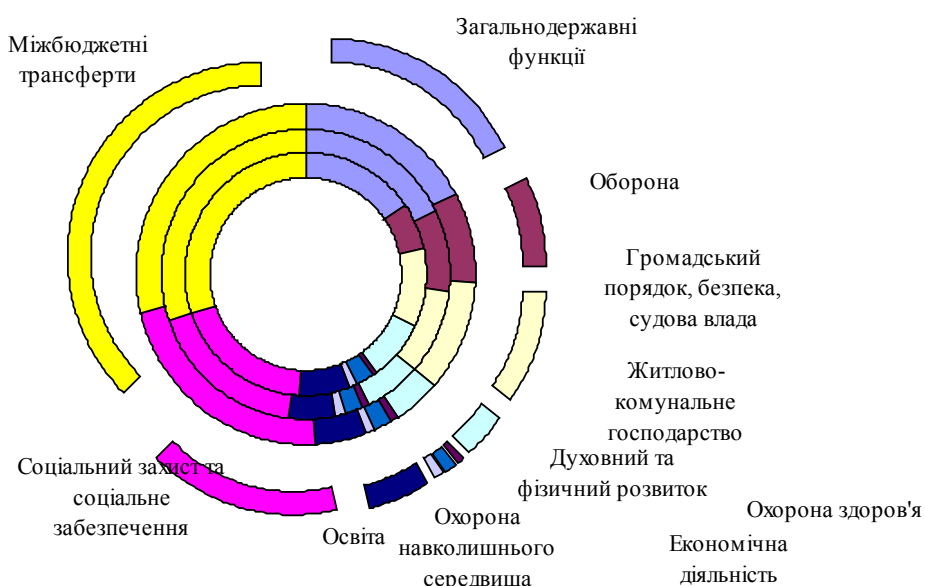


Рис. 4. Карта фінансового компонента людського розвитку в Україні протягом 2014-2017 років*

* Джерело: узагальнено автором

Таблиця 1

Структура розподілу фінансового компонента людського розвитку в Україні, коефіцієнти*

Компонент	2014	2015	2016	2017
Всього	1,00	1,00	1,00	1,00
Загальнодержавні функції	0,15	0,18	0,17	0,18
Оборона	0,06	0,09	0,09	0,08
Громадський порядок, безпека, судова влада	0,10	0,09	0,10	0,09
Економічна діяльність	0,08	0,06	0,05	0,04
Охорона навколишнього середовища	0,01	0,01	0,01	0,01
Житлово-комунальне господарство	0,00	0,00	0,00	0,00
Охорона здоров'я	0,02	0,02	0,02	0,01
Духовний та фізичний розвиток	0,01	0,01	0,01	0,01
Освіта	0,07	0,05	0,05	0,05
Соціальний захист та соціальне забезпечення	0,19	0,18	0,22	0,16
Міжбюджетні трансферти	0,30	0,30	0,29	0,37

* Джерело: узагальнено автором за матеріалами [13]

погіршився (84-те місце у 2016 році) [14]. Відповідно, аналітичний аналіз структурних компонентів цього індексу показує, що наша держава дещо відстає від сусідів за рейтингом у частині виміру тривалості життя та ВВП на душу населення. Тому можемо зробити припущення щодо вирішальної ролі фінансового компонента, а саме його соціально-економічної структури (табл. 1 та рис. 4).

Спостерігаємо, що щорічно максимальний коефіцієнт у структурі національних видатків мають міжбюджетні трансферти та видатки на загальнодержавні функції, а також громадський порядок, безпеку та судову владу. На охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, охорону навколишнього середовища припадає найменше фінансових ресурсів (коефіцієнти 0,01-0,02). Коефіцієнтний індикатор витрат на освіту протягом п'яти років перебуває у діапазоні 0,05-0,07, що є середнім у спектрі інших значень. При цьому, повертаючись до міжнародних досліджень освітнього компонента людського розвитку, зважаємо на те, що для України він перебуває на досить високому рівні порівняно з іншими країнами світу. Тобто наявний рівень витрат дає змогу забезпечити розвиток освітнього компонента, на відміну від тих факторів, які є вирішальними для підвищення тривалості життя.

Загалом структура витрат у межах національної економіки показує її спрямованість

на збереження, меншою мірою – на розвиток (рис. 4).

Для ранжування розподілу ресурсів фінансового компонента людського розвитку в Україні скористаємося методикою вітчизняних авторів для визначення рангів фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку [15] (табл. 2).

В Естонії, яка входить у групу країн із дуже високим рівнем людського розвитку та посідає 30-те місце згідно з відповідним індексом у 2016 році, структурний складник коефіцієнтів видатків згідно з компонентами людського розвитку є таким: фінансування здоров'я – 0,14; витрати на освіту – 0,07; витрати на соціальний захист – 0,27; витрати на захист навколишнього середовища – 0,1; витрати на культуру – 0,05 [16]. Тобто рівень витрат на розвиток освітнього компонента є однаковим в обох країнах. Проте в Естонії відбувається перерозподіл фінансових ресурсів на користь як кількісного, так і якісного розвитку компонентів, які визначають здоров'я та тривалість життя нації. На нашу думку, саме комплекс таких заходів розподілу ресурсів фінансового складника забезпечує стійкість висхідних тенденцій людського розвитку загалом.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у результаті дослідження фінансового компонента індексу людського розвитку в Україні можемо дійти висновків щодо теоре-

Таблиця 2

Ранги розподілу фінансових ресурсів на цілі людського розвитку в Україні*

Ранги фінансового забезпечення людського розвитку	Критерії рангу	Компоненти людського розвитку, які відносимо до рангу	Діапазон коефіцієнтів людського розвитку
Стійкий	Фінансового забезпечення достатньо для здійснення розширеного відтворення потенціалу людського розвитку	Оборона, громадський порядок, безпека, судова влада, соціальний захист та соціальне забезпечення	>0,15
Критичний	Фінансового забезпечення вистачає тільки для здійснення простого відтворення компонента людського розвитку	Освіта	0,05-0,15
Кризовий	Фінансового забезпечення недостатньо для здійснення простого відтворення компонента людського розвитку	Охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, охорона навколишнього середовища	0-0,15
Катастрофічний	Фінансове забезпечення не змінює негативну динаміку відтворення людського розвитку на позитивну	Житлово-комунальне господарство	0

* Джерело: узагальнено автором

тичних обґрунтувань та прикладних аспектів цього питання:

- теоретико-методологічний аспект дослідження людського розвитку в Україні піднявся на досить високий щабель, що зумовлено вимогами сучасного конкурентного суспільства, де особливої ролі, поряд з економічними факторами, набуває чинник людського розвитку;
- у міжнародному рейтингу людського розвитку Україна перебуває серед країн із високим рівнем людського розвитку, але позиція

національної економіки є досить хиткою, що пояснюється функціональними диспропорціями людського розвитку в нашій державі;

- пристосування розширеної методики дослідження компонентів людського розвитку на рівні регіонів до рівня держави дало змогу уточнити роль перерозподілу фінансових ресурсів на цілі людського розвитку, що дає підстави стверджувати про необхідність забезпечення рівномірної взаємодії кожного компонента людського розвитку з фінансовим компонентом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. Solow // *Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – No. 70. – P. 65-94.
2. Rawls J.A. *Theory of Justice* / J.A. Rawls. – Cambridge, 1971. – 456 p.
3. Пигу А. Экономическая теория благосостояния; пер. с англ. / А. Пигу Т. 1. – М.: Прогресс, 1985. – 512 с.
4. Sen A. Development and Capacity Expansion / A. Sen // *Journal of Development Planning*. – 1989. – № 19. – P. 41-58.
5. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: колективна монографія / Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Програма Розвитку ООН в Україні; [кер. проекту Е.М. Лібанова]. – К.: Ін-т демогр. та соц. досліджень НАНУ, 2008. – 316 с.
6. Поспелова Т.В. Механізми державного управління людським розвитком в Україні: монографія / Т.В. Поспелова. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2011. – 350 с.
7. Рой І. Державні пріоритети у сфері демографічної безпеки України / Рой І. // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2013. – Вип. 1(16). – С. 104-111.
8. Сливка О.А. Вдосконалення системи забезпечення людського розвитку в регіонах України: автореф. дис... к.е.н. / Сливка О.А. – К., 2014. – 22 с.
9. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 4-17.
10. UN, Human Development Reports. United Nations Development Program, <http://hdr.undp.org/en/humandev>
11. Михальченко Г.Г. Регіональні особливості розвитку населення / Г.Г. Михальченко // *Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр.* – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2012. – № 2(42). – С. 41-54.
12. Гернего Ю.О. Інвайронментальна концепція інноваційної економіки та регіону / Ю.О. Гернего // *Матеріали Науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми регіоналістики: минуле, сучасне, майбутнє»*, КНЕУ, березень 2017 р. – С. 74-78.
13. Мінфін. Фінансовий портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/budget/expense/?2017>
14. UN, Human Development for Everyone. Briefing note for countries on the 2016 Human Development Report. Human Development Report, 2016.
15. Шинкарюк О.В. Сутність та складові фінансової безпеки людського розвитку в Україні: відтворювальний підхід. / О.В. Шинкарюк, В.Ф. Столяров // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1(18). – С. 27-32.
16. Statistics Estonia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stat.ee/53721>

УДК 368.91

Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні

Золотарьова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

У статті досліджено сучасний стан ринку страхових послуг України, зокрема проаналізовано динаміку кількості страхових компаній, основні показники діяльності страховиків, структуру валових та чистих страхових премій вітчизняних страховиків та їх рейтинг. Увагу приділено не тільки виділенню ключових тенденцій ринку страхових послуг України, а й огляду прогностичних напрямів розвитку відповідного глобального ринку. Це дало можливість виокремити найбільш гострі проблеми у функціонуванні страхових компаній України та сформулювати пріоритетні напрями розвитку вітчизняного ринку страхових послуг.

Ключові слова: ринок страхових послуг, страхові компанії, активи страховиків, страхові резерви, валові та чисті страхові премії, рейтинг страховиків, конкуренція, проблеми ринку страхових послуг, тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг.

Zolotareva O.V. КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние рынка страховых услуг Украины, в частности проанализированы динамика количества страховых компаний, основные показатели деятельности страховщиков, структура валовых и чистых страховых премий отечественных страховщиков и их рейтинг. Внимание уделено не только выделению ключевых тенденций рынка страховых услуг Украины, но и учету прогностических направлений развития соответствующего глобального рынка. Это позволило выделить наиболее острые проблемы в функционировании страховых компаний Украины и сформулировать приоритетные направления развития отечественного рынка страховых услуг.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, страховые компании, активы страховщиков, страховые резервы, валовые и чистые страховые премии, рейтинг страховщиков, конкуренция, проблемы рынка страховых услуг, тенденции и приоритеты развития рынка страховых услуг.

Zolotaryova O.V. KEY TRENDS AND PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article examines the current state of the Ukrainian insurance services market, in particular, the dynamics of the number of insurance companies, the main indicators of insurers' activity, the structure of gross insurance premiums and net insurance premiums of domestic insurers and their rating are analyzed. Attention is paid not only to the allocation of key trends in the Ukrainian insurance market, but also to the review of the forecast trends in the development of the relevant global market. This made it possible to distinguish the most acute problems in the functioning of insurance companies of Ukraine and to formulate priority directions of development of the domestic insurance services market.

Keywords: insurance services market, insurance companies, insurers' assets, insurance reserves, gross and net insurance premiums, rating of insurers, competition, problems of the insurance services market, trends and priorities of the insurance services market development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок страхових послуг є одним із невід'ємних елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. Міжнародний досвід свідчить, що рівень розвитку економіки країни часто визначають за рівнем організації страхової справи, яка за дохідністю (рентабельністю) в багатьох країнах випереджає промисловий та банківський сектори. Крім того, у державах із розвиненою ринковою економікою страхування є важливим механізмом залучення в еконо-

міку інвестиційних ресурсів. На жаль, сучасний стан ринку страхових послуг України свідчить про те, що він недостатньо ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи. За розрахунками різних експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, в Японії – 80%, у Великобританії – 70%, у світі в середньому – 58,3% [1]. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в остан-

ньому десятиріччя за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією [2].

Попри сподівання страховиків, які очікували завершення кризи і початку сталого розвитку страхової галузі, останні роки виявилися для ринку найважчими. Тривала кадрова невідзначеність у керівництві Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг), та пасивна позиція наглядового органу, а також низка нерозв'язаних економічних проблем у державі загострили хвороби вітчизняного ринку страхових послуг.

Так, ринок страхових послуг нині зазнає низку суттєвих перешкод на шляху подальшого розвитку: недосконалість нормативно-правової бази у страховій сфері; недостатність фінансових ресурсів для забезпечення довгострокових зобов'язань, передусім у галузі страхування життя; відсутність обов'язкового медичного страхування за участю страховиків; чисельна кількість випадків шахрайства з боку страхових компаній, а також численні спроби їх ухилення від сплати податків; недостатня прозорість фінансової звітності страхового сектора та відсутність якісної стратегічної інформації.

Безумовно, уряд має бути зацікавлений в інтенсивному розвитку страхової справи в Україні як у механізмі підтримки національної економіки, що надає можливості покриття непередбачених утрат і збитків підприємств та окремих громадян за мінімальної участі коштів державного бюджету. Слід нагадати, що саме ринок страхових послуг може і повинен виступати соціально орієнтованим механізмом, який позитивно впливає на макроекономічну стабільність у державі за рахунок зниження впливу різного роду негативних факторів на діяльність економічних суб'єктів та життя й здоров'я громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні основні проблеми теорії та практики страхування та особливості функціонування ринку страхових послуг України досліджували: В. Базилевич [3], Н. Внукова [4], О. Гаман-

кова [5], Н. Дудченко [6], Ф. Журавка [7], О. Журавка [8], В. Зюбін [9], О. Козьменко [10], О. Корват [11], Л. Онищенко [12], С. Осадець [13] та ін. Але завжди актуальним залишається вивчення нових тенденцій та перспективних напрямів розвитку вітчизняного ринку страхових послуг, що зумовлює актуальність даного дослідження, яке має відповідну як теоретичну, так і практичну значимість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – теоретичне обґрунтування та надання практичних рекомендацій щодо напрямів подальшого розвитку ринку страхових послуг в Україні в контексті підвищення рівня його конкурентоспроможності. Для досягнення цієї мети постають такі завдання: розглянути головні показники та ключові тенденції функціонування ринку страхових послуг в Україні; виділити пріоритети розвитку вітчизняного ринку страхових послуг з урахуванням світових тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звертаючись до аналізу сучасного стану ринку страхових послуг, спираючись на статистичні дані [14], доцільно підкреслити, що він залишається одним із найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків.

Загальна кількість страхових компаній на кінець 2016 р. становила 310, у тому числі 39 – страхові компанії, що здійснюють страхування життя (далі – СК «life»), та 271 страхові компанії, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (далі – СК «non-Life»). За 2016 р. кількість страхових компаній зменшилася на 51 компанію порівняно з попереднім 2015 р. На 159 страхових компаній стало менше в 2016 р. порівняно з максимальним показником кількості страховиків за останні десять років, який мав місце в 2008 р. І, нарешті, на 135 страхових компаній стало менше в Україні на кінець 2016 р. порівняно з базовим 2007 р. Деталізована динаміка кількості страхових компаній у розрізі їх видів за останні десять років наведена в табл. 1.

Можна стверджувати, що з 2011 р. відбувалося постійне скорочення кількості страхови-

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній в Україні в 2007-2016 рр.

Кількість страхових компаній	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна кількість	446	469	450	456	442	414	407	382	361	310
у т. ч. СК «non-Life»	381	397	378	389	378	352	345	325	312	271
у т. ч. СК «Life»	65	72	72	67	64	62	62	57	49	39

ків в Україні. У табл. 2 наведено динаміку найважливіших показників діяльності вітчизняних страховиків із 2011 по 2016 р. за даними статистичних звітів про функціонування ринку страхових послуг України.

Очевидно, що на протязі майже всього періоду переважала кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті (крім 2015 р.), відповідно, це найбільш поширений страховий продукт в Україні. Слід відзначити, що паралельно з тенденцією скорочення кіль-

кості страховиків, відбувалося й скорочення загальної кількості всіх укладених договорів з 2011 до 2015 р. (із незначним поживавленням на кінець 2013 р.). Після бурхливого притоку клієнтів у 2015 р. на кінець 2016 р. ситуація знов стала погіршуватися. При цьому слід відзначити, що більшість договорів, окрім договорів обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, укладалася саме з фізичними особами (близько 90%), які, по суті, виступають головними клієнтами страхових компаній.

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності страхових компаній у 2007-2016 рр.

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць						
Кількість договорів, окрім договорів обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:						
- зі страхувальниками – фізичними особами	30 224,5	35 204,8	87 328,5	35 975,7	109 106,8	61 272,8
Кількість договорів обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	587 768,0	142 952,0	97 952,0	98 737,5	93 322,5	118 198,4
Страхова діяльність, млн. грн.						
Валові страхові премії, у тому числі:	22 693,5	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3
зі страхування життя	1 346,4	1 809,5	2 476,7	2 159,8	2 186,6	2 756,1
Валові страхові виплати, у тому числі:	4 864,0	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5
зі страхування життя	70,6	82,1	149,2	239,2	491,6	418,3
Рівень валових виплат, %	21,4%	23,9%	16,2%	18,9%	27,2%	25,1%
Чисті страхові премії	17 970,0	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9
Чисті страхові виплати	4 699,2	4 970,0	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0
Рівень чистих виплат, %	26,2%	24,5%	21,2%	26,3%	34,0%	32,3%
Перестраховування, млн. грн.						
Сплачено на перестраховування	5 906,2	2 522,8	8 744,8	9 704,2	9 911,3	12 668,7
Виплати перестраховиків	731,6	537,8	486,7	640,9	1 345,8	1 233,2
Страхові резерви, млн. грн.						
Обсяг сформованих резервів	11 179,3	12 577,6	14 435,7	15 828,0	18 376,3	20 936,7
- резерви зі страхування життя	2 663,8	3 222,6	3 845,8	5 306,0	6 889,3	7 828,2
- технічні резерви	8 515,5	9 355,0	10 589,9	10 522,0	11 487,0	13 108,5
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.						
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	48 122,7	56 224,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	56 075,6
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 091,8	14 579,0	15 232,5	15 120,9	14 474,8	12 661,6

Динаміка страхових премій, як валових, так і чистих, була позитивною аналогічно до попередньої розглянутої тенденції, тільки в 2013 р., 2015 р. і 2016 р. Щодо валових та чистих страхових виплат, то з 2013 по 2016 р. їх обсяг зростав, однак рівень виплат, який зростав паралельно з їх обсягом, уповільнився наприкінці 2016 р. і становив по валовим 25,1%, а по чистим – 32,3%. Наголосимо, що валові та чисті страхові премії порівняно з відповідними різновидами виплат значно виросли на кінець 2016 р.

Перестраховування відчуло певне поживлення також із 2013 р., яке й досі триває.

Позитивним слід уважати факт нарощення всіх видів страхових резервів на протязі всього представленого в табл. 2 періоду.

Щодо динаміки активів та капіталу страховиків, то відбулося їх скорочення з 2015 р., що, очевидно пов'язано з найбільш помітним скороченням кількості страховиків за останні десять років.

У цілому економічна та політична нестабільність останніх років достатньо негативно

відбилася на функціонуванні ринку страхових послуг. До негативних наслідків таких трансформацій у страховій сфері також слід віднести монополізацію ринку страхових послуг. Особливо це стосується компаній страхування «life», кількість яких від початку була меншою і зменшення чисельності яких є більш відчутним для усієї фінансової сфери.

Можна констатувати, що, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на ринку основну частку валових страхових премій за 2011 р. – 92,1% – акумулювали 100 СК «non-Life» (26,5% всіх СК «non-Life») та 95,9% – 20 СК «life» (31,2% усіх СК «life»), що відображають дані табл. 3.

У табл. 4 представлена концентрація ринку страхових послуг за 2016 р. Основну частку валових страхових премій – 99,9% – акумулюють 200 СК «non-Life» (73,8% усіх СК «non-Life») та 99,5% – 20 СК «life» (51,3% усіх СК «Life»). По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля-Гіршмана становив 1 079,59 (у 2015 р. – 982,98), по ринку ризикових видів страхування – 280,74 (у 2015 р. –

Таблиця 3

Концентрація ринку страхових послуг за 2011 р.

Перші (Тор)	страхування «life»		страхування «non-life»		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Тор 3	691,2	51,3	2 922,7	13,7	0
Тор 10	1 172,9	87,1	7 338,2	34,4	3
Тор 20	1 302,2	96,7	11 433,7	53,6	4
Тор 50	1 346,4	100	16 396,3	76,8	8
Тор 100	х	х	19 664,4	92,1	8
Тор 200	х	х	21 179,6	99,2	9
Всього по ринку	1 346,4	100,0	21 347,1	100,0	19

Таблиця 4

Концентрація ринку страхових послуг за 2016 р.

Перші (Тор)	страхування «life»		страхування «non-Life»		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Тор 3	1 186,5	43,0	6 140,8	18,9	3
Тор 10	2 465,2	89,4	14 470,8	44,6	4
Тор 20	2 741,2	99,5	20 322,2	62,7	5
Тор 50	2 756,1	100,0	27 855,6	85,9	9
Тор 100	х	х	31 417,7	96,9	11
Тор 200	х	х	32 395,0	99,9	15
Всього по ринку	2 756,1	100,0	32 414,2	100,0	21

232,72). У цілому по ринку страхових послуг Індекс Герфіндаля-Гіршмана становив 245,09 (у 2015 р. – 205,07). Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших аніж страхування життя спостерігається значний рівень конкуренції (індекс в чотири рази менше 1000), тоді як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація, рівень, якої значно зріс із кінця 2011 р.

Структура валових та чистих страхових премій страховиків в Україні в 2011 р., 2015 р., 2016 р. представлена в табл. 5.

У структурі чистих страхових премій станом на кінець 2011 р. найбільша питома вага належала таким видам страхування, як: автостраховання – 5 658,1 млн. грн. (або 32%); страхування майна – 2 229,9 млн. грн. (або 12%); страхування фінансових ризиків – 2 008,3 млн. грн. (або 11%); страхування від вогневих ризиків – 1 827,6 млн. грн. (або 10%); страхування життя – 1 346,3 млн. грн. (або 7%); медичне страхування – 1 087,7 млн. грн. (або 6%).

На кінець 2016 р. найбільша питома вага належала таким видам страхування, як: автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 8 653,0 млн. грн. (або 32,7%) (за

2015 р. – 7 322,4 млн. грн. (або 32,8%)); страхування життя – 2 754,1 млн. грн. (або 10,4%) (за 2015 р. – 2 186,6 млн. грн. (або 9,8%)); страхування майна – 2 633,3 млн. грн. (10,0%) (за 2015 р. – 2 188,1 млн. грн. (або 9,8%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 2 280,2 млн. грн. (або 8,6%) (за 2015 р. – 1 862,1 млн. грн. (або 8,3%)); страхування фінансових ризиків – 1 985,4 млн. грн. (або 7,5%) (за 2015 р. – 2 172,9 млн. грн. (або 9,7%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1 782,1 млн. грн. (або 6,7%) (за 2015 р. – 1 292,1 млн. грн. (або 5,8%)); страхування відповідальності перед третіми особами – 1 430,6 млн. грн. (або 5,4%) (за 2015 р. – 1 391,5 млн. грн. (або 6,2%)); страхування вантажів та багажу – 1 264,2 млн. грн. (або 4,8%) (за 2015 р. – 1 255,4 млн. грн. (або 5,6%))

У табл. 6 наведено рейтинг лідерів серед страхових компаній України за чистими страховими преміями, отриманими в 2016 р., а в табл. 7 подано рейтинг страховиків, які надавали в 2016 р. найбільш поширений страховий продукт в Україні – обов'язкове страхування відповідальності автовласників ОСЦПВ [15].

Таблиця 5

Структура валових та чистих страхових премій страхових компаній України в 2011 р., 2015 р., 2016 р.

Види страхування	Валові премії	Чисті премії	Валові премії	Чисті премії	Валові премії	Чисті премії
	2011 р.		2015 р.		2016 р.	
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	6 153,1	5 658,1	7 871,6	7 322,4	9 277,5	8 653,0
Страхування вантажів та багажу	3 298,8	2 229,9	3 555,4	1 255,4	4 374,6	1 264,2
Страхування майна	2 856,5	2 008,3	3 486,2	2 188,1	4 142,4	2 633,3
Страхування фінансових ризиків	2 439,1	1 827,6	3 598,6	2 172,9	3 596,7	1 985,4
Страхування життя	1 346,4	1 346,3	2 186,6	2 186,6	2 756,1	2 754,1
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1 165,4	1 087,7	1 977,6	1 292,1	2 551,9	1 782,1
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 497,1	924,6	1 929,2	1 862,1	2 355,5	2 280,2
Страхування відповідальності перед третіми особами	1 197,9	680,7	2 059,6	1 391,5	2 093,9	1 430,6
Страхування від нещасних випадків	672,9	561,6	535,5	442,7	837,1	727,2
Страхування медичних витрат	469,6	334,6	490,7	469,2	727,0	671,3
Страхування кредитів	304,2	288,1	348,7	200,2	531,0	505,7
Авіаційне страхування	260,4	200,5	449,0	426,9	501,1	482,7
Страхування від нещасних випадків на транспорті	148,7	139,9	73,5	71,2	85,4	75,7
Інші види страхування	883,3	682,2	1 173,8	1 073,4	1 340,1	1 218,3
Всього	22 693,5	17 970,0	29 736,0	22 354,9	35 170,3	26 463,8

Останнім часом значно посилилася конкуренція між банківським та страховим бізнесом, і переможцями у цій конкурентній боротьбі часто виходять страхові компанії. Поширеним компромісним способом вирішення конкурентних суперечностей між страховими та банківськими установами стало злиття в тій чи іншій формі банківського й страхового бізнесу в єдиний конгломерат, який одночасно забезпечує банківські та страхові послуги. Банки пропонують страхові послуги, а страхові компанії відкривають депозитні та ощадні рахунки; інколи банки створюють дочірні страхові структури, а страхові компанії беруть участь у банківських формуваннях.

Реалією сьогодення також стає активізація міжнародної діяльності страхових компаній (особливо в Європі), а саме злиття страхових компаній, які містяться в різних країнах, і відкриття нових філій за кордоном.

З огляду на викладене, ринок страхових послуг України зазнає істотних змін.

У цілому серед найбільш гострих проблем ринку страхових послуг в Україні варто виді-

лити: недосконалість його структури, слабкий розвиток інституту перестраховування, нестабільність фінансового стану окремих страхових компаній, нерівномірність їх розвитку, нестабільність клієнтської бази, недостатня платоспроможність населення, недовіра клієнтів до вітчизняних страховиків, низький рівень страхової культури громадян, недостатній рівень запровадження інформаційних продуктів у страхування, використання страхування як інструменту податкової оптимізації замість його посередньої функції – захисту від ризиків.

Окреслені проблеми розвитку страхового ринку дають підстави для розроблення концептуальних напрямів його розвитку, реалізація яких дасть змогу підвищити роль страхування у фінансовій системі України.

Однак, визначаючи на державному рівні напрями регулювання ринку страхових послуг в Україні, необхідно враховувати тенденції й прогнози щодо розвитку світового ринку страхових послуг. Звернемося до їх дослідження.

Таблиця 6

Рейтинг страхових компаній України за чистими страховими преміями за 2016 р.

Місце в рейтингу	Назва страхової компанії	Величина чистих страхових премій, тис. грн.
1	ІНГОССТРАХ	1 472 950
2	АХА СТРАХУВАННЯ	1 358 060
3	УНІКА	861 353
4	ПРОВІДНА	753 543
5	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	667 015
6	ТАС СГ	666 647
7	ІНГО УКРАЇНА	665 465
8	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	645 349
9	PZU УКРАЇНА	518 866
10	ОРАНТА	468 834

Таблиця 7

Рейтинг страхових компаній України з обов'язкового страхування відповідальності автовласників (ОСЦПВ) за 2016 р.

Місце в рейтингу	Назва страхової компанії	Премії, тис. грн.	Виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
1	ОРАНТА	282 000	98 410	34,9
2	ПРОВІДНА	264 085	115 100	43,6
3	ТАС СГ	207 787	77 463	37,3
4	UPSK	184 583	67 259	36,4
5	УНІКА	166 946	89 824	53,8
6	КНЯЖА	159 648	82 738	51,8
7	АХА СТРАХУВАННЯ	139 133	71 945	51,7
8	PZU УКРАЇНА	127 371	69 877	54,9
9	ЮНІВЕС	109 669	12 875	11,7
10	ДОМІНАНТА СО	109 236	35 996	33,0

Так, зростання світової економіки буде помірним протягом 2017-2018 рр., підтримуючи тривале зростання обсягів страхових премій, зазначається у звіті перестраховальної компанії Swiss Re Global insurance review and outlook for 2017/2018. Зростання премій із ризикового страхування у світі знизиться в реальному виразі з 2,4% у 2016 р. до 2,2% у 2017 р., але з 2018 р. знову почне зростати (+ 3%). У секторі страхування життя премії виростуть на 4,8% у 2017 р. і на 4,2% у 2018 р. Країни з перехідною економікою, зокрема країни, що розвиваються, Азія, стануть основною рушійною силою економічного зростання страхових премій [16].

Ключовими тенденціями світового ринку страхових послуг, як прогнозується, будуть такі:

1. Очікується, що помірне зростання світової економіки підтримає зростання страхового сектора протягом наступних двох років.

2. Спостерігається зниження вартості страхових продуктів у комерційному сегменті. Поступово зростає попит на страхування кібер-ризиків.

3. Премії зі страхування життя у світі виростуть у реальному вираженні на 4,8% у 2017 р. і на 4,2% у 2018 р.

4. Премії зі страхування життя в країнах із перехідною економікою будуть упевнено рости, що зумовлено попитом на накопичувальні та інвестиційні продукти, особливо в країнах, що розвиваються, та в Азії.

«Страховий сектор стикається зі стримуючими факторами, помірним економічним зростанням і все ще достатнім забезпеченням на ринках, створюючи складні умови формування тарифів, – зазначає Курт Карл, головний економіст Swiss Re. – Проте премії продовжують зростати як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, поряд з економічною активністю. Також відбувається збільшення рівня проникнення страхування, особливо на ринках із перехідною економікою» [16].

Тарифи на ризикове страхування у світі продовжать в 2017-2018 рр. знижуватися, особливо в комерційних лініях бізнесу. Проте на відміну від багатьох інших комерційних лінійок страхових продуктів тарифи по кіберстрахуванню продовжують змицнюватися, однак зростання відбувається з уповільненими темпами.

Підвищення обізнаності про ризики, пов'язані з кібер-атаками і вразливістю даних, є стимулюючим фактором для збільшення попиту на страхування відповідних ризиків і представляє

значні можливості зростання для видів страхування, інших ніж страхування життя.

Ризикове страхування утримало свою прибутковість у зв'язку з низькими втратами від природних катастроф і вивільненням страхових резервів. Якщо припустити середні втрати від природних катастроф і скорочення резервів, то рентабельність власного капіталу (ROE), за прогнозами, скоротиться з 8% в 2015 р. до приблизно 6% в 2016-2018 рр.

Очікується, що в секторі страхування життя зростання премій буде значно вище, ніж у ризиковому страхуванні, премії зі страхування життя виростуть на 5,4%, 4,8% і 4,2% у 2016 р., 2017 р. і 2018 р. відповідно. Премії в розвинених ринках виростуть на 2,1% у 2017 р. і 2018 р., але основною рушійною силою знову стануть ринки, що розвиваються, де стабілізація економічного зростання, приріст населення, урбанізація і зміцнення середнього класу підкріплять позитивний прогноз. Премії зі страхування життя в країнах із перехідною економікою виростуть на 14,9% у 2017 р. і на 10,9% у 2018 р., які підтримуються стійким зростанням накопичувальних продуктів, особливо в країнах, що розвиваються, та в Азії.

Враховуючи ці прогнозні тенденції, вітчизняні страховики зможуть також скорегувати стратегії свого розвитку.

Висновки з цього дослідження. Отже, зважаючи на огляд тенденцій функціонування вітчизняного та світового ринків страхових послуг, а також ураховуючи найбільш гострі проблеми, з якими стикається ринок страхових послуг України, пріоритетами в процесі сприяння його розвитку можуть стати:

– стабілізація фінансового становища всіх суб'єктів економіки завдяки державній підтримці вітчизняного бізнесу та підвищенню доходів та рівня життя населення;

– розвиток законодавчої бази страхування, яка б ураховувала сучасну ситуацію на ринку страхових послуг та інтереси як страховиків, так і їх клієнтів;

– вивід із ринку нестійких і ненадійних страхових компаній, активізація ролі держави у підтримці конкурентного середовища на ринку страхових послуг;

– модернізація галузевої структури та інфраструктури ринку страхових послуг відповідно до світових вимог та провідного досвіду розвинутих країн;

– створення сучасної моделі ефективного управління страховими резервами;

– сприяння подальшому розвитку пере-страхування;

– розвиток практичного маркетингу в страховій справі на основі підготовки відповідних фахівців.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>
3. Базилевич В.Д. Страховий ринок України: [монографія] / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – С. 371.
4. Внукова Н.М. Адаптація вимог Solvency II до умов функціонування страхового ринку України / Н.М. Внукова, С.А. Ачкасова, І.В. Скорик // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 76-82.
5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
6. Дудченко Н.В. Новітні тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку / Н.В. Дудченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 261-263.
7. Журавка Ф.О. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України на основі SWOT-аналізу / Ф.О. Журавка, О.С. Журавка // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 245-249.
8. Журавка О.С. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування / О.С. Журавка, С.Г. Лопатченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4102&p=3>
9. Зюбін В.М. Теретичні засади формування ринку страхових послуг на регіональному рівні / В.М. Зюбін // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1181&p=7>
10. Козьменко О.В. Страховий і перестраховий ринок в епоху глобалізації: [монографія] / О.В. Козьменко, СМ. Козьменко, ТА. Васильєва та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
11. Корват О.В. Концептуалізація державного регулювання ринку страхових послуг / О.В. Корват // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4310>
12. Онищенко Л.А. Недоліки державного управління ринком страхових послуг на прикладі фактів дефолту та банкрутства / Л.А. Онищенко // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 142-144.
13. Осадець С.С. Страхові послуги: [підручник] / С.С. Осадець, Т.М. Арюх, О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 464 с.
14. Статистика страхового ринку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>
15. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/>.
16. Прогноз развития глобального рынка страхования на 2017-2018 годы: 5 ключевых тенденций в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/news/17/03/06/34971>

УДК 336.43.6

Система органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні

Іваськевич Х.І.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті з'ясовано структуру наявної в Україні системи органів державного фінансового контролю бюджетних установ. Охарактеризовано дієвість окремих органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні. Сформульовано висновок, що потенційне дублювання функцій контролюючих органів повинне розглядатися як система стримувань і противаг, що забезпечить принцип прозорості державного фінансового контролю в Україні.

Ключові слова: система, державний фінансовий контроль, органи державного фінансового контролю, бюджетні установи, реформування.

Иваськевич Х.И. СИСТЕМА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье выяснена структура действующей в Украине системы органов государственного финансового контроля бюджетных учреждений. Охарактеризована действенность отдельных органов государственного финансового контроля бюджетных учреждений в Украине. Сделан вывод, что потенциальное дублирование функций контролирующих органов должно рассматриваться как система сдерживаний и противовесов, которая обеспечит принцип прозрачности государственного финансового контроля в Украине.

Ключевые слова: система, государственный финансовый контроль, органы государственного финансового контроля, бюджетные учреждения, реформирование.

Ivaskevych K.I. THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL CONTROL OF BUDGET INSTITUTIONS OPERATING IN UKRAINE

The article outlines the structure of the system of state financial control of budget institutions operating in Ukraine. The effectiveness of separate bodies of state financial control of budget institutions in Ukraine is described. It is concluded that potential duplication of functions of controlling bodies should be considered as a system of checks and balances, which will ensure the principle of transparency of state financial control in Ukraine.

Keywords: system, state financial control, state financial control bodies, budgetary institutions, reform.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграційний курс України активізував проблему необхідності модернізації та розвитку системи державного управління, пріоритетним елементом якої є підсистема фінансового контролю. Стратегією реформування системи управління державними фінансами [1] передбачено побудову в Україні сучасної та ефективної системи управління державними фінансами, яка здатна надавати якісні державні послуги, ефективно акумулюючи ресурси та розподіляючи їх відповідно до пріоритетів розвитку держави у середньо- та довгостроковій перспективі. Для цього необхідно, зокрема, забезпечити ефективне виконання державного бюджету, що потребує насамперед формування цілісної та дієвої системи органів фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці фінансового контролю, пошуку шляхів підвищення його ефективності

за рахунок формування відповідно інституційної системи в Україні присвячені наукові праці І. Ангеліної [2], Т. Боровкової, Т. Дніпрової [3], С. Дребот [4], Т. Магурчак [5], А. Матвійчук [6], В. Піхоцького [7; 8; 9], Ю. Суркової [10], О. Шевчука [11]. Високо оцінюючи внесок цих дослідників у висвітлення теоретико-методологічних засад і практичних аспектів розвитку інституції фінансового контролю в Україні та світі, маємо, однак, зазначити, що не всі теоретико-методичні та науково-практичні проблеми систематизації функціонування органів фінансового контролю діяльності бюджетних установ в Україні вирішені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Забезпечення соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності базових галузей національної економіки, розв'язання проблем життєдіяльності держави, зниження рівня тінізації економіки

та корупції неможливі без адекватного сучасним реаліям дієвого й ефективного державного фінансового контролю. Повноцінне виконання останнім свого функціонального призначення можливе лише за умови реального створення його дієвої системи. З огляду на це подальших досліджень потребують теоретико-методологічні засади організації державного фінансового контролю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з основних умов повноцінної організації державного фінансового контролю є наявність його повноважних суб'єктів, чітка регламентація та координація їхньої діяльності [12, с. 55]. Система органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні наведена на рисунку 1.

Бюджетний кодекс України [13] визначає, що контроль за використанням коштів Державного бюджету України від імені Верховної Ради України здійснюється Рахунковою палатою. Діяльність центральних органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики у сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства, координується та контролюється Кабінетом Міністрів України.

Рахункова палата від імені Верховної Ради України здійснює контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням [14]. Рахункова палата здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень; здійснення державних закупівель за рахунок коштів державного бюджету; виконання дер-

жавних цільових програм, інвестиційних проєктів, державного замовлення, надання державної допомоги суб'єктам господарювання за рахунок коштів державного бюджету; управління коштами державного бюджету центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів; інших операцій, пов'язаних із надходженням коштів до державного бюджету та їх використанням.

Об'єктами контролю Рахункової палати під час виконання повноважень, визначених частиною першою цієї статті, є державні органи, органи місцевого самоврядування, інші бюджетні установи.

Рахункова палата взаємодіє з органом державного фінансового контролю, може надавати методичну, методологічну та консультативну допомогу органу державного фінансового контролю. Крім цього, Кабінет Міністрів України на запит Рахункової палати надає статистичну, фінансову, бухгалтерську та іншу інформацію, необхідну для виконання нею завдань, функцій та повноважень. Кабінет Міністрів України одержує від Рахункової палати відомості про результати перевірок, ревізій та обстежень, а також пропозиції щодо притягнення до передбаченої законом відповідальності осіб, винних у порушенні вимог законодавства, нецільовому та неефективному використанні коштів, заподіянні матеріальної шкоди державі, розглядає такі відомості та пропозиції, вживає в межах своєї компетенції відповідних заходів та інформує про них Рахункову палату.

Кабінет Міністрів України є вищим органом у системі органів виконавчої влади. До основних завдань Кабінету Міністрів України



Рис. 1. Система органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні

Джерело: побудовано автором

належать спрямування та координація роботи міністерств, інших органів виконавчої влади, здійснення контролю за їхньою діяльністю [15].

Кабінет Міністрів України у сферах правової політики, законності, забезпечення прав і свобод людини та громадянина здійснює контроль за додержанням законодавства органами виконавчої влади, їх посадовими особами, а також органами місцевого самоврядування з питань виконання ними делегованих повноважень органів виконавчої влади.

Центральним органом виконавчої влади, уповноваженим на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, є Державна аудиторська служба України [16].

Державна аудиторська служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

Держаудитслужба відповідно до покладених на неї завдань здійснює контроль за цільовим, ефективним використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів; досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів; цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), отриманих під державні (місцеві) гарантії; достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах під час складання планових бюджетних показників та відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі); відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів довгострокових зобов'язань за енергосервісом затвердженим в установленому порядку умовам закупівлі енергосервісу; дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів; дотриманням законодавства про державні закупівлі; веденням бухгалтерського обліку, а також складанням фінансової і бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі), кошторисів та інших документів, що застосовуються у процесі виконання бюджету; станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності; виконанням функцій з управління об'єктами державної власності; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпоряд-

ників бюджетних коштів, станом внутрішнього контролю в інших підконтрольних установах; усуненням виявлених недоліків і порушень.

Крім Державної аудиторської служби, Кабінет Міністрів України спрямовує і координує через Міністра фінансів України діяльність Державної фіскальної служби України, Державної казначейської служби України.

Міністерство фінансів України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України [17]. Основними завданнями Мінфіну є забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства, державного внутрішнього фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів. Міністерство забезпечує формування та реалізацію єдиної державної податкової і митної політики, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державної політики у сфері боротьби із правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Мінфін відповідно до покладених на нього завдань здійснює координацію та спрямування діяльності органів виконавчої влади, уповноважених на проведення контролю за дотриманням бюджетного законодавства.

Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів [18]. Казначейство здійснює контроль за веденням бухгалтерського обліку надходжень і витрат державного та місцевих бюджетів, складенням та поданням розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів фінансової і бюджетної звітності; бюджетними повноваженнями під час зарахування надходжень бюджету; відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету; відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі); відповідністю платежів узятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням; дотриманням правил за операціями з бюджетними коштами в іноземній валюті; дотриманням порядку проведення лотерей із використан-

ням електронних систем прийняття сплати за участь у лотереї в режимі реального часу; дотриманням розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, іншими клієнтами вимог законодавства у сфері закупівель в частині наявності, відповідності та правильності оформлення документів.

Державна фіскальна служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів [19].

Державна фіскальна служба відповідно до покладених на неї завдань контролює своєчасність подання платниками податків та єдиного внеску передбаченої законом звітності, своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати податків і зборів, єдиного внеску, митних та інших платежів.

Висновки з цього дослідження. Отже, у сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які супроводжуються процесами поширення корупції та проявами шахрайства в бюджетній сфері, виникає об'єктивна необхідність у забезпеченні дієвості державного

фінансового контролю, який би сприяв законності та раціональності використання коштів і майна, що належать державі.

Результати проведеного дослідження дають змогу дійти висновку, що в Україні сформована цілісна система державного фінансового контролю як сукупність контрольних-аналітичних і експертних дій органів зовнішнього та внутрішнього державного фінансового контролю за суб'єктами державного сектору з метою забезпечення законності, попередження порушень фінансової дисципліни, економічної ефективності під час формування, розподілу й використання державних фінансових ресурсів.

У контексті сучасного етапу модернізації вітчизняної системи державного фінансового контролю варто звернути увагу на те, що у різних органах державного фінансового контролю в Україні однакові повноваження та підконтрольні об'єкти. Водночас потенційне дублювання функцій контролюючих органів повинне розглядатися як система стримувань і противаг, що забезпечить принцип прозорості державного фінансового контролю в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки» від 8 лютого 2017 р. № 142-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>
2. Ангеліна І.А. Система органів державного фінансового контролю і нагляду України: проблеми формування / Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 11-12. – С. 95-98.
3. Дніпрова Т. Добросовісність, відповідальність, достовірність – три базові цінності американської системи державного фінансового контролю / Т. Дніпрова, Т. Боровкова // Фінансовий контроль. – 2017. – № 5. – С. 13-17.
4. Дребот С. Європейський вектор у сфері перебудови системи державного фінансового контролю / С. Дребот // Фінансовий контроль. – 2015. – № 2. – С. 42-47.
5. Магурчак Т.П. Фінансовий контроль як функція системи управління / Т.П. Магурчак // Молодий вчений. – 2014. – № 11. – С. 70-75.
6. Матвійчук А. Відкритість використання публічних коштів / А. Матвійчук // Фінансовий контроль. – 2015. – № 4. – С. 18-21.
7. Піхоцький В. Зарубіжний досвід організації державного фінансового контролю та можливості його використання в Україні / В. Піхоцький // Економіст. – 2016. – № 1. – С. 31-34.
8. Піхоцький В. Удосконалення контролю в системі управління фінансовими ресурсами держави / В. Піхоцький // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 43-45.
9. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: монографія / В.Ф. Піхоцький. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 336 с.
10. Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні: монографія / О.А. Шевчук. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. – 378 с.
11. Суркова Ю. Фінансовий контроль у країні вранішнього сонця / Ю. Суркова // Фінансовий контроль. – 2015. – № 6. – С. 54-57.
12. Шевчук О.А. Детермінанти організації державного фінансового контролю / О.А. Шевчук // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 1. – С. 54-64.
13. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

14. Закон України «Про Рахункову палату» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

15. Закон України «Про Кабінет Міністрів України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/794-18>

16. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 р. № 43 «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>

17. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 375 «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF/para8#n8>

18. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 квітня 2015 р. № 215 «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF>

19. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236 «Про Державну фіскальну службу України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/236-2014-%D0%BF/para11#n11>

Інфляційне таргетування як стратегія ГКП: закордонний та вітчизняний досвід

Ільчук П.Г.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Коць О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Данилів І.Л.

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено економічну сутність інфляційного таргетування та обґрунтовано переваги і недоліки його застосування. Здійснено аналіз ефективності інфляційного таргетування в Україні у 2016 р. Проаналізовано досвід інших країн із запровадження інфляційного таргетування, розроблено рекомендації із запровадження успішних заходів в Україні та визначено позитивні наслідки від застосування інфляційного таргетування.

Ключові слова: інфляція, таргетування, грошово-кредитна політика, центральний банк, стратегія.

Ильчук П.Г., Коць О.О., Данилив И.Л. ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ ГКП: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

В статье исследована экономическая сущность инфляционного таргетирования и обоснованы преимущества и недостатки его применения. Осуществлен анализ эффективности инфляционного таргетирования в Украине в 2016 г. Проанализирован опыт других стран по внедрению инфляционного таргетирования, разработаны рекомендации по внедрению успешных мероприятий в Украине и определены положительные последствия от применения инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: инфляция, таргетирование, денежно-кредитная политика, центральный банк, стратегия.

Ilchuk P.H., Kots O.O., Daniliv I.L. INFLATION TARGETING AS A STRATEGY OF MONETARY POLICY: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

In the article analyzed the economic essence of inflation targeting and substantiated the advantages and disadvantages of its application. The analysis of the efficiency of inflation targeting in Ukraine in 2016 had been analyzed. The experience of other countries with the introduction of inflation targeting had been analyzed, recommendations on the implementation of successful measures in Ukraine had been developed, and the positive effects from the use of inflation targeting had been identified.

Keywords: inflation, targeting, monetary policy, central bank, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання темпів інфляції приводить до суттєвого зменшення рівня реальних доходів громадян, до підвищених фінансових ризиків та невизначеності умов інвестиційної діяльності. Економічне зростання будь-якої країни можливе лише за умови стабільного низького рівня інфляції, тому забезпечення цінової стабільності є пріоритетним завданням кожного центрального банку. Різке зростання рівня інфляції впродовж останніх років в Україні стало поштовхом до впровадження однієї із дієвих стратегій грошово-кредитної політики (ГКП) – інфляційного таргетування,

метою якого є оптимізація рівня інфляції в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній теорії немає чіткого та однозначного визначення поняття «інфляційне таргетування». Існують різні підходи до розуміння сутності інфляційного таргетування, починаючи від трактування як «режим ГКП» [8; 12; 13] або «окремий інструмент економічної політики держави» [11] до розуміння як стратегії ГКП [3]. Крім того, у працях [1; 4; 13; 15] визначено низку обов'язкових передумов запровадження інфляційного таргетування (зокрема, і в Україні). Тому проблеми запро-

вадження та застосування інфляційного таргетування, а також оцінювання ефективності застосування такої стратегії ГKP набувають значної актуальності у сучасних умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень щодо визначення сутності інфляційного таргетування, єдиного підходу до трактування інфляційного таргетування не вироблено, а тому необхідним є уточнення сутності інфляційного таргетування. Крім того, перехід НБУ до використання інфляційного таргетування у 2016 р. надав актуальності дослідженням ефективності діяльності НБУ у досягненні цілей ГKP загалом та рівня досягнення інфляційного таргета зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є визначення сутності та характеристик інфляційного таргетування на основі узагальнення наявних досліджень за такою проблематикою, а також обґрунтування переваг та недоліків застосування інфляційного таргетування в Україні. Окремим завданням є аналізування ефективності інфляційного таргетування в Україні у 2016 р. Також важливим завданням є аналізування досвіду інших країн із запровадження інфляційного таргетування та формування рекомендацій щодо запровадження успішних заходів для досягнення цілей ГKP.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні науковці по-різному трактують інфляційне таргетування. О. Петрик визначив, що інфляційне таргетування – це такий монетарний режим, яким установлюється однозначний пріоритет інфляції перед будь-якими іншими цілями ГKP (у тому числі перед курсовими), а також підвищена відповідальність органів грошово-кредитного регулювання за досягнення інфляційних цілей [13]. Д. Носенко вважає, що інфляційне таргетування – це інструмент економічної політики держави, який дає змогу підвищити ефективність такої політики задля досягнення визначених цілей щодо низької і стабільної інфляції та прийнятних темпів економічного зростання [11]. А от Л. Любохинець та Л. М. Бабич визначили, що інфляційне таргетування – це система монетарного устрою, яка визначається офіційним проголошенням кількісної мети інфляції на середньостроковий період з урахуванням того положення, що стабільна інфляція буде реалізована в довгостроковому періоді [8].

За визначенням Європейського центрального банку інфляційне таргетування – це стратегія монетарної політики, спрямована

на підтримання стабільності цін і зосереджена на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети [3]. Згідно з визначенням НБУ інфляційне таргетування – це монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення показника інфляції (таргету) впродовж визначеного періоду часу [12].

Вважаємо за доречне використовувати такі підходи до визначення інфляційного таргетування, які застосовуються виконавчими органами, що його здійснюють, тобто центральними банками. Тому під інфляційним таргетуванням у власних дослідженнях будемо розуміти стратегію монетарної (грошово-кредитної) політики, спрямовану на підтримання стабільності цін і зосереджену на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети – таргета інфляції – впродовж довгострокового періоду. Це визначення не суперечить тому, яким користується НБУ, спрямоване на визначення сутності економічної категорії, а не на визначення центрів відповідальності за неефективність дій самого центрального банку.

В. Лепушинський наголошує на тому, що для альтернативних інфляційному таргетуванню монетарних режимів притаманні суттєві недоліки, ці режими неприйнятні для застосування в Україні [7]. У своїй праці він визначає головну перевагу інфляційного таргетування, яка полягає у чіткій процедурі прозорої монетарної політики. На його думку, це сприятиме швидкому досягненню цінової стабільності та її підтриманню у середньостроковій перспективі [7].

Т.В. Ковальова досліджує сутність інфляційного таргетування та необхідність його впровадження у країнах, яким притаманний високий рівень інфляції та економічна нестабільність [6]. Автор подає історію впровадження режиму інфляційного таргетування, який з'явився як альтернатива монетарному таргетуванню, та надає детальну інформацію про його розвиток.

Крім цього, виокремлюються основні характеристики інфляційного таргетування, основними з яких є:

а) інституційна домовленість про цінову стабільність як пріоритетну мету ГKP;

б) прозора стратегія, яка передбачає розроблення відповідного плану дій та визначення чітких цілей для прийняття відповідних рішень на основі розуміння каналів впливу інструментів ГKP на інфляцію:

в) чіткий механізм підзвітності центрального банку [6].

Існує багато ґрунтовних досліджень стосовно впровадження інфляційного таргетування у різних країнах. Зокрема, Є.М. Андрущак, Ю.В. Горбата, О.В. Дзюблук та Ю.С. Семєнова у своїх роботах досліджують формування передумов запровадження інфляційного таргетування в Україні, а також перспективи його подальшого функціонування [1; 4; 15]. У своїх дослідженнях автори зосереджують увагу на таких основних передумовах запровадження інфляційного таргетування:

1) центральний банк зобов'язаний мати правову й економічну незалежність;

2) розвиненість технічної інфраструктури, що передбачає наявність кваліфікованих аналітиків та наявність статистичної бази для прогнозування достовірного рівня інфляції;

3) розвинена фінансова система – стійка банківська система, розвинений фінансовий ринок, високоліквідний ринок державних цінних паперів;

4) поєднання досконалої структури економіки, мінімального рівня доларизації та стійкості до коливань обмінного курсу у світових цінах на сировину [1, 4, 15].

На думку О.І. Петрика, найважливішою передумовою запровадження інфляційного таргетування є незалежність центрального банку, що означає законодавчо закріплену спроможність центрального банку проводити ГВП без будь-яких втручань із боку влади [13].

О. Дзюблук та О. Уткіна стверджують, що перехід багатьох країн до режиму інфляційного таргетування зумовлений передусім його перевагами порівняно з альтернативними режимами монетарної політики [4; 16], до яких належать:

1) забезпечення прозорості та гнучкості стратегії ГВП, що передбачає зв'язок із ринками і громадськістю;

2) зниження інфляційних очікувань з боку економічних агентів з огляду на чіткість проголошених намірів центрального банку щодо обмеження цінової динаміки;

3) розширення можливостей проведення самостійної ГВП із реалізацією завдань щодо вирішення внутрішніх проблем економіки;

4) зростання рівня гнучкості в процесі реалізації монетарного регулювання і можливостей більш активно реагувати на зміну макроекономічної ситуації;

5) встановлення чіткого цільового орієнтира на довгострокову перспективу і зобов'язання публічного оголошення показників інфляції [4; 16].

А от до основних недоліків інфляційного таргетування відносять:

1) вплив на рівень інфляції таких чинників, які не контролюються центральним банком, що може привести до значного відхилення фактичних інфляційних показників;

2) зростання волатильності валютних курсів [4].

О. Уткіна наводить особливості інфляційного таргетування та висвітлює причини необхідності його запровадження в Україні. У статті аналізуються необхідні елементи застосування режиму інфляційного таргетування і наводяться специфічні риси функціонування режиму інфляційного таргетування у високорозвинених країнах та країнах, що розвиваються [16].

В.В. Іванов, В.І. Міщенко та О.К. Малютін узагальнюють досвід окремих країн, які перейшли до режиму інфляційного таргетування, досліджують форми та методи стримування інфляційних процесів на етапі переходу до зазначеного режиму і надають відповідні пропозиції щодо використання успішного закордонного досвіду в Україні [10]. Їхнє дослідження ґрунтується на аналізованні поведінки індикаторів економічного зростання в країнах, що таргетують інфляцію у середньостроковому періоді до та після запровадження інфляційного таргетування. Індикаторами економічного зростання В.В. Іванов, В.І. Міщенко та О.К. Малютін вибрали рівень ВВП, обсяг загальних інвестицій, обсяг експорту, рівень безробіття, величину державних витрат, рівень державного боргу, облікову ставку центрального банку та процентну ставку міжбанківського ринку. Основна увага зосереджувалася на фактичному рівні інфляції в країнах до переходу до інфляційного таргетування, і внаслідок цього автори [10] групують країни за 2 ознаками:

1) за рівнем інфляції на момент переходу до інфляційного таргетування (країни з низьким (0-4%), середнім (5-9%) та високим (понад 10%) рівнем інфляції);

2) за досягненням рівня інфляції в тих країнах, які вже перейшли до режиму інфляційного таргетування впродовж трирічного періоду. Їх також розподілено на три групи (країни, що досягли таргета у короткостроковому періоді; країни, що досягли таргета у середньостроковому періоді; країни, які не досягли таргета у середньостроковому періоді) [10].

Ю.С. Худолій та О.І. Василенко висвітлюють доцільність застосування інфляційного таргетування як інструменту забезпечення

фінансової безпеки в Україні на основі міжнародного досвіду [17]. Зокрема, вони досліджують досвід тих країн світу, які вже ввели режим інфляційного таргетування, та аналізують їхні зміни в економічних показниках після його впровадження. Для аналізування було вибрано три країни: Польща (запроваджено інфляційне таргетування у 1999 р.), Угорщина (у 2001 р.), Чехія (у 1998 р.) [17].

М. Макаренко стверджує, що інфляційне таргетування проявило себе позитивно лише у високорозвинених країнах із високим рівнем доходу на одну особу [9]. Успіх досягається не лише за рахунок упровадження режиму інфляційного таргетування, а й шляхом широкого рефінансування банків, сприяння їхній докапіталізації, емісійної підтримки центральним банком урядових видатків у межах налагодження фіскально-бюджетної політики та управління державним боргом [9].

Крім того, Ю.С. Семенова стверджує про певні ризики під час упровадження в Україні режиму інфляційного таргетування, такі як зменшення ефективності застосування грошової маси як основного об'єкта ГКП внаслідок суттєвого рівня доларизації економіки; вплив облікової ставки НБУ на економічні процеси; обмежені можливості НБУ у використанні такого інструменту ГКП, як операції на відкритому ринку, внаслідок нерозвинутого ринку цінних паперів [15].

Отже, науковці досліджують поняття інфляційного таргетування, передумови його запровадження, характерні для нього ознаки, визначають основні переваги та недоліки його використання, аналізують інформацію про досвід інших країн світу, які запровадили режим інфляційного таргетування, досліджують зміни в їхніх економічних показниках, визначають певні ризики для України після його запровадження.

В Україні до застосування режиму інфляційного таргетування НБУ перейшов на початку 2016 р. До цього тривала підготовча робота, яка складалася з таких етапів, як:

1) етап 1 «Створення технічних передумов» – до 2015 р.:

- початок реформування НБУ;
- побудова макроекономічних моделей;
- квартальний прогнозний цикл;

2) етап 2 «Створення інституційних передумов» – I півріччя 2015 р.:

- зміни у процесі прийняття рішень щодо монетарної політики;
- робота комітету з монетарної політики;
- публікація інфляційного звіту;

- розроблення проекту «Стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр.»;

3) етап 3 «Впровадження режиму інфляційного таргетування» – 2015-2016 рр.:

- проведення монетарної політики, спрямованої на цінову стабільність;
- прийняття рішень згідно з оголошеним графіком;
- розвиток системних комунікацій з монетарної політики;
- нові операційні засади управління ринковими процентними ставками;
- узгодження параметрів інфляційного таргетування з Міжнародним валютним фондом [12].

17 березня 2016 р. НБУ оприлюднив Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, яка розрахована на подальші 12-18 місяців. У документі визначається план дій щодо реалізації стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр. Стратегією НБУ є досягнення відповідного рівня інфляції:

1) на кінець 2016 р. – 12% із можливістю відхилення +/-3%;

2) на кінець 2017 р. – 8% із можливістю відхилення +/-2%;

3) на кінець 2018 р. – 6% із можливістю відхилення +/-2%;

4) на кінець 2019 р. – 5% із можливістю відхилення +/-1% [5].

Закладений показник на 2016 р. підтвердився, оскільки, за підрахунками НБУ, рівень інфляції на кінець 2016 р. становив 15%.

НБУ передбачено основні напрями подальших дій для створення умов успішного функціонування режиму інфляційного таргетування на подальші 12-18 місяців, такі як:

- забезпечення ефективної координації з відомствами, від яких залежить ефективність режиму інфляційного таргетування (інституційна спроможність);

- прийняття ефективних рішень із монетарної політики (поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень);

- підвищення обізнаності та розуміння громадськістю монетарної політики НБУ (комунікація та прозорість);

- поглиблення механізму монетарної трансмісії та вдосконалення роботи ринку (розвиток монетарних інструментів та фінансового сектору) [12].

НБУ активно працює у вищезгаданих напрямках, адже спостерігаються результати роботи з підвищення обізнаності та розуміння громадськістю монетарної політики НБУ, такі як публікація інфляційних звітів; проведення

публічних заходів із різними цільовими групами (експертами, студентами тощо); надання детальнішої інформації на сайті НБУ у розділі «Монетарна політика».

У розвитку фінансового сектору спостерігається запровадження Українського індексу міжбанківських ставок, розвиток ринку цінних паперів (розбудова первинного і вторинного ринку цінних паперів), міжбанківського кредитного ринку (публікація прогнозу ліквідності та розвиток ринку деривативів) і вдосконалення роботи валютного ринку (розвиток інструментів хеджування та скасування адміністративних обмежень).

Щодо поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень варто зазначити, що досі у процесі опрацювання перебувають макроекономічне моделювання, середньострокове прогнозування та макроекономічний аналіз, який полягає у покращенні розуміння короткострокових макроекономічних змін та посиленні спроможності НБУ в аналізуванні макроекономічних зв'язків. Проте було досягнуто результатів дослідницької роботи в НБУ (Вісник НБУ, дослідницькі семінари), посилений аналітичний супровід монетарних рішень та формалізовані процедури прийняття рішень (запроваджено Комітет із монетарної політики та засідання Правління НБУ з питань монетарної політики).

Для того щоб визначити вигоду від інфляційного таргетування для України, необхідно звернутися до досвіду інших країн, які застосовують таку стратегію ГКП, і проаналізувати зміни в економічних показниках, що відбулися після її впровадження.

Зазначимо, що кожна країна запроваджувала інфляційне таргетування з різними показниками інфляції, зокрема, найбільший показник на момент впровадження був в Перу (43%) та Чилі (29%), а з найнижчим показником запровадили таргетування такі країни, як Таїланд – 1,5%, Швейцарія – 2%, Швеція – 3%. Переважно країни переходять до інфляційного таргетування поступово, проте в деяких країнах це мало спонтанний і неорганізований характер, оскільки здійснювалося під впливом ситуації на ринку. Наприклад, в Румунії та Угорщині перехід до інфляційного таргетування став відповіддю на необхідність приведення рівня інфляції до критеріїв конвергенції ЄС. У Канаді це було зумовлено потребою фіксації інфляційних очікувань задля реагування на конкретні економічні шоки. Чеська Республіка, Бразилія, Індонезія, Таїланд та деякі інші держави розпочали свій процес переходу внаслідок валютної або загальноекономічної кризи. В інших країнах цей процес було сплановано і конкретні кроки здійснювалися послідовно (Польща, Ізраїль, Чилі тощо).

На рис. 1 представлено динаміку темпу інфляції в окремих країнах Європи у 1998-2015 рр.

Як бачимо, після впровадження інфляційного таргетування темп інфляції в країнах поступово знижувався (див. рис. 1). У 2007-2008 рр. спостерігається зростання цього показника, що зумовлено світовою економічною кризою. Сьогодні темп інфляції є низьким і прямує до 0%, а в деяких країнах спостерігається дефляція.

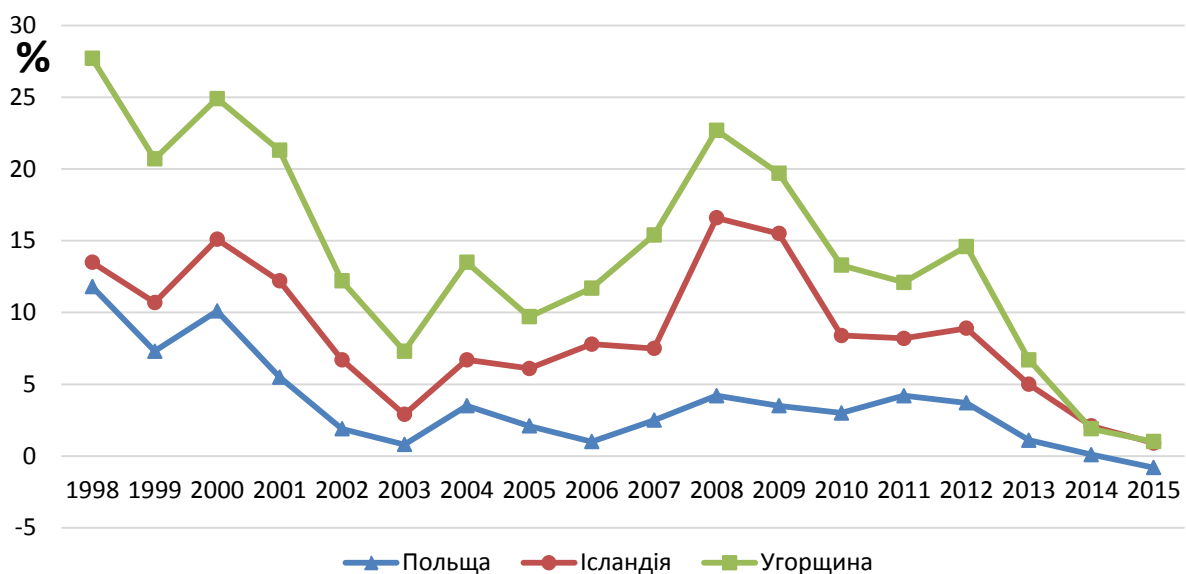


Рис. 1. Динаміка темпу інфляції країн-упроваджувачів інфляційного таргетування

Джерело: сформовано за даними [14]

Якщо проаналізувати зміну темпу інфляції в Чилі, де мала місце гіперінфляція, то впродовж 10-річного перехідного періоду, який супроводжувався інфляційним таргетуванням, темп інфляції було знижено до 3%. Це було зумовлено низкою економічних та соціальних реформ усередині країни. Схожа ситуація спостерігається й у Польщі, де перехідний період тривав 6 років, впродовж яких вдалося знизити темп інфляції з 11,8% до -0,8%. В Ісландії, де цінову стабільність було визначено на рівні 2,5%, центральний банк був зобов'язаний випустити публічний звіт, який пояснює відхилення інфляції від таргету більше ніж на 1,5%. Регулювання показника інфляції в Угорщині було побудовано на моделі квартальних прогнозів, що публікуються у «Квартальній доповіді з інфляції». Якщо ж наявний показник є відмінним від інфляційного таргету, то центральний банк Угорщини робить монетарні умови більш жорсткими.

Основними умовами, що сприяли безперешкодному переходу до інфляційного таргетування, були:

- інституційна незалежність (повна автономія центрального банку);
- стан фінансової системи (капіталізація банків, розвиток ринку акцій, деривативів та ринку облігацій, валютні дисбаланси тощо);

– розвинута технічна інфраструктура (доступність даних, систематизований процес прогнозування, наявність моделей для умовного прогнозування);

– структура економіки (вплив валютного курсу на рівень цін на імпорт у національній валюті, доларизація економіки, відкритість торгівлі, чутливість до цін на товари тощо) [2].

Варто зазначити, що у більшості країн, які перейшли до інфляційного таргетування, спостерігається зниження темпів інфляції за умови приросту реального ВВП.

Висновки з цього дослідження. На основі узагальнення досвіду інших країн можна стверджувати, що зниження темпів інфляції відбувалося поступово: у Чилі цей процес зайняв 10 років та супроводжувався низкою соціально-економічних змін; у Польщі, яка є більш близькою до України за своїм економічним розвитком, досягнення цілей монетарного таргетування тривало впродовж 6 років. На нашу думку, впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні стабілізує темпи інфляції, сприятиме розвитку економіки, проте досягнення очікуваних результатів вимагає тривалого періоду часу.

У подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на можливостях розвитку фінансового ринку України та ефективності застосування різних інструментів ГКП задля досягнення стабільності грошової одиниці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущак Є.М. Аналіз передумов запровадження інфляційного таргетування в Україні / Є.М. Андрущак, Ю.В. Горбата // Молодий вчений. – 2015. – № 10(1). – С. 65-71.
2. Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України / Д. Вавра // Вісник НБУ. – 2015. – № 233. – С. 40-57.
3. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наукова доповідь / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 271 с.
4. Дзюблук О. Проблеми інфляційного таргетування в сучасній економіці / О. Дзюблук // Світ фінансів. – 2015. – Вип. 2. – С. 7-18.
5. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>
6. Ковальова Т.В. Таргетування інфляції: зарубіжний досвід та необхідність впровадження в Україні / Т.В. Ковальова, В.М. Бровко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2011. – № 1. – С. 125-128.
7. Лепушинський В. Стратегічний документ з монетарної політики в умовах запровадження в Україні режиму інфляційного таргетування / В. Лепушинський // Вісник НБУ. – 2015. – С. 25-39.
8. Любохинець Л.С. Макроекономічні основи таргетування інфляції як метод регулювання фінансових ринків в розвинутих країнах та Україні [Електронний ресурс] / Л.С. Любохинець, Л.М. Бабич // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, т. 2. – С. 72-75.
9. Макаренко М.І. Інфляційне таргетування і макроекономічна динаміка: посткризовий аналіз / М.І. Макаренко / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 73-79.
10. Міщенко В.І. Міжнародний досвід інфляційного таргетування: модель успіху для України [Електронний ресурс] / В.В. Іванов, В.І. Міщенко, О.К. Малютін // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 414-425.

11. Носенко Д.К. Інфляційне таргетування як ефективний механізм грошово-кредитної політики [Електронний ресурс] / Д.К. Носенко // Режим доступу: <http://intkonf.org/nosenko-dk-inflyatsiyne-targetuvannya-yak-efektivniy-mehanizm-groshovo-kreditnoyi-politiki/>
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
13. Петрик О.І. Незалежність центрального банку як ключова передумова успішної реалізації режиму інфляційного таргетування [Електронний ресурс] / О.І. Петрик, К.К. Мельник // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 26. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.13.pdf
14. Сайт світової економіки [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ere-port.ru/>
15. Семенова Ю.С. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні / Ю.С. Семенова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1. – С. 10-14.
16. Уткіна О. Необхідність таргетування інфляції в Україні / О. Уткіна // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 19-22.
17. Худолій Ю.С. Використання інфляційного таргетування, як інструменту забезпечення фінансової безпеки країни / Ю.С. Худолій, О.І. Василенко, А.В. Шклярчук // Економіка і організація управління: зб. наук. праць ДонНУ. – 2016. – № 1(21). – С. 212-218.

УДК 336.132.11(045)=161

Шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування

Кожаліна Н.П.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Університету митної справи та фінансів

У статті досліджено шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в умовах проведення відповідної реформи системи оподаткування та адміністративної реформи. Проведено порівняльний аналіз надходжень місцевих податків та зборів на сучасному етапі з урахуванням відповідних змін, внесених Податковим кодексом України. Висвітлено основні напрями зміцнення фінансових ресурсів у результаті проведення відповідного реформування системи оподаткування та створення нової інституційної моделі функціонування органів місцевого самоврядування. Розроблено власну інституційну модель місцевих органів влади – об'єднаної територіальної громади. Визначено шляхи надходжень додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, система оподаткування, органи місцевого самоврядування, місцеві фінанси.

Kozhalina N.P. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В статье исследованы пути улучшения формирования финансовых ресурсов местных органов власти в условиях проведения соответствующей реформы системы налогообложения и административной реформы. Проведен сравнительный анализ поступлений местных налогов и сборов на современном этапе с учетом соответствующих изменений, внесенных Налоговым кодексом Украины. Освещены основные этапы укрепления финансовых ресурсов в результате проведения соответствующей реформы налогообложения и создания новой институциональной модели функционирования органов местного самоуправления. Разработана собственная институциональная модель местных органов власти – объединенной территориальной общины. Определены пути поступления дополнительных финансовых средств в местные бюджеты.

Ключевые слова: местные бюджеты, система налогообложения, органы местного самоуправления, местные финансы.

Kozhalina N.P. THE WAYS OF IMPROVING THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES

The article searches the ways of improving the formation of financial resources of local self-government bodies in conditions of carrying out the appropriate reform of the tax system and administrative reform. A comparative analysis setting out of local taxes and fees has been carried out at the present stage, taking into account the relevant changes introduced by the Tax Code of Ukraine. The main directions of strengthening of financial resources because of proper reformation of tax system and creation of a new institutional model of functioning of local self-government bodies are highlighted. Own institutional model of local authorities – a united territorial community. The ways to receive of additional financial resources to local budgets were determined.

Keywords: the local budgets, taxation, local government, local finance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із часів набуття Україною незалежності було розпочато процес формування та розвитку відповідної фінансової системи держави з однією із ключових ланок – місцевими фінансами. Досить тривалий час цьому питанню не приділялось належної уваги, тому саме у своєму розвитку та формуванні місцеві фінанси пройшли досить складний та тривалий шлях. Основу місцевих фінансів становлять місцеві бюджети, за допомогою яких органи місцевого самоврядування мають змогу забезпечити відповідний соці-

ально-економічний розвиток регіону та рівень життя населення. Забезпечення відповідного формування та розвитку місцевих фінансів можливе лише в результаті проведення відповідного реформування системи оподаткування та створення нової інституційної моделі функціонування органів місцевого самоврядування, яка би сприяла їх ефективному функціонуванню та підвищила рівень самостійності і відповідальності щодо формування, розподілу та використання місцевих фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування фінансових ресурсів

органів місцевого самоврядування та шляхів їх удосконалення розглядалися у працях таких науковців, як Л. Баранник, О. Васи́лика, О. Кириленко, В. Кравченко, Л. Лисяк, І. Луніна, В. Мамонова, О. Музика, В. Опарін, Ю. Пасічник, А. Соколовська, О. Сунцова, Л. Шевченко, С. Юрій та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових досліджень із цього питання, на наш погляд, потребують подальшого вивчення шляхи удосконалення формування місцевих фінансів у результаті проведення відповідних реформ в оподаткуванні та адміністративної реформи органів місцевого самоврядування. Потребують уточнення окремі теоретичні та практичні аспекти.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у проведенні аналізу сучасного стану формування місцевих фінансів, визначенні шляхів удосконалення механізму формування місцевих бюджетів за рахунок проведення відповідних реформ у системі місцевого оподаткування та побудови нової інституційної моделі функціонування органів місцевого самоврядування.

Методологічною та інформаційною основою статті є законодавчі акти України, наукові праці, Internet-ресурси, нормативно-правові акти щодо оподаткування. Під час проведення дослідження використано методи порівняльного аналізу, відносних величин, графічний метод та узагальнення вимог чинного податкового законодавства стосовно формування місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова в Україні економіки ринкового типу потребує ефективної фінансової системи, складником якої є місцеві бюджети. За економічним змістом місцеві бюджети відображають сукупність розподільчих і перерозподільчих відносин щодо формування та використання територіального централізованого фонду грошових коштів у законодавчо визначеному форматі [4].

Місцеві бюджети як одна із ланок фінансової системи держави являють собою відповідні фінансові ресурси органів місцевого самоврядування, за допомогою яких вони виконують свої власні та делеговані повноваження. Тому саме від збільшення розміру надходжень до місцевих бюджетів залежить підвищення відповідного соціально-економічного розвитку регіону.

На думку Л. Лисяк, «органи місцевого самоврядування міських (міст районного значення), сільських та селищних рад в межах прийнятих законів, загальних правил відпо-

відно до законодавства України мають ефективно виконувати власні та покладені на них повноваження» [5].

Усі місцеві бюджети є самостійними, що забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом місцевих органів влади визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети [8].

Доходну частину надходжень місцевих бюджетів згідно зі ст. 9 Бюджетного кодексу України [1] становлять податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти. Найбільшу питому вагу в структурі доходів місцевих бюджетів (без урахування офіційних трансфертів) становлять податкові надходження, до яких належать надходження від місцевих податків та зборів.

Введення в дію Податкового кодексу України [9] значною мірою змінило склад місцевих податків та зборів, скоротилася їх кількість, змінився порядок адміністрування та їх бюджетного розмежування. Позитивним фактором у проведенні податкової реформи було введення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який діє в більшості європейських країн світу. Але запровадження цього податку не дало очікуваних результатів збільшення надходжень до місцевих бюджетів, про що свідчать показники таблиці 1. Цей податок має незначну питому вагу у структурі надходжень місцевих податків та зборів і становить менше 1%. Одним із факторів неефективності запровадження цього податку, на нашу думку, є відсутність Єдиного реєстру майнових прав на нерухоме майно в Україні, що ускладнює механізм його адміністрування.

Для проведення подальшого дослідження формування місцевих бюджетів в умовах реформування оподаткування проведемо аналіз структури надходжень місцевих податків та зборів за 2012-2016 роки.

Найбільшу питому вагу у структурі місцевих податків та зборів займають надходження від єдиного податку, які кожного року збільшуються (від 79,0% у 2012 році до 98,1% у 2016 році). Варто зазначити, що зростання відповідних надходжень цього податку відбувається в період нестабільного розвитку економіки та різних кризових явищ. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки цей податок спла-

чують більшість юридичних та фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність. Це пов'язано із простотою ведення обліку, розрахунку та сплати цього виду податку.

Єдиний податок справляється з юридичних та фізичних осіб відповідно, особливістю цього податку та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є те, що починаючи з 2015 року вони надходять до загального фонду місцевих бюджетів, тоді як раніше вони зараховувались до спеціального фонду.

Починаючи з 2015 року до місцевих бюджетів почав надходити акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів, який сприяв збільшенню надходжень до місцевих бюджетів. Із 2017 року передбачено також зарахування акцизного податку з виробленого та ввезеного пального у розмірі 13,44% до місцевих бюджетів територіальних громад.

Всі ці фактори мали позитивний вплив на реформування системи місцевого оподаткування в Україні. Але, незважаючи на позитивні аспекти проведення реформування системи місцевого оподаткування в Україні, існують, на нашу думку, певні проблемні питання. Одним із них є несвоєчасне проведення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення громадами. Відповідно до чинного законодавства повинен щорічно застосовуватися коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель, який визначається, виходячи зі значення індексу споживчих цін за попередній рік. Це забезпечує збільшення розміру надходжень від плати за землю з урахуванням усіх інфляційних процесів, що відбуваються в країні. Також органам місцевого самоврядування необхідно проводити нормативну грошову оцінку земель громади не рідше одного разу на 5-7 років за земельними ділянками у межах населених пунктів та землями сільськогосподарського призначення за межами населених пунктів, а також один раз

на 7-10 років – за землями несільськогосподарського призначення, розташованими за межами населених пунктів. Своєчасне проведення грошової оцінки земель сприятиме збільшенню надходжень від плати за землю до місцевих бюджетів та забезпечить стабільне джерело надходження.

Важливим фінансовим ресурсом надходжень до місцевих бюджетів є відповідні надходження за ПДФО в результаті своєчасної виплати заробітної плати, відсутності заборгованостей та виплат у «конвертах».

Доцільним буде також скасування поділу загального фонду на I та II кошики та утворення єдиного кошика доходів загального фонду, що значно спростило процедуру використання коштів місцевих бюджетів. Ці всі фактори є важливим податковим потенціалом формування фінансів органів місцевого самоврядування в Україні.

Одночасно із проведенням податкових реформ актуальним є питання проведення адміністративних реформ в умовах проведення бюджетної децентралізації та об'єднання громад. Побудова нової інституційної моделі місцевого самоврядування, збільшення розміру доходної частини місцевих бюджетів, підвищення рівня зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні розмірів доходів місцевих бюджетів, застосування сучасних та ефективних методів бюджетного планування є головними шляхами вдосконалення формування фінансів органів місцевого самоврядування.

У сучасних умовах інститути місцевої влади перебувають у стадії реформування та перетворення, що викликано відповідними законодавчими змінами. Створення нової інституційної моделі необхідне для забезпечення самостійності, збільшення рівня відповідальності, розширення кола повноважень органів місцевого самоврядування, особливо під час проведення децентралізації

Таблиця 1

Структура надходжень місцевих податків та зборів за 2012-2016 роки

Назва податку та збору	2012	2013	2014	2015	2016
збір за місця для паркування транспортних засобів	2,5	1,0	0,9	0,8	0,7
туристичний збір	1,0	1,0	0,6	0,4	0,4
збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності	17,5	10,0	7,5	0,3	-
єдиний податок	79,0	87,7	90,7	98,0	98,1
податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	-	0,3	0,3	0,5	0,8
всього	100	100	100	100	100

*джерело складено автором за даними [2; 6; 7]

та створення об'єднаних територіальних громад. Узагальнюючи вищесказане, побудуємо власну інституційну модель місцевих органів влади – об'єднаної територіальної громади.

Під час побудови моделі використаємо такі основні принципи:

- місцеві органи влади повинні функціонувати та здійснювати свою діяльність у межах чинного законодавства України;

- діяльність повинна бути прозорою та відкритою і базуватися на принципах народовладдя;

- забезпечення використання власного податкового потенціалу громади, максимальне скорочення малоефективних видатків місцевих бюджетів;

- зменшення розмірів міжбюджетних трансфертів та пошук додаткових джерел надходжень до місцевих бюджетів;

- залучення до оподаткування всіх потенційних платників податків та зборів;

- надання публічних послуг громадянам окремої територіально-адміністративної одиниці на високому рівні;

- впровадження світового досвіду формування органів місцевого самоврядування, залучення населення громади до прийняття відповідних рішень щодо соціально-економічного розвитку регіону;

- забезпеченість громади необхідним кадровим потенціалом.

Важливим елементом моделі є місцеві фінанси громади, які займають окрему ланку у фінансовій системі держави; за допомогою них відбувається формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з метою забезпечення відповідного рівня життя населення окремої територіальної одиниці.

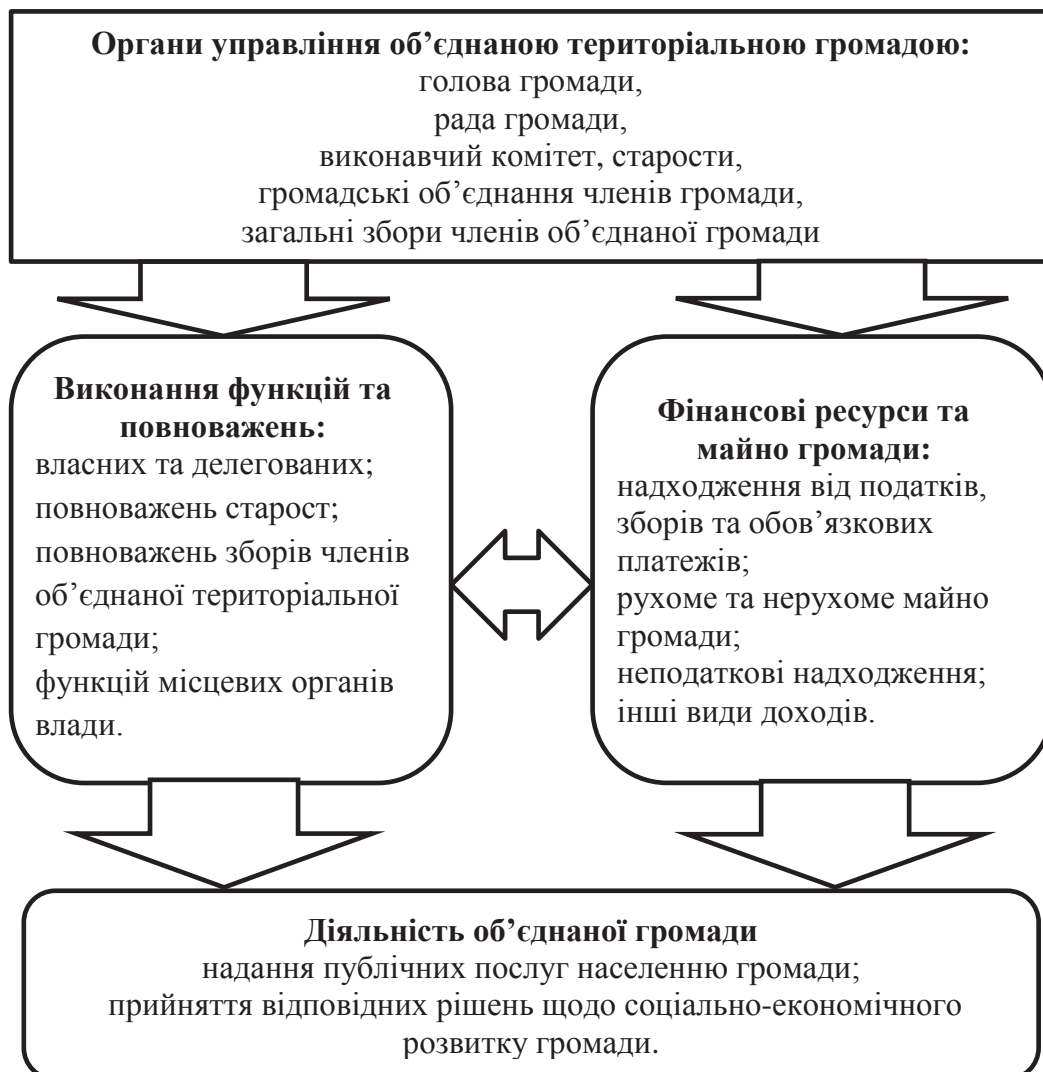


Рис. 1. Інституційна модель органів управління об'єднаної територіальної громади

*Побудовано автором на підставі [3]

У запропонованій моделі до них належать:

- надходження від податків, зборів та обов'язкових платежів;
- рухоме та нерухоме майно громади;
- неподаткові надходження;
- інші види доходів.

Під час формування інституційної моделі місцевих органів влади об'єднаної територіальної громади варто врахувати територіальний поділ. Як свідчить практика проведення бюджетної децентралізації, у середньому об'єднуються від 2 до 7 громад. Тобто новостворені громади можуть суттєво відрізнятися за своєю територією.

Важливим також є фінансовий аспект. У результаті об'єднання громада стає власником та господарем території громади, і саме забезпечення фінансової незалежності є ключовим аспектом створення громад.

Тож розглянемо запропоновану модель управління об'єднаною територіальною громадою (рис. 1).

Після об'єднання значно змінюється порядок формування доходів громади. До місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад починає надходити податок на доходи фізичних осіб у розмірі 60%, раніше він був складником районного бюджету і до місцевих бюджетів громад не надходив.

Також бюджети об'єднаних громад зможуть брати участь у горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності шляхом отримання базової дотації. Відповідно до ст. 99 Бюджетного кодексу України «під час здійснення вирівнювання враховується значення індексу податкоспроможності відповідного бюджету. Якщо значення індексу:

- в межах 0,9-1,1 – вирівнювання не здійснюється;

- менше 0,9 – надається базова дотація відповідному бюджету в обсязі 80 відсотків суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 0,9;

- більше 1,1 – передається реверсна дотація з відповідного бюджету в обсязі 50 відсотків суми, що перевищує значення такого індексу 1,1» [1].

Проведення відповідних податкових та адміністративних реформ сприятиме зміцненню місцевих бюджетів, закріпленню стабільних джерел надходжень та наданню відповідної самостійності у формуванні, розподілі та використанні фінансів органами місцевого самоврядування.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати нашого дослідження, ми дійшли висновку, що проведенні відповідні реформи в системі місцевого оподаткування за останні роки були досить ефективними, але на сучасному етапі залишаються певні аспекти, які потребують подальшого вирішення. Насамперед це своєчасне проведення грошової оцінки земель, яке сприятиме збільшенню надходжень від плати за землю, своєчасні надходження за ПДФО, запровадження нових місцевих податків та зборів із чітким механізмом їх адміністрування. Вважаємо, що запропонована інституційна модель місцевих органів влади об'єднаної територіальної громади може бути використана у процесі діяльності органів місцевого самоврядування, що сприятиме їх самостійності та відповідному розвитку регіону. Ці шляхи вдосконалення формування фінансів місцевих органів влади сприятимуть зміцненню місцевих бюджетів за рахунок проведення відповідних реформ та підвищенню рівня життя населення конкретної адміністративно-територіальної одиниці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page13>
2. Виконання доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ-zarik?category=bjudzhet>
3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02. 2015р. № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19/page2>
4. Кириленко О.П. Місцеві фінанси / О.П. Кириленко: підруч. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
5. Лисяк Л.В. Напрями підвищення ефективного використання коштів місцевих бюджетів України / Л.В. Лисяк, К.М. Роменська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2014. – № 156. – С. 100-104.
6. Місцеві бюджети [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg>

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir>
8. Особливості формування та виконання місцевих бюджетів в умовах зміни податкового та бюджетного законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iepd.kiev.ua/?p=4102>
9. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk>

УДК 336.76.066

Хеджування валютного ризику

Кудрицька Ж.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Гнилицька А.Ю.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті проаналізовано сутність поняття ризику від валютних операцій. Розглянуто метод мінімізації ризиків від цих операцій – метод хеджування. Визначено переваги та недоліки фінансових інструментів цього методу. Розглянуто варіанти хеджування, а також їх види. Проаналізовано найбільш використовувані види хеджування за останні роки. Здійснено аналіз досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: валютний курс, ризик, прогнозування, метод хеджування, учасники економічної діяльності.

Кудрицкая Ж.В., Гнилицкая А.Ю. ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО РИСКА

В статье проанализирована суть понятия рисков от валютных операций. Рассмотрен метод минимизации рисков от этих операций – метод хеджирования. Определены преимущества и недостатки финансовых инструментов этого метода. Рассмотрены варианты хеджирования, а также их виды. Проанализированы наиболее используемые виды хеджирования за последние годы. Сделан анализ исследований в этом направлении.

Ключевые слова: валютный курс, риск, прогнозирование, метод хеджирования, участники экономической деятельности.

Kudrytska Zh.V., Hnilitskaya A.U. HEDGE CURRENCY EXCHANGE RATE

The article analyzes the risks of foreign exchange transactions, the method of minimizing the risks from these operations – the method of hedging defined advantages and disadvantages of this method of financial instruments. The hedging options, as well as their types, are considered. The most used types of hedging in recent years have been analyzed. The analysis of works in this direction is made, and researchers working on this topic are researched.

Keywords: exchange rate, risk, prediction, method of hedging, economic operators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв'язку зі значними коливаннями курсу гривні щодо основних іноземних валют у період фінансової кризи особливої актуальності набувають проблеми управління валютними ризиками вітчизняних підприємств, чия господарська діяльність тісно пов'язана з укладанням експортних та імпортних контрактів. Донедавна в Україні управління ризиками застосовувалося на рівні окремих підрозділів підприємств, основне завдання яких полягало у скороченні витрат, викликаних коливаннями валютних курсів.

Сьогодні підприємства здійснюють як короткострокове, так і довгострокове управління валютними ризиками, застосовуючи фінансові та нефінансові стратегії хеджування. При цьому головним завданням вважається, з одного боку, зниження рівня ризиків від несприятливих змін обмінних курсів, а з іншого – отримання вигоди від сприятливої кон'юнктури на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем виникнення і міні-

мізації ризиків від валютно-обмінних операцій та аналізу валютного курсу загалом присвятили свої дослідження такі вчені-економісти, як С.І. Пуплік [1], С.В. Перепелиця [2], Н.Е. Соколинська [3], О.С. Чесноков [4], І.В. Шапошникова [5] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування доцільності застосування оптимального методу мінімізації ризику, а саме методу хеджування валютних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормальний хід економічного розвитку завжди супроводжується ризиковими ситуаціями, які дають змогу кожному суб'єкту зайняти визначені позиції в зоні господарювання.

Метою управління ризиком є отримання максимального прибутку за оптимального, прийняттого для підприємця співвідношення прибутку і ризику.

Організації всіх типів схильні до ризику втрат унаслідок коливань обмінних курсів валют і процентних ставок. Несприятливі

зміни курсів і ставок можуть становити серйозну загрозу прибутковості організацій.

Аналогічно управління портфелями цінних паперів пов'язане з ризиком втрат у зв'язку з тим, що ринки акцій та облігацій дуже нестійкі.

З усієї сукупності ризиків у системі фінансового менеджменту розглядаються фінансові ризики.

До фінансових ризиків належать:

- валютний ризик;
- кредитний ризик;
- інвестиційний ризик.

Спеціаліст із ризику повинен приймати рішення про вибір найбільш прийнятних механізмів нейтралізації ризиків.

Ризик – це фінансова категорія. Зниження величини ризику здійснюється через різні фінансові методи, такі як диверсифікація, лімітування, страхування, хеджування.

Хеджування означає дію щодо зменшення або компенсації ризику. Хеджування – це операція, яка доповнює звичайну комерційну діяльність промислових і торгових фірм, сутність якої полягає у страхуванні проти різких змін ринкових цін.

Хеджування – це процес зменшення ризику можливих втрат. Таким чином, основна мета дослідження – це аналіз валютних ризиків, а також методів їх хеджування.

Хеджування валют – це насамперед маніпуляція з інвестиційними інструментами, які спрямовані на зниження фінансових ризиків, що можуть виникнути через несприятливі фактори на валютному ринку. Будь-яка компанія, прибуток якої залежить від коливання валютних курсів, зацікавлена в тому, щоб мати інструменти грамотного і точного прогнозування змін.

Саме тому останніми роками все більш популярним стає хеджування валютних ризиків [1]. У статті проведено аналіз фінансових інструментів українського фінансового ринку, в тому числі і валютного, прогноз і сучасний стан якого представлений у роботі [2, с. 360], а регулювання ринку, в тому числі за курсами валют, описано в [3, с. 36, 41].

Будь-які грошові потоки в іноземних валютах мають валютні ризики. Якщо фінансовий облік у компанії здійснюється в єдиних грошових знаках, то в разі переоцінки активів в іноземній валюті можливі збитки або прибуток.

Для фізичних товарів розмір базису залежить від витрат на зберігання, страхування товару і ставки банківського відсотка. Для фінансових інструментів більший вплив мають операції арбітражу.

За технікою здійснення операцій розрізняють два види хеджування:

– **короткий хедж** – починається продажем ф'ючерсного контракту і завершується його купівлею (тобто зворотною угодою);

– **довгий хедж** – починається купівлею і закінчується продажем ф'ючерсного контракту.

Короткий хедж використовують власники або виробники товару для захисту ціни майбутнього продажу товару на наявному ринку. Довгий хедж використовується торговцями, переробниками або споживачами товарів для захисту від підвищення ціни товару, який вони збираються придбати.

Угоди на валютному ринку укладаються за принципами маржинальної торгівлі, яка має свої безперечні переваги: угоди можуть відбуватися на суми, які в кілька разів перевищують початковий капітал; угоди здійснюються без поставки реальних грошей, що прискорює і спрощує здійснення операцій; хеджування не знижує обороти компанії за рахунок відволікання значних грошових сум; на Форексі і ф'ючерсних біржах можна продавати ту валюту, отримання якої заплановано в майбутньому.

Основна відмінність хеджування валют від інших операцій на валютних ринках полягає в цілях. Завдання цього інструменту полягає не в отриманні прибутку, а у зниженні можливих ризиків. Саме тому хеджування передбачає витрати. З численного вибору методик оцінки була розглянута і процедура оцінки, описана в роботі [4].

Хеджування не може унеможливити всі ризики, пов'язані з несприятливими змінами на валютному ринку. Нехтування ретельним розробленням стратегії хеджування здатне збільшити витрати компанії.

Ефективна програма хеджування покликана не повністю усунути ризик, а досягти оптимального співвідношення між перевагами цього інструменту і витратами на його впровадження. Приймаючи рішення про використання хеджування, необхідно оцінити розмір можливих втрат у разі відмови від хеджу. Якщо витрати на використання інструменту прийнятні, а вигоди від впровадження істотні, то використання хеджування вважають доцільним, в іншому разі – нераціональним. Ефективність хеджування оцінюється для кожної конкретної позиції.

Переваги хеджування валют полягають у тому, що цей метод мінімізує цінові ризики і невизначеність; підвищує ефективність фінансового менеджменту; поліпшує керо-

ваність бізнесом і робить прибуток більш стабільним; вивільняє ресурси компанії; не утруднює господарську діяльність; дає змогу залучати позиковий капітал [1].

Хеджування валютних ризиків полягає у купівлі (продажу) валютних контрактів на термін одночасно з продажо-купівельною валютою, які є в наявності, з тим же терміном поставки та проведення операції в зворотному напрямі з настанням термінів фактичної поставки валюти [5]. У подібних дослідженнях використовуються різні технології оцінки, деякі з них описані в роботі [4, с. 191]. Але оскільки більшість компаній в Україні не відповідають міжнародним стандартам фінансової відповідальності за валютними ризиками, оціночні методики з їх зниження на валютному ринку наведені в роботах [6, с. 244] і [5, с. 48].

Сьогодні статистика розвинених західних країн свідчить, що деривативи для хеджування ризиків використовують 54,3% усіх фірм (валютні деривативи – 45,9%, деривативи на процентні ставки – 32%, товарні деривативи – 11,8%, інші види деривативів – понад 10%. Аналіз сформованої практики показує, що залежно від типу фінансового ризику зарубіжні фірми використовують різні види деривативів.

Для хеджування валютного ризику 28,1% виробничих фірм застосовують валютні форвардні контракти, а 10,8% – свопи. Для хеджування процентних ставок 1,8% фірм використовують валютні форвардні контракти, 28,6% – свопи. Для хеджування цінового товарного ризику (на відміну від хеджування валютного та процентного ризиків) використовують ф'ючерси (3,1% фірм) [5, с. 70].

На сучасному міжнародному ринку існує кілька модифікацій форвардних валютних контрактів, які дають змогу уникнути незручностей, зумовлених обов'язковістю виконання форвардних контрактів. До таких угод належать:

– форвардний опціон із відкритим терміном виконання – дає право обирати дату виконання угоди в межах заздалегідь визначеного періоду часу. Такий тип форвардного контракту використовується тоді, коли немає впевненості щодо точних термінів проведення балансової операції, яка хеджується;

– форвардний контракт із валютним контокорентом – використовується за наявності значних та інтенсивних валютних потоків. Якщо власникові форвардного контракту на купівлю валюти кошти знадобляться пізніше, ніж передбачалося, то валюта, придбана за форвардним контрактом, розміщується на контокорентному

рахунку в банку. Якщо потреба у валюті виникає до настання терміну виконання форвардної угоди, то власник контракту може скористатися овердрафтом (банківським кредитом), який погашається після надходження валюти за форвардною угодою;

– непрямий форвардний валютний контракт – використовується у разі, коли форвардні курси для певної валюти на ринку не розраховуються. Водночас курс цієї валюти тісно корелює з курсом іншої валюти, для якої форвардні котирування здійснюються постійно. У цьому разі укладається форвардна угода за тією валютою, для якої існують постійні форвардні курси, а потім на дату валютування здійснюються розрахунки у першій валюті;

– форвардний контракт з опціоном анулювання – тісно пов'язаний з опціонами, хоча за економічним змістом це – форвардний контракт, який дає одній зі сторін право відмовитись від виконання зобов'язань. Після закінчення дії контракту за відмову від виконання зобов'язань один контрагент сплачує іншому комісійні, розмір яких дорівнює опціонній премії. За таким форвардом контрактний валютний курс може бути менш сприятливим, ніж за звичайним форвардним контрактом.

Найактивнішими учасниками форвардного ринку є банки, які використовують форвардні контракти для хеджування власного ризику зміни цін на фінансові інструменти, а також пропонують їх своїм клієнтам. Маючи ширші фінансові можливості щодо залучення та розміщення коштів порівняно з іншими учасниками ринку, банки можуть уникнути реальних втрат за форвардними угодами навіть тоді, коли ринкові ціни складаються не на їхню користь. Уклавши два форвардні контракти за протилежними операціями (один – із купівлі, інший – із продажу) одного й того самого виду активів в однаковій кількості, банк має змогу втрати за однією операцією компенсувати доходами за протилежною. Іноді банк відіграє роль посередника, який відшукує сторони з протилежними інтересами і допомагає оформити угоду. Нерозвиненість організованої торгівлі форвардними контрактами, а отже, низька конкуренція на цьому ринку, дає змогу банкам диктувати свої умови під час укладання форвардної угоди з клієнтом.

Форвардні контракти мають певні переваги перед іншими фінансовими інструментами.

По-перше, індивідуальний характер укладання контракту дає змогу досить точно хеджувати ризик визначенням суми угоди і термінів, які відповідають потребам сторін.

По-друге, за форвардними угодами не стягується додаткова платня (комісійні). Для банків перевагою форвардних угод є те, що завдяки їх позабіржовому характеру вони мають змогу диктувати умови угоди (зокрема, щодо встановлення ціни базового інструмента).

З погляду бухгалтерського обліку форвардні контракти мають суттєву перевагу над іншими похідними інструментами, зокрема такими, як ф'ючерсні контракти, оскільки не потребують щоденної переоцінки за поточним курсом або ставками. Здійснення бухгалтерських проведень форвардного контракту за рахунками відбувається тільки двічі – на дату укладання угоди і на дату платежу. Процес щоденної переоцінки фінансових інструментів підвищує мінливість прибутку, що загалом небажано, а форвардні контракти дають змогу цього уникнути.

Головний недолік форвардних угод полягає у неможливості маневрування. Умова обов'язкового виконання не дає змоги достроково розірвати угоду або змінити її умови, а відсутність вторинного форвардного ринку не дає змоги перепродати контракт. Як наслідок, форвардні контракти мають низьку ліквідність, а ризик невиконання зобов'язань за

ними досить високий. Останнім часом учасники форвардних операцій шукають вихід із такого становища. Наприклад, умовами контракту може передбачатися дострокове його розірвання за згодою обох сторін або з ініціативи однієї сторони з виплатою грошової компенсації.

Висновки з цього дослідження. За результатами дослідження можемо дійти висновку, що у світовій практиці застосування різних фінансових інструментів хеджування вже давно стало невід'ємною частиною господарської діяльності найбільших компаній. Виявлено, що в методах зниження валютних ризиків краще використовувати як фінансовий інструментарій похідні цінні папери.

Хеджування ризику зміни валютного курсу дає додаткові переваги:

- дає змогу не витягувати з обороту компанії значні кошти;
- дає можливість «заморозити» рівень валютного курсу, що за несприятливої кон'юнктури ринку допоможе зберегти свої кошти.

З огляду на виявлені переваги і недоліки доцільно застосовувати для мінімізації ризику зміни валютного курсу стратегію хеджування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пупликов С.И. Валютные операции: теория и практика валютных операций в трансформационной экономике / С.И. Пупликов. – Мн.: Тонпик, 2015. – 316 с.
2. Перепелица С.В. Основные подходы к управлению рисками / В. Перепелица // Банковский весник.- 2015. – № 7. – С. 31-36.
3. Соколинская Н.Э. Валютные риски и методы их регулирования / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги.- 2016г. – № 9. – С. 32-41.
4. Чеснокова А.С. Инвестиционная стратегия, опционы и фьючерсы / А.С. Чеснокова. – М.: 2015. – 397 с.
5. Шапошникова И.В. Валютные риски и как с ними бороться / И. Шапошникова // Советы инвестора – практика.- 2016 г. – № 16. – С. 11-15.
6. Щеголева Н.Г. Валютные риски коммерческого банка: экономическое содержание и стратегии регулирования. 2014. – С. 264-271.

УДК 336.14:352.071

Особливості формування бюджету територіальної громади

Нездойминога О.Є.

кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія

У статті окреслено роль фінансового забезпечення територіальних громад, визначено сутність бюджету територіальної громади відповідно до норм чинного законодавства. Встановлено джерела доходів місцевих бюджетів та доходів, що формують бюджет територіальної громади. Визначено специфіку управління фінансами об'єднаних територіальних громад. Узагальнено особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: бюджет, місцеві бюджети, територіальна громада, об'єднання територіальних громад, поточний бюджет, бюджет розвитку.

Нездойминога Е.Е. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОБЩИНЫ

В статье обозначена роль финансового обеспечения территориальных общин, определена сущность бюджета территориальной общины в соответствии с нормами действующего законодательства. Установлены источники доходов местных бюджетов и доходов, формирующих бюджет территориальной общины. Определена специфика управления финансами объединенных территориальных общин. Обобщены особенности формирования бюджетов объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: бюджет, местные бюджеты, территориальная община, объединения территориальных общин, текущий бюджет, бюджет развития.

Nezdoimynoga E.E. PECULIARITIES OF FORMATION OF THE BUDGET OF THE TERRITORIAL COMMUNITY

The article describes the role of financial providing of territorial communities, the essence of the budget of the territorial community in accordance with the norms of the current legislation. It is established the sources of income of local budgets and incomes, which form the budget of the territorial community. The specifics of financial management of the united territorial communities are determined. The features of forming budgets of the combined territorial communities are generalized.

Keywords: budget, local budgets, territorial community, associations of territorial communities, current budget, development budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінанси відіграють надзвичайно важливу роль у суспільстві. Саме вони є складовою частиною економічних відносин і водночас головним інструментом реалізації основних напрямів державної, регіональної та місцевої політики соціально-економічного розвитку. В умовах сучасного періоду органам місцевого самоврядування новостворених об'єднаних громад як ніколи важливо знати і розуміти природу місцевих фінансів, розбиратися в механізмі їх функціонування, уміти аналізувати ті процеси і явища, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових фондів, бачити ті форми, методи і засоби, за допомогою яких можна найбільш повно використовувати місцеві фінанси як один із інструментів ефективного впливу на всі процеси соціально-економічного розвитку своєї громади. Саме через місцеві фінанси формуються певні відносини органів самовря-

дування практично з усіма підприємствами, установами, що розміщені на їхній території, і населенням цієї території [3].

Нові об'єднання територіальних громад, що почали формуватися в Україні з 2015 року в межах Концепції реформування місцевого самоврядування, вже зіткнулися із проблемами формування бюджету та ефективного розподілу його коштів для виконання основних завдань територіальної громади із забезпечення благоустрою визначеної території, що й зумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми формування бюджету територіальних громад досліджуються широким колом науковців та практиків, таких як О.В. Артюх, П.Й. Атамас, В.С. Лень, В.Ф. Максимова, В.Я. Плаксієнко, Н.М. Ткаченко та інші. При цьому варто відзначити, що бюджет кожен автор розглядає як основну категорію, що впливає на ефективність функціонування

того чи іншого органу самоврядування. Водночас децентралізація досить різко вплинула на рівень організації новостворених територіальних громад. На нашу думку, потребує особливої уваги процес організації формування бюджету з урахуванням сучасних нормативно-правових основ формування територіальних громад.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування наукових підходів до визначення особливостей формування бюджету територіальної громади в умовах реформування міжбюджетних відносин на шляху України до євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів органами державної влади та органами місцевого самоврядування [1]. З іншого боку, у цій ж статті читаємо, що бюджети місцевого самоврядування – це бюджети територіальних громад та їх об'єднань.

Бюджет територіальної громади (бюджет місцевого самоврядування) у зведений бюджет району не входить, у зведений бюджет міста з районним поділом також не входить та існує сам по собі. Загалом же бюджет територіальної громади є формою організації руху коштів і найважливішим засобом розподілу і перерозподілу грошових коштів між виробничою і невиробничою сферами.

Більше того, згідно зі ст. 7, ч. 1, п. 3 Бюджетного кодексу України місцеві бюджети є самостійними.

Місцеві бюджети є системоутворюючим складником фінансової системи держави. Саме через місцеві бюджети держава активно проводить соціальну політику. На основі коштів місцевих органів, сконцентрованих у місцевих бюджетах, здійснюється фінансування до 70% видатків соціальної сфери [4, с. 12]. Місцевий бюджет, а отже, і бюджет територіальної громади виконує низку функцій. По-перше, він забезпечує формування грошових фондів, що необхідні для здійснення діяльності місцевим органам влади. По-друге, через бюджет територіальної громади здійснюється розподіл цих фондів між галузями господарства і їх використання. Третьою функцією бюджету територіальної громади можна назвати контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств, організацій, установ, підвідомчих цим органам влади.

Сьогодні територіальні громади після свого створення як юридичної особи формують

бюджет місцевого самоврядування і розпоряджаються цими коштами самостійно або через створений ними орган місцевого самоврядування. Громади приймають рішення, чи потрібно їм об'єднувати частину своїх коштів на рівні району чи області, чи ні. Також реформування органів місцевого самоврядування дає реальні можливості для розвитку громади, а також певні переваги громадянам розвивати бізнес на своїй території, не підпадаючи під дію громіздкого та неефективного Податкового кодексу, оскільки частина податків залишається у розпорядженні територіальної громади.

До основних джерел доходів місцевих бюджетів належать податкові надходження (загальнодержавні податки, які згідно із законодавством закріплені за місцевими бюджетами, місцеві податки та збори, а також відрахування від загальнодержавних податків), кошти, отримані від власних засобів муніципального утворення, які створюються за рахунок діяльності підприємств та організацій, що перебувають у власності територіальних громад, та оплата за послуги, які надають органи місцевого самоврядування, а також місцеві позики. Співвідношення цих основних джерел у структурі місцевих фінансів визначає ступінь самостійності місцевих бюджетів [7].

Доходи місцевого бюджету складаються із доходів, необхідних для виконання власних повноважень, і доходів, необхідних для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади. Місцевий бюджет поділяється на поточний бюджет і бюджет розвитку.

Доходи поточного бюджету формуються на основі податків (податки на прибутки підприємств і організацій, податок на добавлену вартість, акцизний збір, державне мито, прибутковий податок із громадян, плата за землю та ін.). Питома вага податків на прибуток і податку на додану вартість у структурі доходів бюджету становить 60-65%. Податки з громадян становлять 5-7% у загальних доходах. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок частини податкових надходжень, а також коштів, залучених від розміщення місцевих позик, інвестиційних субсидій з інших бюджетів.

Кошти поточного бюджету спрямовуються на фінансування установ і закладів виробничої та соціальної інфраструктури, що утримуються за рахунок бюджетних асигнувань, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення.

Бюджет розвитку місцевих бюджетів є надзвичайно важливим елементом у складі міс-

цевого бюджету, оскільки програми капіталовкладень є, по-перше, фундаментом економічного розвитку території, а по-друге, основою подальшого покращення життєвого рівня населення. Вплив бюджету розвитку на забезпечення соціально-економічного розвитку території показано на рис. 1.

Кошти бюджету розвитку спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також на фінансування субвенцій та інших видатків, пов'язаних із розширеним відтворенням [8].

Під час складання (формування) доходів місцевого бюджету визначають суму доходів, які враховуються та не враховуються у визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів – коштів, які безоплатно і беззворотно передаються з одного бюджету до іншого.

Сьогодні вкрай важливими є питання децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація – одна

з найважливіших умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

Але сьогодні в українському селі існує велика проблема з формуванням бюджету розвитку як такого. У сільських громадах із чисельністю населення до 500 осіб бюджет розвитку не формується взагалі; з населенням 500-1000 осіб бюджет розвитку мають 11% таких сільських громад. У селах із населенням понад 5000 осіб мова йде про 66%. А це вже свідчення того, що там є бюджети саморозвитку. Крім того, у громаді з чисельністю населення 500-1000 осіб бюджет розвитку становить приблизно 2,5% від загального обсягу бюджету територіального утворення, а у громаді понад 5000 осіб – 27%. Як бачимо, для самого лише формування бюджету розвитку необхідним є проведення адміністративно-територіальної реформи, яка забезпечить укрупнення територіальних громад і, відповідно, місцевих бюджетів.

У контексті змін до Бюджетного кодексу України збільшено перелік джерел, які зарахо-



Рис. 1. Вплив бюджету розвитку місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток території

Таблиця 1

Розподіл податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів [6, с. 53]

Території сплати (перерахування) податку	Відсотки розподілу	Бюджети, куди зараховується податок
Області	15%	Доходи загального фонду обласних бюджетів
Міста обласного призначення	60%	Доходи загального фонду бюджетів міст обласного призначення
Райони		Доходи загального фонду районних бюджетів
Об'єднані територіальні громади		Доходи загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад

вуються до бюджету розвитку. Крім існуючих джерел – коштів від відчуження майна, надходження дивідендів, коштів від повернення позик, запозичень тощо, до бюджету розвитку зараховуватимуться ще й:

- єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва;
- плата за надання місцевих гарантій;
- частина коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського значення [5].

В ідеалі 90-95% усіх місцевих проблем мають вирішуватися на рівні територіальної громади, однак сьогодні нічого не може бути реалізовано вчасно та якісно з однієї причини: у нашій державі більша частина ресурсів акумулюється в державному бюджеті, що свідчить про високу залежність ресурсів місцевої влади від державних коштів і про їх низьку автономію.

Ст. 64 Бюджетного кодексу України визначено перелік доходів, що формують бюджети територіальних громад. Однією з головних статей надходжень до бюджетів ТГ стане 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) (табл. 1).

Водночас одним із видів доходів бюджетів територіальних громад є міжбюджетні трансферти, що можуть отримуватися у вигляді базових дотацій, освітніх субвенцій, медичної субвенції, реверсної дотації державному бюджету.

Територіальні громади, які об'єднуються до 15 жовтня року, що передуює плановому, матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом починаючи з планового бюджетного періоду та матимуть право на реалізацію делегованих державою повноважень. Отже, у територіальних громад з'являється стимул до об'єднання, щоб отримати більше повноважень та фінансових ресурсів.

У складі державного бюджету передбачено утворення фонду регіонального розвитку, кошти якого спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів. У органів місцевого самоврядування з'явилася можливість на конкурсних засадах отримати фінансування інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку. Також кошти з цього фонду можуть отримати громади, що добровільно об'єднуються для поліпшення інфраструктури на їх території, що ще раз слугує стимулом до добровільного об'єднання [6, с. 161].

Загалом же варто відзначити, що метою реформи місцевого самоврядування та об'єднання територіальних громад є забезпечення дієвої спроможності місцевого самоврядування самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення в інтересах жителів громади.

Специфіка управління фінансами об'єднаних територіальних громад зумовлена низкою важливих чинників. По-перше, фінанси об'єднаної територіальної громади охоплюють територію декількох населених пунктів. Залучення до процесу управління представників усіх населених пунктів приводить до посилення контролю за повноцінним наповненням бюджету та активізує змагальність окремих адміністративних одиниць у повноцінному наповненні бюджету об'єднаної територіальної громади.

По-друге, в Україні відсутній досвід управління фінансами об'єднаної територіальної громади. Дія чинника обмежує підтримання високого темпу реформування місцевих фінансів та спричиняє труднощі у вирішенні поточних проблем управління фінансами об'єднаних територіальних громад. З іншого боку, з'являється можливість переривання спадкових недоліків у цій сфері, в тому числі створюється сприятливе середовище для викорінення корупції у сфері місцевих фінансів.

По-третє, запроваджуються прямі міжбюджетні відносини між бюджетом об'єднаної територіальної громади та державним бюджетом. Це гарантує об'єднаній територіальній громаді обсяг міжбюджетних трансфертів, розрахований для усіх бюджетів місцевого самоврядування за допомогою універсальної формули. Проте обсяг таких міжбюджетних трансфертів має бути достатнім для фінансування насамперед соціальної сфери об'єднаної територіальної громади, оскільки значно ускладнюються можливості отримання фінансової підтримки об'єднаної територіальної громади для таких цілей бюджету з інших видів бюджетів.

По-четверте, відбувається концентрація значних фінансових ресурсів у бюджеті об'єднаної територіальної громади. Таким чином, з'являється потужний ресурс, спроможний здійснювати помітний вплив на соціально-економічний розвиток об'єднаної територіальної громади. При цьому зростає значення якісного планування розвитку об'єднаної громади та спрямування ресурсів на вірно визначені в ньому пріоритети. Зростання обсягу фінансових ресурсів, якими роз-

поряджаються органи управління об'єднаної територіальної громади, приводить до підвищення ризиків несправедливого їх розподілу або неефективного використання.

По-п'яте, чинне законодавство, яке регламентує функціонування об'єднаних територіальних громад, передбачає, що якість та доступність публічних послуг, що надаються в об'єднаній територіальній громаді, не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання. Реалізація вказаної норми передбачає врахування потреб на належне забезпечення публічних послуг під час планування і здійснення видатків бюджету об'єднаної територіальної громади.

Таким чином, об'єднання територіальних громад має низку позитивних наслідків для управління місцевими фінансами:

- зростає спроможність місцевого самоврядування в управлінні фінансовими ресурсами через збільшення можливостей залучати висококваліфікованих фахівців до управлінських структур (кількість яких значно зменшиться);

- зменшується чисельність адміністративного персоналу місцевих рад і обсяг видатків на його утримання;

- підвищується конкуренція населених пунктів у межах об'єднаної територіальної громади, що стимулює детінізацію економіки, зменшення корупції у сфері формування та використання бюджетних коштів, розподілі земельних ресурсів, управлінні комунальним майном тощо;

- управлінські рішення щодо надання більшої кількості суспільних послуг ухвалює об'єднана територіальна громада, а не районна рада, що сприяє повнішому забезпеченню пріоритетів населення [6, с. 17-18].

Водночас політика децентралізації у сфері формування бюджетів територіальних громад має на меті забезпечення прозорості всього бюджетного процесу, що передбачає декілька основних напрямів (рис. 2).

Водночас необхідно відзначити особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад.

По-перше, бюджети ОТГ мають міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Тобто законом про державний бюджет на плановий рік цим бюджетом затверджуються обсяги міжбюджетних трансфертів. Це – базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, інші субвенції та дотації, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів (статті 97, 99, 100, 102, 103-2, 103-4 і 108 Кодексу).

У 2016 році бюджетам ОТГ перераховано з державного бюджету 3,5 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів, на 2017 рік передбачено 9,6 млрд. гривень.

Варто зауважити, що бюджети громад, які не об'єдналися, не отримують міжбюджетні трансферти з державного бюджету.

По-друге, до бюджетів ОТГ, крім доходів, що отримували бюджети до їх об'єднання, зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб. Раніше цей податок зараховувався до районного бюджету.

Перелік доходних джерел бюджетів ОТГ визначено статтями 64 (загальний фонд), 69-1 (спеціальний фонд) та 71 (бюджет розвитку) Кодексу.

За даними звітності, доходи бюджетів, що об'єдналися, зросли за 11 місяців 2016 року проти відповідного періоду 2015 року у понад три рази – з 0,9 млрд. грн. до 2,9 млрд. гривень.

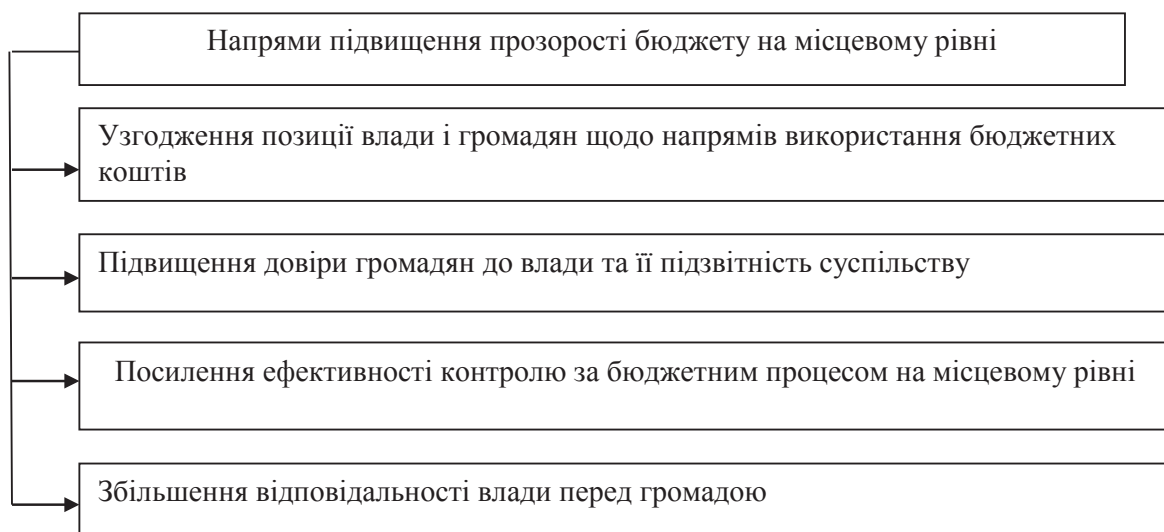


Рис. 2. Напрями підвищення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні

По-третє, з а рахунок бюджетів ОТГ, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуватимуться видатки, які делегуються державою їм на виконання, такі як видатки на утримання закладів бюджетної сфери – освіти, культури, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, соціального захисту та соціального забезпечення (перелік видатків визначено ст. 71, 89 і 91 Кодексу).

Крім зазначених особливостей формування бюджетів ОТГ, є низка особливостей у застосуванні положень окремих статей Кодексу на перший плановий бюджетний період після об'єднання. Такі особливості визначено п. 38 Прикінцевих та перехідних положень Кодексу.

Вони стосуються ОТГ, у яких перші місцеві вибори відбулися у грудні 2016 року і місцеві ради яких не затвердили бюджет на 2017 рік. Зокрема:

1. Якщо до початку нового бюджетного періоду не прийнято рішення про бюджет, із бюджету можуть здійснюватися витрати на цілі, визначені у проекті рішення про бюджет на плановий бюджетний період, схваленому виконавчим органом місцевої ради та поданому на розгляд місцевої ради.

Норма для інших місцевих бюджетів – можуть здійснюватися витрати лише на цілі, визначені у рішенні про місцевий бюджет на попередній бюджетний період та одночасно передбачені у проекті рішення про місцевий бюджет на наступний бюджетний період (ч. 1 статті 79 Кодексу).

При цьому щомісячні бюджетні асигнування бюджету сумарно не можуть перевищувати 1/12 обсягу бюджетних призначень, передбачених проектом рішення про бюджет на плановий бюджетний період з урахуванням міжбюджетних трансфертів, які визначені законом про Державний бюджет України на плановий бюджетний період (у разі несвоєчасного набрання чинності таким законом – проектом закону про бюджет, схваленим КМУ та поданим до ВРУ).

Норма для інших місцевих бюджетів – не можуть перевищувати 1/12 обсягу, встановленого рішенням про місцевий бюджет на попередній бюджетний період.

2. До набрання чинності законом про бюджет перерахування трансфертів з державного бюджету (базової дотації, освітньої та медичної субвенцій), а також реверсної дотації до державного бюджету здійснюється відповідно до обсягів, визначених у проекті закону про Державний бюджет України, схваленому КМУ та поданому до ВРУ.

Норма для інших місцевих бюджетів – перерахування здійснюється відповідно до обсягів, визначених у законі про бюджет на попередній бюджетний період (п. 5 ч. 2 статті 41 Кодексу).

3. У разі неприйняття закону про Державний бюджет України до 1 грудня року, що передуює плановому, під час затвердження бюджету враховуються обсяги міжбюджетних трансфертів (освітня, медична субвенція, базова та реверсна дотації), визначені у проекті закону про бюджет, схваленому Кабінетом Міністрів України та поданому до Верховної Ради України.

Норма для інших місцевих бюджетів – враховуються обсяги, визначені у законі про Державний бюджет України на попередній бюджетний період (абзац другий ч. 2 статті 77 Кодексу).

Оскільки бюджети ОТГ є складовою частиною місцевих бюджетів (пункти 2 та 34 ч. 1 ст. 2 Кодексу), інші норми Кодексу, що регулюють відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, є єдиними для усіх місцевих бюджетів, у тому числі поширюються і на бюджети ОТГ [2].

Висновки з цього дослідження. Можна дійти висновку, що реформування місцевих органів самоврядування дає нові можливості для перспективного ефективного розвитку сільських, селищних та міських територій у регіонах України. Сьогодні кількість об'єднаних територіальних громад постійно зростає, що є свідченням ефективного впровадження концепції децентралізації на шляху до євроінтеграції. Водночас позитивним аспектом є той факт, що рівень доходів бюджетів територіальних громад та об'єднаних територіальних громад тепер може реально збільшитися майже вдвічі. Це дає можливість проводити ефективну соціальну політику на місцях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Маркович Г. Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] / Г. Маркович. Режим доступу: http://galinfo.com.ua/articles/v_chomu_polyagayut_osoblyvosti_formuvannya_byudzhetiv_otg_249352.html
3. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль) / Н. Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.
4. Ніколенко В.Ю. Місцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навчальний посібник / В.Ю. Ніколенко, С.М. Свешніков, В.В. Юрченко, В.І. Крижановський. – К., 2016. – 41 с.
5. Пелехата О.В. Бюджет розвитку як інструмент сільської територіальної громади в реалізації бюджетної політики економічного зростання / О.В. Пелехата // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 6(104). – С. 355-361.
6. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін / Асоціація міст України. – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
7. Татарин Н.Б. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Н.Б. Татарин, В.В. Войтович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 11. – С. 159-162.
8. Фінанси: Курс для фінансистів: навчальний посібник. / За ред. В.І. Оспіщева. – К., 2008. – 567 с.

Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки

Рибіна Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

У статті висвітлено основні особливості інвестиційної сільськогосподарської діяльності. Вони зумовлюються специфікою аграрного виробництва. Запропоновано класифікацію особливостей інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств за факторами впливу на інвестиційний клімат, цілями, напрямками та особливостями інвестиційної діяльності. Виділено основні проблеми гальмування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, сільськогосподарські підприємства, особливості інвестування, інвестиційна політика, проблеми.

Рыбина Л.А. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В статье освещены основные особенности инвестиционной сельскохозяйственной деятельности. Они обусловлены спецификой аграрного производства. Предложена классификация особенностей инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий по факторам влияния на инвестиционный климат, целям, направлениям и особенностям инвестиционной деятельности. Выделены основные проблемы торможения инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, сельскохозяйственные предприятия, особенности инвестирования, инвестиционная политика, проблемы.

Rybina L.O. FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

The main features of investment agricultural activity are highlighted. They are determined by the specifics of agricultural production. The classification of the features of investment activity of agricultural enterprises on the factors of influence on the investment climate, the purposes, directions and features of investment activity is offered. The authors investigated problems of inhibition of investment activity of agricultural enterprises.

Keywords: investment activities, agricultural enterprises, investment features, investment policy, problems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку сільського господарства вітчизняні підприємства стикаються зі значною кількістю проблем фінансового характеру. Розвиток сільськогосподарського сектору економіки потребує підвищення ефективності виробництва, що неможливе без впровадження нових технологій на базі новітніх досягнень науково-технічного прогресу, залучення інвестицій та впровадження нових напрямів фінансування сільськогосподарських товаровиробників. Вирішення проблеми фінансування інновацій пов'язано з розробленням нових ефективних механізмів залучення коштів з різних інвестиційних джерел.

Інвестиційна діяльність, її інтенсивність та ефективність, а також організаційно-економічний механізм мають свою специфіку для різних регіонів та галузей, що вимагає поглибленого вивчення й дослідження відповідних аспектів. Зазначене є важливим для агропро-

мислового виробництва, оскільки воно спрямоване не лише на досягнення максимальної ефективності, але й на раціональне використання природних ресурсів, матеріально-технічних засобів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей сільського господарства як галузі виробництва займаються багато вчених. Серед них можна виділити М. Дем'яненка, П. Саблука, О. Левандівського, М. Ашінова, В. Белоусова, Л. Смолія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження особливостей саме інвестиційної діяльності в аграрній сфері є поодинокими та несистематизованими, що ускладнює подальші наукові розробки та їх впровадження в сільське господарство.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення та узагальнення особливостей інвестиційної діяльності у сільському господарстві, розгляд сучас-

них проблем низької інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою інвестиційного забезпечення нарощення виробничого сільськогосподарського потенціалу є визначення та застосування інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення поставленої мети. Зокрема, в нашому випадку важливим інструментом виступає ефективна інвестиційна політика.

Інвестиційна сільськогосподарська політика повинна бути спрямована на:

- стимулювання інвестиційної активності шляхом встановлення пільгового оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності, які інвестуються з внутрішніх джерел;

- розвиток іпотечних відносин, що є досить привабливим для більшості інвесторів, оскільки йдеться про надання під заставу об'єктів, стійких до інфляції;

- зацікавлення фінансово-кредитних установ у залученні їх ресурсів на виробничо-інвестиційні цілі;

- розвиток інвестиційно-інноваційної інфраструктури;

- створення сприятливої нормативно-правової бази для залучення іноземних інвестицій в сільськогосподарську галузь, що матиме велике значення у нарощуванні виробничого потенціалу; при цьому слід враховувати, що не пільги виступають основним критерієм для прийняття рішення щодо інвестування, але й стабільність українського законодавства.

Одним із напрямів інвестиційної політики є формування сприятливих умов для зарубіжного інвестора. Світова практика свідчить про те, що країни з обмеженими бюджетними ресурсами не можуть власними силами вийти з економічної кризи без залучення зарубіжних інвестицій. Збільшення притоку іноземних інвестицій може створити передумови розв'язання багатьох проблем розвитку України та прискорить реформування економіки сільськогосподарської галузі та країни загалом.

Використання таких інвестицій сприятиме формуванню національних інвестиційних ринків, макроекономічній стабілізації економіки і дасть змогу вирішити соціальні програми. Аналіз багатьох документів дає змогу зробити висновок, що правова та інституційна структура іноземних інвестицій виглядає на перший погляд задовільною. Проте зарубіжному інвестору досить важко розібратися у безлічі законодавчих актів та нормативних положень,

які часто суперечать один одному та зазнають постійних змін і доповнень.

Для залучення інвестицій реформи мають спрямовуватися на усунення недоліків стратегії структурного реформування, а не обмежуватися лише положеннями про іноземні інвестиції. В Україні рівень законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності ще не можна визнати оптимальним. Інвестор згоден працювати у складних економічних умовах (у більшості країн Західної Європи рівень оподаткування вищий, ніж в Україні), але при цьому мають діяти чіткі правила гри. Їхня зміна часто викликана факторами, які жодним чином не пов'язані з логікою економічних перетворень. Зарубіжні інвестори не вкладають гроші в бізнес, стан якого не можна спрогнозувати хоча б на три-п'ять років.

Суттєвими гальмами для інвесторів також є політична нестабільність, постійні спроби деяких політичних сил розбалансувати ситуацію, створити нездорову ситуацію навколо певних суспільних проблем. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій дає змогу виділити інструменти впливу на поведінку зарубіжних інвесторів, такі як політика власності, фіскальні інструменти (податки, субсидії), конвертованість іноземної валюти, контроль над цінами, умови для виконання, секторні обмеження і стимули, змішані інструменти і процедури дозволу.

Інвестування означає витрачання частини доходу на відтворення суспільного чи індивідуального капіталу, кінцевою метою якого є одержання нових, більш високих прибутків або соціального ефекту в майбутньому. Інвестиційні ресурси є всіма формами капіталу, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти реального і фінансового інвестування. Формування інвестиційних ресурсів є основною умовою здійснення інвестиційного процесу. Інвестування капіталу в реальні проекти та фінансові інструменти вимагає попереднього його формування у необхідному обсязі, без чого інвестиційний процес є неможливим.

Інвестиції поділяються на:

- вкладення коштів у засоби виробництва (реальні інвестиції);

- фінансові інвестиції (кошти підприємств та бюджетні кошти, які спрямовуються на відтворення капіталу, кредитні ресурси банків, цінні папери, заощадження населення, кошти зарубіжних інвесторів);

- інтелектуальні інвестиції (авторські права, ноу-хау, ліцензії, досвід, кваліфікація, знання тощо).

Наведена сукупність інвестиційних ресурсів і складає інвестиційний потенціал галузі, процес формування якого значною мірою пов'язаний з процесом первинного накопичення капіталу в рамках окремих підприємств. На жаль, зростання обсягів інвестиційних ресурсів не супроводжується розвитком інвестиційної діяльності безпосередньо на підприємствах. Причин тому багато, і вони відомі, але основною причиною такого стану, на нашу думку, є те, що на виробництві не створені умови для розвитку інвестиційної діяльності. Перш за все не підготовленими є фахівці і керівники, неповністю вирішені питання реформування галузі в економічно-соціальному аспекті, переважає витратна економіка. Внаслідок цього майже половина обсягу інвестицій здійснюється не у виробництво, а у сферу посередницької діяльності. І дійсно, в сучасних умовах торгувати сільськогосподарською продукцією набагато вигідніше, ніж виробляти її.

Розвиток інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств гальмують труднощі (економічні, податкові) здійснення підприємницької діяльності, які характеризуються загальною складною політико-економічною ситуацією в країні, необґрунтованими адміністративними бар'єрами, корупцією і надмірним регулюванням. Негнучкий ринок землі у поєднанні з низьким рівнем освіти і браком молодих, ділових, інноваційних фермерів стримують утворення ефективної структури господарської діяльності в сільському господарстві і призводять до невикористаного потенціалу збільшення продуктивності і диверсифікації у сільській місцевості.

Країна посідає 96 місце зі 189 в рейтингу «Ведення бізнесу» Світового банку за 2015 рік. Незважаючи на незначне підвищення в рейтингу завдяки реформам, що були зареєстровані у 8 сферах, Україна, як і раніше, відстає від усіх країн регіону. У світовому масштабі ділове середовище в Україні можна порівняти з Філіппінами, Домініканською Республікою, Шрі-Ланкою. Україна також посідає досить низькі місця в інших рейтингах ділового середовища, деякі з яких навіть показують наявність ознак спаду. Україна посідає 76 місце за Глобальним індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI) за результатами 2014-2015 років порівняно з 73 місцем, яке вона посідала двома роками раніше [1].

Сільські території – це місце не тільки виробництва, але й проживання і роботи зна-

чної частини населення України. Відповідно, велика увага повинна приділятися сталому розвитку сільськогосподарського сектору з урахуванням соціальних наслідків проведення реформ соціального та економічного характеру. Для збереження довгострокового виробничого сільськогосподарського потенціалу і залишення сільської місцевості привабливою для життя розвиток сільського господарства не повинен супроводжуватися шкодою для навколишнього середовища і природних ресурсів. Виснаження і дегенерацію природних (біологічних) ресурсів, які широко застосовуються у сільськогосподарському виробництві, унеможливають ефективне управління природними ресурсами, а також розвиток біоенергетики.

Саме тому виникає питання не про збільшення обсягу інвестицій, а про їх ефективне використання і досягнення економічного зростання. Сьогодні пріоритетними для сільськогосподарської галузі стають якісний склад, покращення структури та напрямів розподілу інвестиційних ресурсів, а саме спрямування їх в інноваційні технології [2].

Водночас для того, щоб бути привабливим для потенційних інвесторів, сільськогосподарське підприємство повинне характеризуватися наявністю внутрішніх і зовнішніх можливостей залучати та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку, а також забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування за мінімального інвестиційного ризику [3].

Узагальнюючи багаторічний досвід інвестування сільського господарства, досягнення вчених-економістів, які досліджували ці проблеми, а також власний досвід автора, пропонуємо класифікацію особливостей інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від ролі й місця аграрної галузі в системі агропромислового комплексу, а насамперед це стосується характеру економічних відносин між сільським господарством та іншими сферами АПК. Основними цілями інвестування є отримання прибутку, збереження капіталу або досягнення соціального ефекту.

Проте діяльність сільського господарства відрізняється значною залежністю від природно-кліматичних умов, невідповідністю робочого періоду та періоду виробництва, сезонністю, використанням біологічних організмів, що значною мірою обумовлює

інвестиційний клімат в галузі і висуває на передній план специфічні цілі інвестування, такі як відтворення родючості земель та забезпечення нормального функціонування біологічних організмів. Крім того, метою інвестування аграрного виробництва є забезпечення продовольчої безпеки держави, що, як свідчить досвід країн Європейського Союзу, може вступати в конфлікт з вимогами отримання прибутку.

Важливою особливістю інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є їх потреби в інвестуванні соціальної сфери та інфраструктури сільського господарства, адже сучасна аграрна економіка є не лише галуззю виробництва, але й спо-

собом життя сільського населення. Нерозривність побуту та виробництва обумовлює необхідність будівництва й розвитку шкіл, дитячих дошкільних закладів, закладів побутового обслуговування, торговельної мережі, автомобільних та залізничних шляхів сполучення, газо-, водо- та електропостачання тощо. Тому специфічною метою інвестиційної діяльності в сільському господарстві є соціальний захист та забезпечення сільського населення, що обумовлюється нерозривністю аграрного виробництва та способу життя сільського населення.

Особливості сучасного стану аграрної сфери зумовлені тим, що до початку реформ держава брала істотну участь у фінансуванні



Рис. 1. Класифікація особливостей інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств

капітальних вкладень в сільське господарство, а сьогодні вона практично усунулась від цього. Також не було створено відповідної регулюючої підтримки, зокрема не сформовано відповідний сприятливий інвестиційний клімат [4], хоча окремі елементи регулювання сьогодні активно використовуються (спеціальний режим оподаткування, цінове регулювання, спеціальна кредитна підтримка).

Особливостями інвестиційної діяльності є і наявність різноманітних форм господарювання на селі, а також таких специфічних суб'єктів господарювання, як присадибні господарства населення. Хоча більшість фахівців не відносить їх до складу АПК, вони виробляють суттєві обсяги продукції, що зумовлює необхідність їх урахування в аграрній інвестиційній політиці держави.

Все викладене обумовлює специфічні напрями інвестування сільського господарства, перш за все з метою збільшення обсягів виробництва та продуктивності, підвищення родючості земель, підтримки біологічного потенціалу рослин і тварин, фінансування

соціальної сфери та інфраструктури, фінансового оздоровлення підприємств тощо.

Висновки з цього дослідження. Сучасний стан сільськогосподарського виробництва та тенденції залучення інвестицій для його розвитку свідчать про необхідність перегляду інвестиційної політики у сільськогосподарській галузі. Її цілі повинні враховувати особливості сільськогосподарського виробництва і, відповідно, бути спрямованими на відтворення родючості земель, забезпечення нормального функціонування біологічних організмів, забезпечення продовольчої безпеки держави, а також на соціальний захист та забезпечення нормальних умов життя населення сільських місцевостей. Врахування факторів специфіки інвестиційної діяльності в сільському господарстві, на нашу думку, допоможе досягти ефективної роботи галузі, раціонального використання інвестиційних ресурсів, створення сприятливого інвестиційного клімату. Для реалізації інвестиційної політики повинні бути розроблені відповідні інструменти, що є подальшими напрямками дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>
2. Смолій Л. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / Л. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 65-67.
3. Боярко І. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90-99.
4. Політика щодо інвестування у сільське господарство: Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf

УДК 346.7:346.62

Місце та роль фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі України

Селіверстова Л.С.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Єрмакова О.М.

аспірант

Київського національного університету технологій та дизайну

Статтю присвячено обґрунтуванню ролі та місця фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі країни. Визначено, що фінанси суб'єктів господарювання є невід'ємною ланкою фінансової системи країни і формують основну частину її фінансових ресурсів. Розглянуто структуру фінансової системи України за рівнями економіки, а також визначено місце фінансів суб'єктів господарювання в цій системі.

Ключові слова: економіка країни, суб'єкти фінансів господарювання, підприємства, фінанси, фінансова система країни.

Seliverstova L.S., Ermakova O.M. МЕСТО И РОЛЬ ФИНАНСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена обоснованию роли и места финансов субъектов хозяйствования в финансовой системе страны. Определено, что финансы субъектов хозяйствования являются неотъемлемым звеном финансовой системы страны и формируют основную часть ее финансовых ресурсов. Рассмотрена структура финансовой системы Украины по уровням экономики, а также определено место финансов субъектов хозяйствования в этой системе.

Ключевые слова: экономика страны, субъекты финансов хозяйствования, предприятия, финансы, финансовая система страны.

Seliverstova L.S., Ermakova O.M. THE PLACE AND THE ROLE OF ECONOMIC SUBJECTS' FINANCES IN THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to the foundation of the role and place of finance of business subjects in the financial system of the country. It was determined that the business entities' finances are the integral part of the financial system of the country, and they form the heart of its financial resources. According to the levels of economy, the structure of the financial system of Ukraine is considered and the place of the business subjects' finances in this system is determined.

Keywords: economy of the country, subjects of financial management, enterprises, finances, financial system of the country.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінанси суб'єктів господарювання є невід'ємною ланкою фінансової системи країни і формують основну частину її фінансових ресурсів. Не може бути стабільної і здорової фінансової системи без суб'єктів господарювання, які ефективно функціонують. Зовнішні запозичення, зокрема транші МВФ, можуть запобігти дефолту і вирішити нагальні фінансові проблеми, однак забезпечити розвиток економіки здатні лише успішні суб'єкти господарювання, які у своєму різноманітті формують певну структуру економіки, заповнюють ринкові ніші, створюють робочі місця, наповнюють бюджет [1, с. 26]. З огляду на це визначення ролі та обґрунтування місця фінансів

суб'єктів господарювання у фінансовій системі України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, що стосуються визначення сутності та розвитку фінансів суб'єктів господарювання здійснюються багатьма вітчизняними вченими, зокрема такими, як Л.К. Воронова [2], О.Д. Василик [3], М.Д. Білик [4], С.І. Юрій, В.М. Федосов [5], І.Я. Чугунов [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах нестабільного економічного середовища, кризи неплатежів значна кількість вітчизняних суб'єктів господарювання знаходиться на межі банкрутства та пошуку шляхів для подальшого функціонування. Ефективна система управління

фінансами дасть змогу не тільки найкращим чином використовувати можливості власників та надані ними ресурси, але й залучати нових інвесторів, що є запорукою розвитку фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні місця фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі країни та визначенні їх ролі для економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінанси суб'єктів господарювання відіграють важливу роль у житті суспільства. З огляду на специфіку фінансової діяльності як різновиду господарської діяльності, що здійснюється відповідними суб'єктами на професійній основі, фінанси суб'єктів господарювання не можна ототожнювати лише з коштами, що є значно вужчим поняттям. Господарський кодекс України фінанси суб'єктів господарювання визначає як самостійну ланку національної фінансово-кредитної системи з індивідуальним кругообігом коштів, що забезпечує покриття витрат виробництва продукції (робіт, послуг) і одержання прибутку (ст. 333) [7].

Л.К. Воронова фінанси господарюючих суб'єктів розглядає як фонди підприємств, що займаються комерційною діяльністю, фонди фінансових посередників (банків, страхових організацій, недержавних пенсійних фондів тощо), а також фонди некомерційних організацій [2, с. 22].

В економічному аспекті фінанси суб'єктів господарювання є суспільними відносинами щодо обігу фінансових активів у сфері господарювання; в матеріальному аспекті – безпосередньо фінансовими активами (кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів) суб'єктів господарювання.

Вчені-економісти відзначають, що поняття «фінансова система» є розвитком більш загального поняття «фінанси» [8, с. 77]. Як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі протягом останніх десятиріч структура фінансової системи визначається авторами по-різному. Так, український вчений-економіст О.Д. Василик фінансову систему України розглядає у розрізі таких її складових: державні фінанси; фінанси підприємницьких структур (державної та недержавної форм власності; виробничої та невиробничої сфер); централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів; державний кредит; страхові та резервні фонди; фінансовий ринок; фінанси домогосподарств як засіб

створення та використання фондів фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян [3, с. 22].

Фінансова система України характеризується специфічними формами та методами фінансових відносин, які мають відповідне законодавче та організаційне забезпечення [4, с. 121]. Кожна сфера і кожна ланка фінансової системи України мають своє призначення і свої характерні ознаки. Державні фінанси та фінанси суб'єктів господарювання становлять основу фінансової системи України, тому що саме в цих ланках відбуваються створення, основний розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту.

На рис. 1 розглянуто структуру фінансової системи України за рівнями економіки, а також визначено місце фінансів суб'єктів господарювання в цій системі.

Рівень світового господарства включає міжнародні фінанси, що відображають економічні відносини держав щодо формування фондів фінансових ресурсів і складаються з:

- міжнародних розрахунків, які характеризують рух вартості між окремими країнами і базуються на валютному регулюванні;
- міжнародних організацій, які характеризуються формуванням і використанням фінансових ресурсів світового та регіонального рівня;
- міжнародних фінансових інститутів, які сьогодні виконують функції надання фінансової допомоги тим країнам чи зонам, що її потребують.

В основі забезпечення фінансовими ресурсами функціонування міжнародних фінансових відносин лежать національно-державні фінанси. Міжнародні фінанси відбивають економічні відносини, що виникають у результаті формування фінансових ресурсів та їх розміщення й використання на заходи, які відбуваються на світовому чи міждержавному рівні.

Національна фінансова система на макрорівні включає державні фінанси, обов'язкове державне страхування та фінансовий ринок.

Державні фінанси та фінанси суб'єктів господарювання становлять основу фінансової системи України, тому що саме в цих ланках відбуваються створення, основний розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту.

Державні фінанси можна визначити як сукупність фондів фінансових ресурсів загальнодержавного призначення. За своєю структурою це дуже складна та багатопланова ланка фінансової системи. Державні фінанси охоплюють державний та місцеві бюджети;

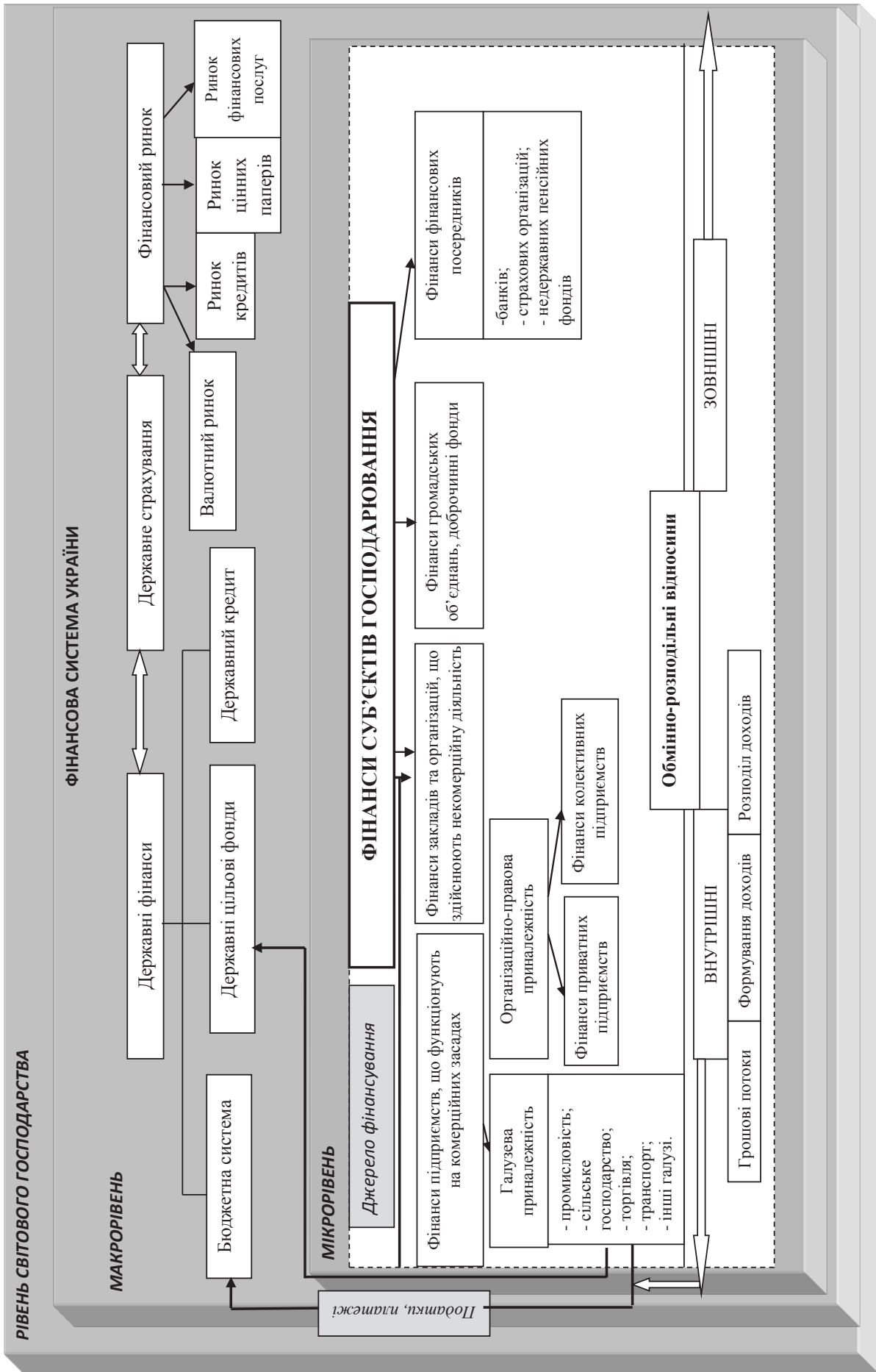


Рис. 1. Місце фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі України

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

централізовані та децентралізовані фонди цільового призначення; державний кредит; державне особисте й майнове страхування. Провідне місце в державних фінансах належить бюджетам різних рівнів, які об'єднуються у зведеному бюджеті держави [9, с. 88].

Державний бюджет – це основний фонд фінансових ресурсів і головна, визначальна ланка державних фінансів. Ця ланка фінансової системи призначена для фінансового забезпечення виконання функцій держави (управління, оборони, економічної, соціальної) [6, с. 61].

Фонди цільового призначення характеризують акумуляцію фінансових ресурсів для вирішення конкретних завдань і проблем. Їх характерними ознаками є фондовий характер і чітке визначення джерел формування і напрямів використання. Вони можуть носити стабільний характер, постійний і тимчасовий. Формування коштів фондів цільового призначення відбувається за двома варіантами:

1) мобілізація коштів державою за допомогою податків, платежів, відрахувань, внесків і зборів;

2) виділення коштів у формі інвестицій, дотацій, субсидій, кредитів, кошторисного фінансування, державних пенсій, державних допомог, відшкодування втрат тощо.

Державний кредит є досить специфічною ланкою державних фінансів. Він не має ні окремого фінансового фонду (кошти, що мобілізуються за його допомогою, проходять, як правило, через бюджет), ні уособленого органу управління. Водночас він характеризує особливу форму фінансових відносин держави, тому виділяється в окрему ланку.

Державний кредит за своєю економічною сутністю – це сукупність економічних відносин між державою в особі органів влади й управління, з одного боку, і фізичними та юридичними особами, з іншого боку, за яких держава є позичальником, кредитором і гарантом.

Основна класична форма державно-кредитних відносин така, коли держава виступає позичальником коштів. При цьому за допомогою державного кредиту залучаються вільні фінансові ресурси юридичних і фізичних осіб, які використовуються для задоволення державних потреб.

Будучи кредитором, держава за рахунок коштів бюджету надає на платній основі за умови обов'язкового повернення кредити юридичним і фізичним особам. Обсяг таких операцій значно менший, ніж за попередньої форми.

У тих випадках, коли держава бере на себе відповідальність за погашення позик або виконання інших зобов'язань, взятих на себе фізичними чи юридичними особами, вона є гарантом (умовний державний кредит). Оскільки державні гарантії, як правило, поширюються на недостатньо надійних позичальників, то вони приводять до зростання витрат із централізованих грошових фондів. У сфері міжнародних економічних відносин держава може виступати як у ролі позичальника, так і в ролі кредитора [5, с. 238].

Страхування відіграє специфічну роль у фінансовій системі. Воно є сукупністю фондів фінансових ресурсів, основне призначення яких полягає у покритті втрат, що виникли з непередбачених причин, або фінансовому забезпеченні заходів, які не були включені в плани фінансування, але є важливими для держави [3, с. 127]. У фінансовій системі України воно посідає проміжне місце між суб'єктами господарювання і державними фінансами. З одного боку, страхові компанії здійснюють свою діяльність як суб'єкти підприємництва, з іншого боку, вони досить жорстко регламентуються законодавчими та нормативними актами і підлягають контролю з боку Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, а також управлінню з боку Міністерства фінансів України. Страхові фонди створюються за рахунок внесків юридичних та фізичних осіб і перебувають в розпорядженні страхових організацій і страхових компаній різних форм власності. Страхові фонди й резерви – об'єктивне явище в економіці держави, що пов'язане з наявністю ризиків у господарській діяльності та суспільному житті.

Наявність страхових і резервних фондів фінансових ресурсів дає можливість локалізувати втрати економіки та окремих громадян, пов'язані з фактами стихійного лиха і непередбачених обставин. Страхові фонди можуть використовуватися також як інвестиційний та кредитний ресурси в економіці до настання страхового випадку.

Фінансовий ринок – це важлива складова фінансової системи, яка посідає особливе місце. Специфічність цієї ланки полягає в тому, що вона бере участь в русі грошових потоків через посередників, а саме фінансово-кредитні установи. Фінансовий ринок виконує роль забезпечення, відокремлюється в окрему сферу. Фінансовий ринок – ланка фінансової системи, яка створює і використовує фонди фінансових ресурсів у тих випад-

ках, коли інші ланки фінансової системи не можуть діяти ефективно. Фінансовий ринок включає ринок грошей, кредитних ресурсів, цінних паперів і фінансових послуг.

Мікрорівень фінансової системи складається з фінансів суб'єктів господарювання.

Фінанси суб'єктів господарювання призначені для забезпечення діяльності підприємств. Їх обмінно-розподільчі відносини поділяються на внутрішні і зовнішні. Внутрішні відносини характеризують грошові потоки, відображають формування й розподіл його доходів. Зовнішні відносини характеризують зв'язки з іншими сферами і ланками фінансової системи.

Фінанси комерційних підприємств мають особливості організації, обумовлені специфікою їх діяльності. Підприємства працюють на засадах комерційного розрахунку, який передбачає отримання прибутку (доходу), відшкодування за рахунок власних коштів всіх витрат по основній діяльності, а також по її розширенню і розвитку. Такі підприємства працюють головним чином у сфері матеріального виробництва. Але в сучасних умовах переходу до ринку і в сфері нематеріального виробництва деякі організації будують свою діяльність на засадах комерції.

Комерційні підприємства є основними платниками податків в бюджет, таких як податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір, ресурсні платежі, а також внесків в державні цільові фонди. Таким чином, за рахунок частини створеної комерційними підприємствами вартості за її перерозподілу через бюджети ці кошти спрямовуються на утримання установ не виробничої сфери, тобто бюджетних організацій.

Фінанси некомерційних підприємств. До некомерційних установ належать такі, що надають послуги, виконують роботи безкоштовно або за символічну плату, що не відшкодовує їх видатків. Це лікарні, поліклініки, школи, дитячі дошкільні установи, музеї, середні і вищі навчальні заклади.

Таким чином, принципова відмінність комерційних підприємств від некомерційних полягає в тому, що метою перших є одержання прибутку, а для других така ціль не є головною. Крім того, для некомерційних організацій у випадках перевищення доходів від усіх видів діяльності та з усіх джерел над видатками одержані вільні кошти не можуть бути спрямовані на збільшення доходів тих юридичних або фізичних осіб, які заснували таку некомерційну організацію, а повинні викорис-

товуватись на розвиток діяльності, створення фінансових резервів тощо [8, с. 81].

Більшість некомерційних організацій належить до державного сектору економіки. Головним джерелом фінансування видатків таких організацій є бюджетні кошти, тому вони і називаються бюджетними. Організація фінансових відносин в некомерційних організаціях має свої особливості, обумовлені характером процесів перерозподілу у суспільстві, їхнім державним регулюванням, гострою нестачею бюджетних коштів, необхідністю їхнього економічного і цільового використання.

Особливе місце у фінансовій системі належить фінансам громадських організацій та добровільних фондів. Вони є добровільними об'єднаннями громадян за професіями, інтересами, захопленнями. На фінанси громадських організацій і добровільних фондів впливають особливості їхнього функціонування, пов'язані з відсутністю комерційної діяльності (а отже, і доходів, отриманих внаслідок такої діяльності), а також відсутністю державного фінансування. Головним джерелом доходів таких організацій є вступні і членські внески, добровільні і спонсорські пожертвування. Хоча громадські організації і добровільні фонди не мають права займатися комерційною діяльністю, вони можуть мати у власності комерційні підприємства, які спрямовують їм частину одержаного доходу [4, с. 145].

Суб'єкти господарювання, що діють на засадах комерційного розрахунку, становлять одну з основних підсистем функціонування фінансів. За їх допомогою обслуговується процес створення валового внутрішнього продукту. Використання фінансових ресурсів тут пов'язано з відтворенням процесу виробництва та нагромадження [8, с. 49].

За своєю природою фінансові відносини є розподільними, причому розподіл вартості здійснюється насамперед за суб'єктами. Останні формують грошові фонди цільового призначення залежно від ролі, яку вони відіграють у суспільному виробництві. Саме за цим критерієм і виділяються окремі сфери фінансових відносин, які й визначають специфіку фінансової системи окремо взятої країни. В середині кожної сфери виділяються ланки, а групування фінансових відносин здійснюється залежно від характеру діяльності суб'єкта, яка впливає на склад і призначення цільових грошових фондів [9, с. 87]. Так, у сфері нефінансового сектору економіки за цим критерієм можна виділити такі ланки: фінанси підприємств, що функціону-

ють на комерційних засадах; фінанси закладів і організацій, що здійснюють некомерційну діяльність; фінанси громадських об'єднань та фінанси фінансових посередників.

Кожна ланка фінансової системи може бути поділеною відповідно до внутрішньої структури фінансових взаємозв'язків. Так, у складі фінансів, що функціонують на комерційних засадах, залежно від галузевої належності можуть бути виділені фінанси промислових підприємств, сільськогосподарських, торговельних, транспортних підприємств тощо, а залежно від організаційно-правової форми власності – фінанси приватних, колективних підприємств та фінанси корпорацій. Фінанси фінансових посередників включають в себе фінанси банків, страхових організацій та недержавних пенсійних фондів.

Висновки з цього дослідження. Фінанси суб'єктів господарювання, будучи складовою

фінансової системи держави, впливають на її стійкість. В Україні фінанси суб'єктів господарювання є недостатньо розвиненими, а фінансовий стан більшості з них є кризовим. Про це свідчать збільшення кількості збиткових підприємств, падіння доходів і зниження рентабельності, зростання зовнішніх зобов'язань. За таких умов неможливими є розвиток підприємств, оновлення їх матеріально-технічної бази, фінансування інноваційної діяльності, створення нових робочих місць і збільшення оплати праці, оскільки на першому місці знаходиться проблема виживання. Проблеми фінансів суб'єктів господарювання обов'язково приводять до поглиблення проблем публічних фінансів, саме тому розвиток і забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання є питаннями формування стабільного та якісного економічного простору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чорна О.М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів суб'єктів господарювання в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацнева // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 26-32.
2. Воронова Л.К. Фінансове право України: [підручник] / Л.К. Воронова. – К.: Прецедент, Моя книга, 2008. – 448 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2001. – 416 с.
4. Фінансовий аналіз / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк]. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – 566 с.
5. Фінанси: [підручник] / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2012. – 687 с.
6. Чугунов І.Я. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України: [монографія] / І.Я. Чугунов. – К.: Акад. фін. упр., 2009.
7. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV станом на 20 вересня 2013 р. / Верховна Рада України. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 156 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит: [учеб. для вузов] / [Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андреева и др.]; под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, 1997. – 477 с.
9. Селіверстова Л.С. Місце фінансів корпорацій у фінансовій системі України / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 84-90.

УДК 336.71

Проблемні аспекти щодо юридичного статусу Фонду гарантування вкладів та захисту вкладників

Скірка А.С.

аспірант

Тернопільського національного економічного університету

У статті звернено увагу на механізм черговості задоволення вимог кредиторів, як наслідок, дії вкладників зі своїми заощадженнями шляхом переоформлення депозитів на інших осіб (дроблення). Відзначено вкрай важливу законодавчу проблему юридичного статусу Фонду гарантування вкладів. Виконано порівняльний аналіз мети і повноважень ФГВФО та здійснення банківського нагляду НБУ.

Ключові слова: депозит, банк, гарантування, захист, вкладник.

Скірка А.С. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЮРИДИЧЕСКОГО СТАТУСА ФОНДА ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ И ЗАЩИТЫ ВКЛАДЧИКОВ

В статье обращено внимание на механизм очередности удовлетворения требований кредиторов, как следствие, действия вкладчиков со своими сбережениями путем переоформления депозитов на других лиц (дробление). Отмечено крайне важную законодательную проблему юридического статуса Фонда гарантирования вкладов. Выполнен сравнительный анализ целей и полномочий ФГВФЛ и осуществления банковского надзора НБУ.

Ключевые слова: депозит, банк, гарантирование, защита, вкладчик.

Skirka A.S. PROBLEMATIC ASPECTS REGARDING THE LEGAL STATUS OF THE DEPOSIT GUARANTEE FUND AND THE PROTECTION OF DEPOSITORS

The article presents the existing mechanism of satisfaction claims of the creditors. As a result, the actions of depositors, with their savings by renewal of deposits by others persons. It has been pointed an extremely important problem of the legal status of the Deposit Guarantee Fund. Also investigated and observed a comparative analysis of the goals DGF with the implementation of the banking supervision from the NBU.

Keywords: savings deposit, bank, deposit guarantee, protection, depositor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд, ФГВФО), а також НБУ як центральний орган регулювання банківської діяльності виступають однією з ланок забезпечення фінансової безпеки країни. Перед вітчизняною системою гарантування вкладів (далі – СГВ) поставлено завдання не лише захисту самих вкладів, а й забезпечення стабільності банківської системи. Отже, проблеми функціонування механізму захисту вкладів та банківської системи не можуть не хвилювати українську економічну спільноту, науковців та самого населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням гарантування банківських вкладів присвячено праці багатьох українських та зарубіжних учених, зокрема В. Огієнко, Т. Смолженко, І. Серветник, В. Пашнева, М. Адамчук, К. Молодик, О. Турбанова, Г. Ходачник та ін.

Проте чітко не було окреслено проблематику юридичного статусу ФГВФО та захисту вкладників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз механізму черговості задоволення вимог кредиторів та його наслідки; визначення правової природи договору банківського вкладу та факту призначення грошових коштів до власності вкладника; аналіз законодавчої проблеми щодо юридичного статусу ФГВФО, його мети та повноважень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недостатність фінансових коштів у ФГВФО для виплат вкладникам неплатоспроможних банків, залучення ним позикових коштів у Міністерства фінансів та їх монетизація НБУ призвели до інфляції та девальвації національної валюти. НБУ та Фонд, незважаючи на свою мету захисту вкладників (про що буде пояснено нижче), наділили себе більшою пріоритетністю – позачерговим задоволенням вимог. Вимоги вкладників до неплатоспроможного банку понад гарантовану суму («200+») є у четвертій черзі, а вимоги НБУ та Фонду – позачергово й у третій черзі відповідно [1, с. 250], тому, відповідно до еконо-

мічної ситуації та ставленням до вкладників, останні були вимушені діяти рішуче і намагалися повернути свої кошти. Одним із способів захисту вкладів можливе так зване дроблення.

Через це, проблемою в діяльності вітчизняної системи гарантування вкладів можемо вважати факт дроблення та визнання таких договорів нікчемними з боку Фонду. Варто відзначити, що, крім іншого, у разі визнання банку проблемним йому може бути заборонено залучати вклади у громадян. Проте банки все ж таки не дотримуються даної заборони. Резонансу набули ті випадки, коли клієнти старалися дробити вклади задля відшкодування всієї суми. Після цього Фонд визнавав такі договори нікчемними. Слід розібратися у законності такого рішення та твердження.

Розпочнемо з того, що в статті 1 протоколу № 1 до ратифікованої Україною Конвенції про захист прав людини й основних свобод закріплено захист власності людини та право вільно володіти своїм майном. Окрім того, даний принцип закріплений у статті 41 чинної Конституції України, яка також звертає увагу на право кожної людини вільного володіння та розпоряджання своєю власністю [2]. Спробуємо законодавчо довести факт належності грошових коштів до власності вкладника.

Звернемо увагу на Постанову НБУ № 492, яка з'ясовує порядок відкриття та використання банківських рахунків [3]. Пунктами 1.8 та 1.10 окреслюється сутність вкладного рахунку та те, що банк лише відкриває клієнту вкладний рахунок, а вже власник його перераховує на цей депозитний рахунок свої кошти. Більше того, цей депозитний рахунок є іменним, оформленим на ім'я його власника. Згідно з пункту 2.1, банку суворо заборонено відкривати та вести анонімні рахунки. Чітко зазначається, що клієнт є власником рахунку або представником власника. Доходимо висновку, що якщо це іменний рахунок – це є підтвердженням того, що дані кошти де-юре знаходяться у власності особи, а не конкретного банку.

Вслід за цим трактуємо те, що договір банківського вкладу не належить до договорів про передачу майна у власність. Згідно зі статтею 177 Цивільного кодексу України (ЦКУ), об'єктами цивільних прав, окрім іншого, можуть бути речі, у т. ч. гроші [4]. Тобто право власності володіти майном розповсюджується на гроші також. Окрім того, за статтею 1058 ЦКУ договір банківського депозиту фізичної особи є публічним договором. Роз'яснення публічного договору надає нам

стаття 633 ЦКУ, де визначено його як двосторонній договір між підприємцем (у нашому випадку – «АТ Банк») та його клієнтом щодо продажу товарів, виконання робіт та, акцентуємо, *надання послуг*.

Це означає, що банківський депозитний договір – це договір про надання послуг, а не про передання майна у власність. Банк надає послуги фінансового характеру. На підтвердження наших слів застосуємо Закон України «Про фінансові послуги», де статтею 4 пунктом 14 визначено, що банківські послуги належать до фінансових послуг [5]. Статтею 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що до банківських послуг, окрім іншого, належать залучення та розміщення коштів у вклади [6]. Зважаючи на вищезазначене, попри де-факто передачу готівки на депозитний рахунок констатуємо факт де-юре збереження власності грошових коштів за вкладником.

Ми дійшли правового висновку, що кошти на депозитному рахунку є власністю вкладника і він має право ними розпоряджатися. Зокрема, до 14.05.2015 у ЦКУ (стаття 1060) була прописана норма, яка давала змогу вкладнику вилучати вклад на першу вимогу незалежно від виду договору. Проте із прийняттям Закону щодо умов повернення строкових депозитів уведено норму дострокового вилучення – виключно за умовами договору вкладу [7]. Іншими словами, відбулося розмежування: вклад із можливістю дострокового розірвання та без такої можливості. Але в нашому випадку це не впливає на пояснення проблеми дроблення, оскільки можливий випадок дроблення із договорами, де зазначено право їх дострокового вилучення.

Таким чином, вільне розпоряджання коштами, у т. ч. згідно з умовами вкладного договору, може передбачати дроблення великих сум на менші. Це відбувається шляхом: передачі прав вимог за депозитом – особі на основі договору дарування (стаття 717 ЦКУ); відступлення права вимоги за вкладом іншій особі або особам (статті 512 та 516 ЦКУ); переоформлення депозиту на користь іншої особи чи осіб (зазвичай родинних), якщо це передбачено договором банківського вкладу.

Наведемо приклад:

- 01.08.16 – клієнт, який має вкладний рахунок, має на меті використати один з описаних способів вільного розпоряджання своїми коштами.
- 01.08.16 – банк, його працівники здійснюють таку операцію, яка, по суті, має

на меті роздроблення вкладу. Тим більше, бували непоодинокі випадки, коли самі працівники банків давали пораду клієнтам роздробити вклад задля можливого відшкодування ФГВФО в період банківської паніки, стрімкої девальвації та інфляції.

- 01.09.16 – банк, згідно з підставами, зазначеними у статті 76 Закону України «Про банки і банківську діяльність», визнається неплатоспроможним. Аж після цього, відомим стає, те, що:

- 01.04.16 – банк було визнано проблемним і він априорі не мав права залучати нові вклади чи переукладати договори.

Зазначимо, що із запровадженням Закону щодо вдосконалення СГВ було доповнено деякі положення Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», а саме статтю 38, пункт 9:

«9) здійснення *банком*, віднесеним до категорії *проблемних*, операцій, укладення (переоформлення) договорів, що призвело до збільшення витрат, пов'язаних із виведенням банку з ринку, з порушенням норм законодавства» [8].

Згідно зі статтею 75 Закону «Про банки і банківську діяльність», «рішення Національного банку України про віднесення банку до категорії проблемного є банківською таємницею», а також «проблемний банк у строк до 180 днів зобов'язаний привести свою діяльність у відповідність із вимогами законодавства» [6]. Тобто вкладник або простий пересічний громадянин Української держави, котрий має бажання відкрити (продовжити, подарувати та ін.) депозитний рахунок у банку, очевидно, заздалегідь не поінформований про те, чи банк є проблемним чи ні. А також йому невідомо, чи банк узагалі має право здійснювати такі вкладні операції.

Зазначимо, що в прикладі, наведеному вище, саме вкладника визнають винним у такій ситуації. Такі договори Фонд на основі своїх нормативно-правових актів визнає нікчемними і відмовляється відшкодувати вклади. Проте звідки вкладник під час переоформлення договору може знати, чи банку присвоєно статус проблемного чи ні? За так званого вдосконалення законодавства (добавлення пункту 9 статті 38) щодо вітчизняної системи гарантування вкладів це ще більше внесло неправильності трактувань щодо прав вкладника та обов'язків банку.

Одні положення в законодавстві суперечать іншим положенням, а також суперечать здоровому глузду. Пояснимо: із одного боку, вклад-

ник може розпоряджатися своїм вкладом, причому не знаючи, чи банк віднесений до категорії проблемних; з іншого – такі операції можуть визнати нікчемними, оскільки вкладник зробив їх тоді, коли банк був проблемним, сам не знаючи про те, що банк проблемний.

На нашу думку, особа, яка має право та здійснює таку операцію, не порушує закон у принципі. Якщо й є якесь порушення, то воно виникає несвідомо. Свідомо порушує законодавство банк, якому заборонено здійснювати операції.

Іншими словами, банк (який уже віднесений до проблемного), передусім в особі керуючого CEO, а потім в особі працівника фронт-офісу, перший порушує законодавство, оскільки оформляє нові депозитні угоди. Якщо банк перший порушив, на нашу думку, він і має нести повну відповідальність і відшкодувати вклад. Після визнання банку неплатоспроможним він попадає під керівництво ФГВФО, ось якраз він і повинен відшкодувати вклад після здійснення особою такої операції.

Бували випадки, коли до самих працівників банку (навіть керівників відділень) не було доведено до відома самого факту визнання банку проблемним [9]. І за таке халатне відношення до банківської справи ніхто, на жаль, не поніс покарання. Проте клієнти та вкладники вийшли винними.

Крім того, за проблемного статусу банку призначається куратор від НБУ як наслідок запровадження особливого, специфічного режиму контролю. Це регламентується статтею 67 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6]. Йому надається доступ до скрупульозного та строгого моніторингу банку та його операцій. Виникає запитання: чому куратор від НБУ дозволив здійснювати нові залучення вкладів попри заборону на це? За таке відношення до банківської справи теж ніхто не поніс покарання.

Зауважимо, що банку відведено 180 днів (півроку) від дати присвоєння проблемного статусу щодо визначення подальшої його діяльності. Тобто будь-який банк може бути проблемним протягом 180 днів у супереччю забороні залучати вклади, укладати нові договори. А Фонд після цього може на підставі пункту 9 статті 38 Закону України визнавати такі договори нікчемними і не відшкодувати вклади.

Відзначимо, що ПАТ «Дельта банк» був визнаний проблемним 03 жовтня 2014 р., неплатоспроможним – 03 березня

2016 р. (180 днів); ПАТ «Банк Михайлівський» – 23 грудня 2015 р. і 23 травня 2016 р. відповідно (180 днів); ПАТ «Юніон стандарт банк» – 25 вересня 2015 р. і 25 грудня 2015 р. відповідно (90 днів). Нонсенсом є те, що в усі періоди ці та інші неплатоспроможні банки залучали вклади населення, про що свідчать статистичні дані НБУ в розрізі кожного банку. Доказом може свідчити те, що жоден банк, який визнали неплатоспроможним, не відмовив у залученні вкладу, а навпаки, оголошував про нові акції до нового року та більші відсоткові ставки. Все це для досягнення більшого комерційного ефекту та в кінцевому підсумку – виводу коштів.

На нашу думку, якщо й є шахрайство, так це тільки з боку банку, його посадових осіб, а не простого вкладника. Причому власники банку та ТОП-менеджери придумують схеми виводу коштів. Та, на жаль, нині не притягнено до відповідальності жодного власника банку. То чому простий вкладник не може розпорядитися своїми коштами і чому такі договори вітчизняна система гарантування вкладів визнає як нікчемні? А притягнути до відповідальності власника банку, довівши його вину, – не може.

Варто зазначити наступну проблему Фонду, яка абсолютно принципово ставить під сумнів визнання договорів дроблення та інших договорів нікчемними. Це законодавча проблема юридичного статусу Фонду гарантування вкладів. Правовий статус Фонду зазначений у статті 3 Закону України, де вказується, що Фонд «є юридичною особою публічного права, має відокремлене майно, яке є об'єктом права державної власності...» [8].

Водночас стаття 6 Конституції України наголошує, що державна влада поділяється на законодавчу, виконавчу та судову. Там же зазначено й те, що органи державної влади реалізують свої повноваження в межах Конституції та законів України [2]. Звернемо увагу, що існує стаття 81 ЦКУ, де зазначено види юридичних осіб: приватного і публічного права. Юридична особа публічного права засновується розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади АРК або органу місцевого самоврядування. Статтею 167 ЦКУ вказано також на те, що держава може створювати юридичні особи як публічного, так і приватного права [4].

Доходимо висновку про те, що Фонд не є органом державної влади України, а лише юридичною особою публічного права. Досліджуючи процес становлення та розвитку

вітчизняної системи гарантування вкладів шляхом прийняття законів України [10], звернемо увагу на важливий аспект. Під час прийняття у 2001 р. Закону «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» статтею 8 було чітко зазначено: «Фонд є державною спеціалізованою установою, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування вкладів фізичних осіб. Фонд є юридичною особою...» [11].

Під час так званого вдосконалення законодавчої бази в 2012 р. ці слова виключили, а вказали на те, що він є юридичною особою публічного права та виконує спеціальні функції [8]. Це ще більше додало невизначеності та помилкових трактовок щодо правового статусу, а також того, ким є сам Фонд.

Згідно з частиною 3 статті 38, визначено те, що «порядок виявлення нікчемних договорів, а також дій Фонду в разі їх виявлення визначаються нормативно-правовими актами Фонду». А також частина 4 статті 38 – Фонд протягом дії ТА ліквідації банку повідомляє про нікчемність та, підкреслимо, *вчиняє дії щодо застосування наслідків нікчемності* договорів [8].

Тобто Фонд, не маючи на це права, визнає договори нікчемними на підставі своїх же виданих нормативно-правових актів та наділяє себе повноваженням державної влади, хоча до такої не належить. Зазначимо, що тільки органи державної виконавчої влади можуть видавати акти, що є обов'язковими до виконання: ВРУ (ст. 85 Конституції України); Президент (ст. 106 там же); Кабмін (ст. 117 там же). Юридичні особи публічного права не наділені такими повноваженнями. Порушується принцип верховенства права (ст. 8 там же), де Конституція має вищу юридичну силу, й усі інші нормативно-правові акти повинні прийматися тільки на її основі та відповідати їй. Чи відповідають нормативно-правові акти Фонду про нікчемність Конституції? Ось тут виникає правова казуїстика, щодо правового статусу ФГВФО.

Важливо на противагу відзначити, аналізуючи правову природу НБУ, що Законом України «Про Національний банк України» статтею 2 зазначено: НБУ є центробанком України, особливим центральним *органом державного управління*. Також стаття 5б звертає увагу на те, що НБУ *видає нормативно-правові акти* (постанови) згідно з його повноваженнями, які є обов'язковими до виконання органами державної влади, фізичними та юридичними особами [12]. Ось тут

чітко визначено правову сутність Нацбанку та його юридичний статус.

Створюється ще одна проблема – неефективність у законодавстві, його двобічність, неоднозначність та недосконалість. Окрім того, у правовому статусі Фонду (ст. 3, ч. 7 Закону) зазначено те, що навіть органи державної влади та НБУ не мають права втручатися у його діяльність щодо виконання ним функцій [8]. Можемо припустити, якщо навіть органи державної влади не втручаються у діяльність, із цього випливає, що Фонд за ієрархією стоїть вище за всі органи влади, – це нісенітниця. Фонд не підпорядковується нікому, існує сам по собі, тільки координує діяльність із НБУ (стаття 55 Закону України). Це все порушує принцип поділу державної влади, згідно з чинною Конституцією України.

Плюс – проблема контролю діяльності Фонду. Потрібно визначити, хто його контролює і кому від підзвітний. Згідно зі ст. 5 та ст. 7 Закону України, він підзвітний ВРУ, Кабміну і НБУ. Щорічно складає звіт, який оприлюднює не пізніше 1 липня наступного за звітним року [8]. Тобто аж після півроку своєї діяльності ВРУ, Кабмін і НБУ можуть ознайомитися з його публічним звітом за попередній рік. Проте жоден владний орган не контролює його дії. Згідно із Законом, у своїй діяльності він керується Конституцією України та законодавством України. Проте сам Закон «Про систему гарантування вкладів фізосіб» порушує Конституцію, закони про державну владу та верховенство права.

Запропонуємо тезу про те, що недоцільно вступати у правовідносини з Фондом, коли чітко не визначено його правовий статус та владні повноваження, котрі б мали відповідати Конституції України. Як результат, масштабну проблему юридично-правового статусу Фонду гарантування потрібно вирішити негайно, оскільки це несе в собі загрози правомірності затвердження рішень Фондом, згубні наслідки по вже прийнятих рішеннях та ризику щодо його подальшої діяльності в юридичному полі України.

Варто відзначити, що банківський бізнес пов'язаний із фактором довіри, тому наступна проблема – це втрата та криза довіри. 2014-2016 рр. характеризуються надзвичайно масштабною системною кризою довіри населення як до органів влади (ВРУ, Кабміну, МФУ, НБУ та ін.), так і до банківського сектору. Відсутня довіра не тільки до банків, а й до регулюючих установ. Громадяни здебільшого не довіряють керівництву Нацбанку, не довіря-

ють ФГВФО. Метою будь-якої СГВ є підтримка довіри до банків. Однак про що вести мову, коли відсутня довіра не тільки до банків, а й до органу, котрий мав би підтримувати цю довіру, – Фонду гарантування вкладів.

Передумовою недовіри виступає також те, що власники або ж навіть прості працівники будь-якими способами (зазвичай неправдою) намагаються відтермінувати неплатоспроможність, тим самим більше вивести коштів. Прикладом може виступати те, що напередодні оголошення про банкрутство, у банку блокують платежі («Хрещатик», «Фідобанк», «Михайлівський», «ПриватБанк»). Працівники, менеджмент та головний офіс просто обманюють клієнтів, кажучи, що це тимчасові незручності, система зависла, обладнання і т. д.

Аналогічним чином відбулося і з «ПриватБанком», де напередодні визнання його неплатоспроможним 14.12.16 прес-служба повідомила, що в Україні взагалі немає такого поняття, як націоналізація, а також те, що він згідно з графіком проводить дії щодо докапіталізації [13]. Однак через п'ять днів повідомляють про його банкрутство та націоналізацію, роблячи акцент на тому, що власники навіть і не збиралися його докапіталізувати.

На довіру до регулюючих органів у банківській системі впливає також і наступна проблема вітчизняної СГВ – проблема банківського нагляду як із боку НБУ, так і ФГВФО та помилковість визначення цілей і мети Фонду (табл. 1).

На основі табл. 1 зробимо висновок, що мета вітчизняної СГВ полягає у захисті вкладників, зміцненні їхньої довіри та виведенні банків. Однак Фонд визнає, що його наміром є також сприяння стабільності банківської системи.

Логічно зазначити, що зміцнення довіри відбувається тоді, коли є фінансова стабільність, не спостерігається кризових явищ, відбувається економічне зростання та покращується добробут населення. Метою Фонду є стимулювання залучення коштів до банківської системи. Якщо не буде фінансової стабільності, то відбуватиметься навпаки: паніка та відтік вкладів. Це означає, що стаття 1 Закону України, де звужено мету до мікрорівня, сформована невірно. Підтримка стабільності банківської та фінансової систем повинна бути провідною метою у вітчизняній системі гарантування вкладів.

Проте, крім цього недоліку, є ще один: діюча мета Фонду априорі сформована не вірно, оскільки йому не надали повноважень для сумлінного виконання цієї мети.

Для захисту прав та інтересів вкладників та навіть для сприяння стабільності банківської системи Фонд гарантування вкладів немає таких повноважень, особливо у розділі контролю та нагляду. Він як установа немає важелів впливу на банки. Він лише, згідно зі ст. 32 та 33 Закону, здійснює перевірку та накладає санкції, за порушення:

- неподання відомостей банком Фонду за Законом про систему гарантування;
- порядку ведення бази даних вкладників;
- неусунення порушення Закону про систему гарантування або невиконання нормативно-правових актів Фонду [8].

Фонд не може досконало захищати інтереси вкладників, коли сам же не зобов'язаний здійснювати банківський нагляд щодо визначення ризиковості операцій банку, котрі можуть

загрожувати вкладникам. Але потрібно спочатку уточнити статус і права Фонду, оскільки виникає неузгодженість із його юридичним статусом та, можливо, у подальшому, наділенням додаткових функцій.

Аналогічно простежується пересічна мета як НБУ так і ФГВФО. Вони співпрацюють для забезпечення стабільності. Слід відзначити, що мета – це досягнення бажаних результатів, її прописати можна завжди. Проте в законодавчих актах не зазначено те, хто має нести відповідальність за неналежне досягнення цієї мети.

Крім того, здійснення банківського нагляду – є прерогативою НБУ. Мета нагляду, як зазначалося, захист інтересів вкладників та кредиторів. Як відзначено в табл. 1 за порядковим номером 8-10, у разі ризикової діяльності НБУ

Таблиця 1

Порівняльний аналіз мети ФГВФО та здійснення банківського нагляду НБУ [8; 12; 1]

№ п/п	Назва Закону	Сутність та зміст статті
1	«Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»	Ст. 1: Метою Закону є захист інтересів і прав вкладників, зміцнення довіри та стимулювання залучення коштів до банків , забезпечення процедури виведення та ліквідації неплатоспроможних банків [8].
2	«Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»	Ст. 4: Функції Фонду: 6) за пропозицією НБУ бере участь в інспекційних перевірках проблемних банків ; 9) здійснює перевірки банків відповідно до Закону ; 11) аналізує фінансовий стану банків із метою виявлення ризиків у їхній діяльності [8].
3	«Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» ²	Ст. 32: 6. За клопотанням ФГВФО його працівники мають бути залучені НБУ до проведення інспекційних перевірок банків . 7. У разі віднесення банку до категорії проблемних Фонд має право здійснювати позапланову перевірку такого банку для розроблення плану дій (у разі неплат.) та визначення вартості активів [8].
4	«Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»	Ст. 55: Фонд та НБУ співпрацюють для забезпечення стабільності банківської системи України і захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банків [8].
5	Річні звіти ФГВФО	Місією Фонду є забезпечення захисту прав вкладників та сприяння стабільності банківської системи України [14].
6	«Про Національний банк України»	Ст. 6: НБУ в межах своїх повноважень сприяє фінансовій стабільності, у т. ч. стабільності банківської системи [12].
7	«Про Національний банк України»	Ст. 55: головна мета банківського нагляду – безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів [12].
8	«Про банки і банківську діяльність»	Ст. 67: Під час здійснення банківського нагляду НБУ має право вимагати від банків усунення порушень... НБУ має право запровадити особливий режим контролю над діяльністю банку та призначити куратора банку [1].
9	«Про банки і банківську діяльність»	Ст. 73: У разі порушення банками законодавства ... або здійснення ризикової діяльності, яка загрожує інтересам вкладників, НБУ має право застосувати певні заходи впливу... [1].
10	Постанова НБУ № 346	5.6. Куратор банку здійснює посилений контроль над його діяльністю, перебуваючи безпосередньо в банку та/або шляхом проведення аналізу фінансової звітності та іншої інформації щодо діяльності банку.

має право ввести куратора та застосовувати певні заходи впливу, зазначені у ст. 73.

І логічним тут є те, що своєчасність уведення даних заходів буде позитивно сприяти захисту інтересів вкладників. Працівники департаменту банківського нагляду НБУ мають приділяти особливу увагу ризиковому банку і рішуче, без коливань уживати дії щодо керівництва банку.

Також потребує розгляду факт здійснення особливого, прискіпливішого режиму банківського нагляду НБУ шляхом уведення куратора від працівників НБУ (пункт 10, табл. 1). Практично в усіх неплатоспроможних банках був куратор від НБУ, котрий мав би відслідковувати операції з виведення коштів чи активів із банку. Зазначимо, що наша оцінка роботи інституту кураторів є вкрай негативною. Подекуди самі працівники банківського нагляду зазначали, що куратор безпосередньо працює не в приміщенні банку, а *онлайн*. Такі випадки є відомими у банках «Михайлівський» [15] та «ПриватБанку» [16].

Відомим є те, що сам банк «Михайлівський» залучав клієнтів на підставні фірми замість рахунків у банку; «ПриватБанк» просто виводив активи кредитами на пов'язаних осіб та рік обіцяв виконати план докапіталізації, так і не виконавши його. В інших банках

відомі прецеденти виведення активів. Багато аналітиків та експертів задаються питанням: а де ж був куратор і як проаналізувати його роботу щодо захисту вкладників та кредиторів банку?

Необхідно зазначити, що в інтересах Фонду необхідна стабільність банківської системи, оскільки за такої умови відсутні набіги на банк (bank run), системі кризи та банкрутства, що позитивно впливає на грошові ресурси та наповнення грошової корзини ФГВФО.

Висновки з цього дослідження. Безумовно, світова практика, досвід та рекомендації наголошують, що попереджувати банкрутство банку, його проблеми потрібно на ранньому етапі, навіть тоді, коли його ще не визнано проблемним. Якщо діяльність банку є ризиковою і він перебуває на межі банкрутства, тоді це несе ризик втрати довіри до всієї банківської системи. Через це за допомогою банківського нагляду попередження банкрутства на ранньому етапі виступає найголовнішим завданням НБУ та Фонду, тому необхідним є вдосконалення законодавчої бази щодо чіткого визначення юридичного статусу Фонду, наділення його повноваженнями задля чіткого виконання його мети, а саме сумлінного захисту вкладників неплатоспроможних банків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Скірка А.С. Аналіз діяльності Фонду гарантування вкладів у кризовий період 2014-2016 рр. / А.С. Скірка // Бізнес Інформ. – 2017. – № 2. – С. 242-252.
2. Конституція України від 30.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/8lmc8>
3. Постанова Національного банку України № 492 «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах», ред. від 16.02.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/6Eхj21>
4. Цивільний кодекс України, ред. від 10.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/uQ0VTD>.
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», ред. від 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/guzGSr>
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність», ред. від 10.06.17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/Z6kZHL>
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів» від 14.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/ZGrGvw>
8. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», ред. від 19.11.16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/y62bv3>
9. День тижня: Фонд і шахраї, або Про сумний кругообіг грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/8swidg>
10. Адамик Б.П. Становлення системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні: нормативно-правові аспекти / Б.П. Адамик, А.С. Скірка // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2015. – Т. 21. – № 1. – С. 158-165.
11. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб»: прийнятий від 20.09.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/8np7xE>
12. Закон України «Про Національний банк України», ред. від 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/WF4gaZ>

13. «Псевдонаціоналізація» «ПриватБанку» – чергова інформаційна атака на клієнтів банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/4TW5U3>
14. Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/>.
15. Замглавы НБУ: За «Михайловский» будет отвечать Полищук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/d7EXCQ>
16. Борги «ПриватБанку»: Коломойський нічого не робить – Гонтарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/pZ9kkH>

УДК 336.71

Структурні дисбаланси банківської системи України

Соколовська І.П.

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

У статті розглянуто причини погіршення структури банківської системи України. Проаналізовано статистичні дані щодо структурних особливостей банківських систем різних країн. Визначено, що структура банківського сектору повинна відображати структуру, масштаби та рівень розвитку економіки, яку він обслуговує. Запропоновано напрями подолання структурних дисбалансів шляхом створення умов для функціонування конкурентоспроможних малих і середніх банків з українським капіталом.

Ключові слова: банківська система, структурні дисбаланси, малі та середні банки, капіталізація.

Соколовская И.П. СТРУКТУРНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены причины ухудшения структуры банковской системы Украины. Проанализированы статистические данные относительно структурных особенностей банковских систем разных стран. Определено, что структура банковского сектора должна отражать структуру, масштабы и уровень развития экономики, которую он обслуживает. Предложены направления преодоления структурных дисбалансов путем создания условий для функционирования конкурентоспособных малых и средних банков с украинским капиталом.

Ключевые слова: банковская система, структурные дисбалансы, малые и средние банки, капитализация.

Sokolovska I.P. STRUCTURAL IMBALANCES OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The reasons for the deterioration of the structure of the banking system of Ukraine have considered in the article. The statistical data on structural features of banking systems of different countries have analyzed. It has been determined that the structure of the banking sector should reflect the structure, scale and level of development of the economy, that it serves. The directions for overcoming structural imbalances were proposed by creating conditions for the functioning of competitive small and medium-sized banks with Ukrainian capital.

Keywords: banking system, structural imbalances, small and medium-sized banks, capitalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суттєвим ризиком поточної ситуації у національній банківській системі є погіршення конкурентного середовища на фінансовому ринку внаслідок домінування державних та іноземних банків. Концентрація структурних дисбалансів стала наслідком як об'єктивних негативних політико-економічних чинників, так і свідомо обраних суперечливих орієнтирів реформування банківського сектору. Така ситуація вимагає всебічного аналізу посткризової світової практики розвитку банківських систем із метою оптимізації банківського сектору України, реалізації загальнонаціональних інтересів та мінімізації подальших втрат всіх суб'єктів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблеми покращення структури національної банківської системи задля підвищення ефективності її функціонування присвячено праці українських учених Г. Бортнікова, В. Гейця, А. Дробязка, І. Дьяконової, О. Любіча, Т. Унковської та інших. Зокрема, у працях українських дослідників велись

пошуки пріоритетів розвитку банківської системи з позиції оптимального співвідношення національного та іноземного капіталу у структурі власності фінансових установ. На думку дослідників Г. Бортнікова та О. Любіча, загроза національній безпеці від домінування в Україні іноземних європейських банків пов'язана з наслідками їх виходу з ринку. Адже перспективи розвитку таких банків залежать від фінансового стану холдингу. У разі погіршення послаблюється і становище дочірнього банку в Україні, що спонукає власників прийняти рішення про його продаж чи закриття. Це негативно позначається на платоспроможних українських позичальниках, оскільки рішення про фінансування великих корпорацій національного значення, як правило, ухвалюються не в Україні, а за кордоном [1, с. 88]. Аналізуючи позитивні та негативні аспекти проникнення іноземного капіталу до внутрішніх банківських систем, І. Дьяконова зазначає, що цей процес є збалансованими лише за умови продовження активної діяльності вітчизняних банків та збереження за ними значної частки

Структурні зміни у банківській системі України у 2014-2017 рр.

Назва показника	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.05.2017
Кількість платоспроможних банків (од.), у т. ч.:	180	147	117	96	90
– державних	7	7	7	6	6
– іноземних	25	25	25	25	25
– приватних	148	115	85	65	59

Складено за джерелом: [5]

банківської системи країни [3, с. 29]. Значна увага дослідників приділяється структурним орієнтирам розвитку банківського сектору, які змогли би стати буфером у протистоянні наявним внутрішнім та зовнішнім шокам. На думку В. Гейця, результатом реструктуризації банківської системи повинно стати конкурентне банківське середовище, в якому банківський капітал у рівних частках контролюється державою, приватним бізнесом та іноземним капіталом [3, 16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що динамічні зміни структури національної банківської системи протягом останніх років породили значні структурні дисбаланси та негативні наслідки для всієї економіки. Це потребує здійснення подальшого аналізу та пошуку шляхів оптимізації структури національної банківської системи у контексті світового досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення причин погіршення структури банківської системи України та визначення напрямів їх подолання шляхом створення умов для функціонування конкурентоспроможних малих і середніх банків з українським капіталом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз структурних змін та їх наслідків для фінансового ринку потребує певної класифікації банківських установ. Одним із її варіантів, що використовується для представлення кількісних параметрів розвитку, є офіційна сегментація банківської системи. Відповідно до чинних критеріїв розподілу банків на групи (затверджені рішенням Правління НБУ від 10.02.2017 р. № 76-рш) передбачено такі сегменти, як:

– банки з державною часткою (державою прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку);

– банки іноземних банківських груп (контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам / іноземним фінансово-банківським групам);

– банки із приватним капіталом (банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше 50% статутного капіталу банку) [4].

Наведені у табл. 1 дані про зміни чисельності фінустанов у межах трьох груп (за чинними критеріями НБУ) свідчать, що подвійне скорочення загальної кількості банків протягом 2014-2017 рр. відбулося за рахунок виведення з ринку та ліквідації українських приватних банків. Чисельність цієї групи скоротилась на 89 установ, або на 60% порівняно з початком 2014 р. Переважну їх кількість становили вітчизняні комерційні середні та малі банки (відповідно до попередніх офіційних критеріїв розподілу за розміром активів відносились до 3 та 4 груп), що не мали фінансової підтримки ані з боку держави, ані від потужних закордонних материнських структур. Варто зазначити, що частково скорочення кількості банків цієї групи відбулося внаслідок процесу очищення банківської системи від проблемних установ із непрозорою структурою власності, що використовували у своїй діяльності незаконні схемні операції, обслуговуючи інтереси вузького кола пов'язаних осіб. Проте, з іншого боку, мало місце штучно спровоковане виведення з ринку невеликих платоспроможних банків, що працювали у легальній площині, внаслідок підвищення вимог до абсолютних розмірів капіталу у несприятливих суспільно-економічних умовах. Лише протягом січня-квітня 2017 р. 4 банки було виведено з ринку за невиконання затверджених на вимогу НБУ програм докапіталізації [5].

Вимогу про поступове (протягом 10 років) підвищення мінімального розміру статутного капіталу банків із 120 млн. грн. до 500 млн. грн. було запроваджено Законом України № 1586-VII від 04.07.14 р. Відповідно до цього акта НБУ був зобов'язаний розробити поетапний графік рівномірного нарощення мінімального статутного капіталу до рівня 500 млн. грн. (постанова НБУ № 464 від 06.08.14 р.). На його виконання протягом 2015 р. банками

були складені та погоджені з НБУ та акціонерами індивідуальні плани приведення мінімального розміру капіталу до нормативних вимог. Проте вже на початку 2016 р., у розпал війни та кризи, НБУ змінив раніше затверджений графік (згідно з постановою НБУ № 58 від 04.02.2016 р.), зобов'язавши банки збільшити мінімальний капітал до рівня 300 млн. грн. на 3 роки раніше (до 11.01.2017 р. замість попереднього терміну – 11.07.2020 р.). У подальшому лише під тиском профільного комітету ВРУ та громадськості НБУ переглянув графік докапіталізації, дозволивши фінансовим установам мати мінімальний розмір капіталу 200 млн. грн. до 11.07.2017 р. (постанова НБУ № 242 від 07.04.2016 р.) [6].

Вважаємо, що для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні капіталізація банків повинна здійснюватися поступово, разом із оздоровленням економіки, зростанням прибутків бізнесу та купівельної спроможності населення. Водночас законодавчо визначений в Україні остаточний рівень мінімального капіталу банку (500 млн. грн.) є завищеним з огляду на світовий досвід, а тому його застосування до всіх банківських установ вважаємо недоцільним. Це приведе до повного витіснення з ринку малих і середніх банків та надмірної консолідації банківської системи.

Варто врахувати, що законодавством окремих країн передбачено диференційовані вимоги до капіталу спеціалізованих банків залежно від специфіки та ризиків їхньої діяльності. Так, у Німеччині найвищий рівень мінімального капіталу встановлено для іпотечних банківських установ (25 млн. євро), а для банків, що займаються торгівлею цінними паперами, достатнім є капітал на рівні 730 тис. євро. У зв'язку з цим необхідно визначити розмір мінімального капіталу універсального банку на рівні 150 млн. грн. (еквівалент близько 5 млн. євро) та встановити підвищені вимоги (до 500 млн. грн.) лише до розміру статутного капіталу спеціалізованих іпотечних банків, що відповідатиме нормам Європейських директив [7, с. 66].

Така диференціація нормативних вимог дасть змогу функціонувати різним за розміром банківським установам, що покращить конкурентне середовище на фінансовому ринку і забезпечить банківську систему України від надмірної концентрації та ризиків монополізації з боку державного та іноземного банківського капіталу. Адже сьогодні державні банки вже сконцентрували 55% чистих активів всієї

системи та 60,9% залучених банківською системою депозитів населення. Частка сконцентрованого іноземного капіталу у банківській системі України перевищила допустимий для стабільності фінансового ринку рівень (40%) та наблизилася до критичної для економічної безпеки країни межі – 60%. Крім цього, продовжує зростати рівень концентрації 20 найбільших банків у системі – лише протягом січня-квітня 2017 р. їх частка у чистих активах зросла із 89,4% до 90,6% [5]. Такі структурні дисбаланси суттєво підвищують ризики банківської діяльності, що робить необхідною кардинальну зміну наявних принципів її реформування.

Насамперед мова йде про припинення процесу штучного витіснення з ринку групи малих та середніх банківських установ. Досвід розвинутих країн світу доводить, що малі та середні банки відіграють важливу роль не лише на фінансовому ринку, а у розвитку всієї економіки. Внаслідок індивідуального підходу до невеликої порівняно з великими банками кількості клієнтів вони пропонують конкурентоспроможні фінансові послуги, займаючи свій сегмент ринку на регіональному рівні та орієнтуючись на обслуговування малого бізнесу. На думку американського економіста, экс-голови ФРС США Б. Бернанке, малі банки мають можливість краще задовольняти потреби клієнтів, ніж гіганти індустрії, оскільки вони краще обізнані про економічну ситуацію в регіонах і малих містах [8]. Загалом у банківській системі США поряд із великими транснаціональними банками функціонують близько 34% малих місцевих банків (за класифікацією Федеральної корпорації зі страхування депозитів це установи з активами до 100 млн. дол.). При цьому їх кількість не зменшувалась, а зростала – на 140 установ протягом 2008-2010 рр. [9, 119]. Це підтверджує тезу про те, що малі та середні банки є необхідними для підтримки конкуренції на фінансовому ринку та підвищення стійкості всієї системи; вони стимулюють розвиток як окремого регіону, так і країни загалом.

Подібний досвід успішного функціонування різних за розмірами фінансових установ демонструє банківська система Німеччини, де за даними Бундесбанку гіганти галузі (такі як Deutsche Bank, Commerzbank) конкурують із 1,2 тис. кооперативних банків, 438 комунальними та 10 муніципальними банками. Невеликі місцеві німецькі банки відіграють важливу роль у стабільності країни, оскільки в межах окремих регіонів спеціалізуються на кредиту-

ванні тисяч малих підприємств, які є основою економіки [10].

Дослідження структурних особливостей банківських систем різних країн заперечує наявність стійкого зв'язку між кількістю чи розміром банків та показниками їх надійності. Зокрема, дані табл. 2 свідчать, що існують значні відмінності щодо структури, кількості та концентрації фінансових установ навіть серед відносно однорідних за рівнем розвитку європейських країн.

Таблиця 2
Структурні особливості банківських систем окремих країн ЄС, 2015 р.

	Кількість банків	Частка ощадних та кооперативних банків (%)	Індекс Херфіндала-Хіршмана (ННІ)
Австрія	678	55	397
Бельгія	99	4	998
Данія	113	20	180
Франція	467	60	589
Німеччина	1774	53	273
Ірландія	416	-	679
Італія	656	12	435
Нідерланди	209	30	2104
Португалія	147	35	1159
Іспанія	218	43	896
Швеція	153	24	866
Великобританія	362	19	432

Складено за джерелом: [11]

Як видно із даних табл. 2, кількість банків коливається від 99 у Бельгії до 1774 у Німеччині, а у більшості країн у структурі банківської системи наявні не лише універсальні великі установи, а й локальні ощадні та кооперативні банки, частка яких у загальній кількості становить від 4% у Бельгії до 60% у Франції. У більшості представлених у табл. 2 країн рівень концентрації банківських систем за індексом ННІ (розраховується як сума квадратів часток активів окремих банків у загальному обсязі) є слабо концентрованим (значення ННІ до 1000). Варто зазначити, що рівень концентрації у банківській системі України неспинно зростає протягом останніх років – якщо ННІ за активами за даними НБУ на кінець 2013 р. не перевищував значення 600, то у березні 2017 р. цей показник становив 1115 [5].

Тобто банківська система України сьогодні вже у 4 рази більш концентрована порівняно з Німеччиною та понад удвічі – порівняно з Австрією, Італією, Великобританією.

Таким чином, структура конкурентоспроможного банківського сектору повинна відображати структуру, масштаби та рівень розвитку економіки, яку він обслуговує. Це дає змогу різним за розміром банківським установам успішно виконувати свої функції, реалізуючи окремі бізнес-стратегії у різних нішах ринку. До того ж досвід останньої світової кризи навів чимало прикладів гучного банкрутства великих банків, що загрожувало руйнівними наслідками для економіки та потребувало багатомільярдної державної підтримки. Ця проблема, відома у світі як «too big to fail», набула широкого розголосу у США через обурення платників податків, коштами яких покривалися збитки ризикованої діяльності. Це спровокувало необхідність проведення реформи фінансового сектору шляхом запровадження обмежень на спекулятивні банківські операції з метою недопущення у майбутньому подібних інцидентів. Отже, світова практика заперечує залежність стабільності фінансової системи лише від її розміру, оскільки невеликі банки виявилися досить надійними в умовах кризи, не створюючи значних ризиків для ринку. Головним критерієм оцінки роботи банку, як великого, так і малого, є не абсолютні, а відносні показники, такі як достатність капіталу, ліквідність, прозорість власності, диверсифікація ризиків тощо.

Висновки з цього дослідження. Однією із причин суттєвих структурних дисбалансів у національній банківській системі стало впровадження невиправдано завищених вимог до мінімального розміру капіталу банківських установ, що привело до усунення з ринку невеликих платоспроможних українських банків. Малі та середні банки є суб'єктами малого та середнього бізнесу, створюють нові робочі місця, надають конкурентоспроможні фінансові послуги підприємницькому сектору та населенню, а тому потребують окремої програми підтримки та розвитку. Встановлення адекватних вимог до мінімального рівня капіталу фінансових установ у країнах Європи створило умови для стабільного розвитку невеликих банків, які успішно працюють у певних сегментах бізнесу, особливо в роздрібному. Із цією метою доцільно впровадити диференційовані вимоги до капіталу спеціалізованих банків залежно від специфіки та ризиків їхньої діяльності. Це забезпечить національну банківську

систему від штучного усунення з ринку найбільших вітчизняних банків під тиском транснаціонального капіталу з огляду на складність процесу нарощення капіталу в поточних кризових умовах. Подальші дослідження цієї проблеми доцільно сконцентрувати у напрямі

аналізу заходів підтримки малих та середніх банків з метою забезпечення конкуренції на фінансовому ринку, зростання пропозиції фінансових послуг для суб'єктів підприємництва, що стимулюватиме подолання економічної кризи в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бортніков Г.П. Присутність іноземних банків із країн – членів ЄС в Україні [Текст] / Г.П. Бортніков, О.О. Любіч // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 77-89.
2. Геєць В.М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [Текст] / В.М. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-23.
3. Дьяконова І.І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків [Текст] / І.І. Дьяконова // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 26-31.
4. Національний банк змінив критерії розподілу банків на групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43805377
5. Огляд банківського сектору. Випуск 3. Травень 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421100>
6. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України. Постанова Правління НБУ від 7.04.2016 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=29651981>
7. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки». Комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності. Київ, 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://media.wix.com/ugd/d7c82c_b5d773d773a243d1871588d48edcc817.pdf
8. Бернанке: Малі банки продовжують відігравати ключову роль у відновленні економіки США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/272760/bernanke-mali-banky-prodovzhuuyut-vidigravaty-klyuchovu-rol-u-vidnovlenni-ekonomiky-ssha>
9. Єгоричева С.Б. Сучасний механізм функціонування регіональної банківської системи: монографія / С.Б. Єгоричева, О.В. Гасій. – Полтава: ПУЕТ, 2016. – 2016. – 217 с.
10. Niemcy dbają o swoje małe banki. A jak to jest w Polsce? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bs.net.pl/opinie-na-temat/niemcy-dbaja-o-swoje-male-banki-jak-jest-w-polsce>
11. Global Financial Stability Report. April 2017. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2017/03/30/global-financial-stability-report-april-2017>

УДК 336.53(477)

Відбір проектів розвитку територіальних громад для співфінансування з місцевих бюджетів

Стеценко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Яременко В.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Лосєва О.М.

студентка

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена розробленню механізму відбору міні-проектів розвитку територіальних громад для покращення планування місцевого бюджету. Розглянуто відмінності державно-приватного та державно-приватно-громадського партнерства. Запропоновано єдиний уніфікований механізм відбору міні-проектів вирішення місцевих проблем соціально-економічного характеру для фінансування з місцевих бюджетів з використанням методу аналізу ієрархій.

Ключові слова: соціально-економічне партнерство, державно-приватне партнерство, державно-приватно-громадське партнерство, місцевий бюджет, проект, метод аналізу ієрархій.

Стеценко Т.В., Яременко В.Г., Лосєва О.М. ОТБОР ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН ДЛЯ СОФИНАНСИРОВАНИЯ ИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Статья посвящена разработке механизма отбора мини-проектов развития территориальных общин с целью улучшения качества планирования муниципальных бюджетов. Рассмотрены отличия между государственно-частным и государственно-частно-общественным партнерством. Предложен единый унифицированный механизм отбора мини-проектов разрешения местных социально-экономических проблем для финансирования из муниципальных бюджетов с использованием метода анализа иерархий.

Ключевые слова: социально-экономическое партнерство, государственно-частное партнерство, государственно-частно-общественное партнерство, муниципальный бюджет, проект, метод анализа иерархий.

Stetsenko T.V., Yaremenko V.G., Losyeva O.M. SELECTION OF PROJECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES FOR CO-FINANCING FROM MUNICIPAL BUDGETS

The article is devoted to the selection mechanism for mini-projects for the development of territorial communities in order to improve the municipal budget planning. The differences between public-private and state-private-public partnership are considered. A single unified mechanism for selection of mini-projects for solving local socio-economic problems for financing from municipal budgets using the analytic hierarchy process is proposed.

Keywords: socio-economic partnership, public-private partnership, state-private-public partnership, municipal budget, project, analytic hierarchy process.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні важливу роль у фінансуванні вирішення місцевих проблем соціально-економічного характеру завжди відводили місцевим бюджетам. Однак специфіка вітчизняного управління територіальним розвитком, реалізація бюджетної політики у країні призводять до неможливості охоплення всіх проблемних місць конкретної територіальної громади.

В цьому випадку адекватною альтернативою виключно бюджетному фінансуванню постає кооперація ресурсів місцевих органів влади, територіальної громади та приватного сектору. Найчастіше в літературних джерелах таку кооперацію пов'язують з реалізацією державно-приватного партнерства (ДПП), а найменш вживаними є терміни «соціальне партнерство» та «соціально-економічне партнерство».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних наукових колах сутність, специфічні риси та можливості застосування державно-приватного партнерства досліджують досить активно. З останніх публікацій можна відзначити праці Ю. Залознової [1], Т. Савостенко [2] та Т. Артьомової [3], де розкриваються сутність, класифікація, форми та моделі ДПП. Цілий блок статей присвячений оцінюванню інвестиційної привабливості та соціально-економічної ефективності проектів ДПП [4-5]. Значно меншим рівнем дослідження відрізняється поняття «соціальне партнерство» у контексті спільного фінансування проектів місцевого значення органами влади, представниками територіальної громади та підприємницького сектору. На увагу заслуговують проведені І. Мещан аналіз соціального партнерства як механізму надання соціальних послуг [6], визначення С. Поповою ролі інституту соціального партнерства у збалансованості економічних інтересів суб'єктів ринку соціальних послуг [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри ґрунтовне дослідження взаємовідносин держави, громадянського суспільства та бізнесу під час реалізації суспільно значущих проектів у рамках ДПП залишається недостатньо висвітленим механізм реалізації спільних міні-проектів місцевого значення, зокрема їх відбору для фінансування з місцевих бюджетів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою проведення дослідження є розробка механізму відбору міні-проектів розвитку територіальних громад для планування місцевого бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивна обмеженість бюджетних коштів як у Державному бюджеті України, так і в місцевих бюджетах завжди спонукала державні органи, наукову спільноту до пошуку варіантів розширення джерел фінансування. Причому фінансування потребують великі об'єкти інфраструктури, житлово-комунального сектору, соціальної сфери. І саме ДПП було визнано за найбільш вдалий механізм співпраці держави, територіальних громад та приватного сектору під час реалізації суспільно значущих масштабних проектів.

Спираючись на Закон України «Про державно-приватне партнерство» [8] та проведену Д. Мустафіною дослідження щодо визначення сутності поняття «державно-приватне партнерство» міжнародними фінансовими

організаціями та інститутами [9, с. 167-168], можна виокремити такі риси ДПП:

- 1) тривалість проектів;
- 2) передача управління об'єктом приватному партнеру;
- 3) інвестиційна привабливість проекту для приватного партнера;
- 4) ініціатива щодо вибору об'єкта для ДПП належить державному органу;
- 5) масштабність реалізації тощо.

Однак, як доводить практика, в Україні застосовують спільне фінансування від держави та приватного сектору, а також для розв'язання місцевих проблем соціально-економічного характеру. Наприклад, у Харківській області з 2012 року проводиться обласний конкурс міні-проектів розвитку територіальних громад «Разом в майбутнє» [10], фінансування якого нині відбувається в рамках комплексної програми «Розвиток місцевого самоврядування в Харківській області на 2017-2021 роки». Сама взаємодія державних органів та органів місцевого самоврядування, мешканців адміністративно-територіального утворення та бізнесу має суттєві відмінності від ДПП. Так, міні-проекти повинні бути реалізовані в межах одного бюджетного року; бюджет проекту незначний; не відбувається передачі об'єкта приватному партнеру; крім нематеріального заохочення та можливого обмеженого права використання об'єкта в некомерційних цілях, приватний партнер не отримує прибутку; ініціатива щодо реалізації проекту належить територіальній громаді в особі громадських організацій, органів самоорганізації населення, ініціативних груп громадян, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.

Суттєві розбіжності між сутністю ДПП та реалізацією місцевих міні-проектів дають змогу віднести останні до такого поняття, як «державно-приватно-громадське партнерство» (ДПГП), детальну характеристику якого наведено у праці Н. Ільченко [11]. Водночас ДПП та ДПГП мають і спільні риси, які дають можливість віднести їх до єдиної категорії соціально-економічного партнерства. І хоча більш вживаним є термін «соціальне партнерство», погоджуємося з думкою А. Мордовець про те, що соціальне партнерство не акцентує уваги на обов'язковості об'єднання ресурсів. Водночас «соціально-економічне партнерство розглядається з позиції технології взаємодії суб'єктів партнерства з метою вирішення соціальних завдань мінімізації ресурсів шляхом їх об'єднання» [12, с. 63].

Розглянемо більше детально позитивний досвід проведення обласного конкурсу міні-проектів розвитку територіальних громад «Разом в майбутнє» у Харківській області.

До участі в конкурсі можуть подаватися проекти із загальним фінансуванням не більше 200 тис. грн. Причому встановлюються чіткі квоти на обсяг фінансування від кожного партнера:

1) ініціатор проекту вносить не менше 5% вартості проекту;

2) 45% – це доля з інших залучених джерел, зокрема внесок місцевого бюджету не може бути меншим за 10%;

3) решта коштів (50%) надходить з обласного бюджету у вигляді субвенції до відповідного місцевого бюджету.

Основними номінаціями конкурсу є:

1) «Енергоефективність та енергозбереження» (заміна старих вікон і дверей на енергозберігаючі; утеплення приміщень соціальної сфери та житлових будинків; заміна систем опалення; заміна систем освітлення приміщень та вулиць у населених пунктах; впровадження інших інноваційних енергозберігаючих технологій);

2) «Чисте довкілля» (будівництво та реконструкція водозабірних споруд, водопровідних та каналізаційних очисних споруд із застосуванням новітніх технологій та обладнання, зокрема у сільській місцевості; упорядкування зон санітарної охорони джерел питного водопостачання; впровадження технологій

та обладнання установок доочищення питної води; облаштування майданчиків для збору твердих побутових відходів; здійснення інших заходів, спрямованих на поліпшення екологічної ситуації на території громади);

3) «Добробут громад» (благоустрій території громад; розвиток сільських територій, туризму; збереження культурної та духовної спадщини; покращення матеріально-побутової бази закладів соціальної сфери; облаштування сенсорних кімнат, приміщень для психологічної реабілітації дітей-інвалідів та їх батьків, центрів громадських ініціатив, гармонійного розвитку та комунікації, соціальної адаптації людей похилого віку, дітей, молоді, внутрішньо переміщених осіб, майстерень для відновлення народних традицій тощо) [10].

Як ілюструє рис. 1, активність територіальних громад щодо вирішення місцевих соціально-економічних проблем шляхом співфінансування міні-проектів за період 2012-2016 років значно зросла. Перші роки нарощування темпів використання проектів були не стрімкими через відпрацювання механізмів реалізації проектів, недостатню поінформованість та низьку громадянську активність, особливі події у політичному, соціальному та економічному житті України. Однак у 2015-2016 роках темпи росту кількості реалізованих проектів досягли значення близько 230%. А взагалі кількість щорічних проектів-переможців з 2012 по 2016 роки зросла у 8 разів.

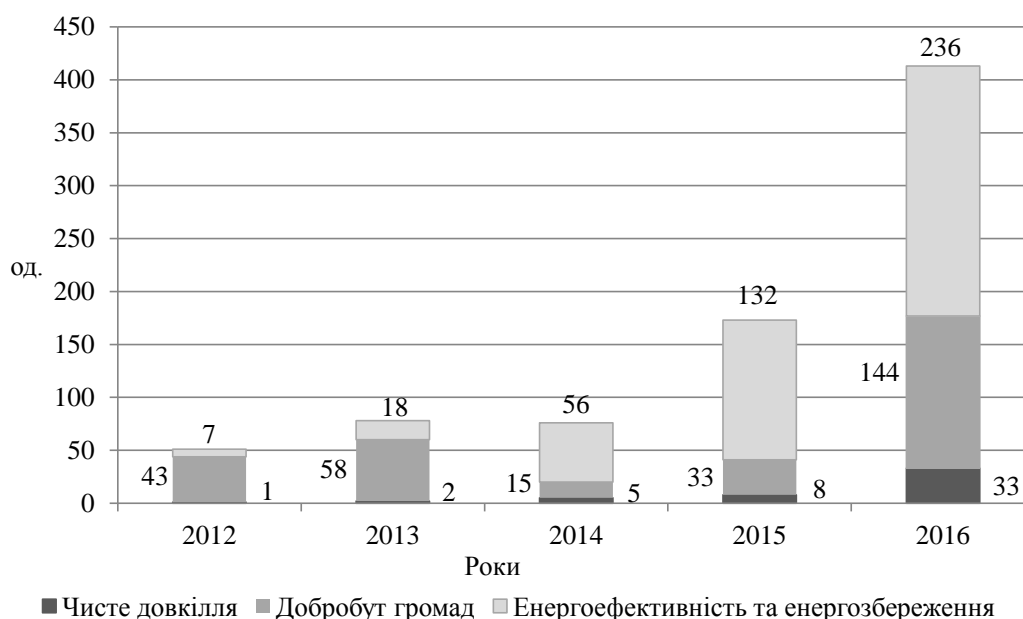


Рис. 1. Кількість реалізованих міні-проектів розвитку територіальних громад в рамках обласного конкурсу «Разом в майбутнє» у Харківській області у 2012-2016 роках

Щодо структури реалізованих міні-проектів розвитку територіальних громад за номінаціями конкурсу впродовж означених років ідентичності у розподілі не виявлено. Так, якщо у 2012-2013 роках понад 74% проектів від загальної кількості спрямовувалось на фінансування добробуту громадян, то вже у наступних роках перевага віддавалась проектам з номінації «Енергоефективність та енергозбереження» (73-76% у 2014-2015 роках та 57% у 2016 році) (рис. 1), що відповідає

загальнодержавній стратегії забезпечення енергетичної незалежності України. За період 2012-2016 років середні щорічні темпи росту кількості проектів склали 240%.

Відзначимо, що у 2016 році відбулося зростання кількості проектів із забезпечення добробуту громадян у 4,4 рази до попереднього року після стрімкого падіння їх кількості у 2014 році до 15 одиниць.

Найбільш активно перевагами співфінансування проектів у рамках ДПГП користувалися за

Таблиця 1

Розподіл міні-проектів розвитку територіальних громад в рамках обласного конкурсу «Разом в майбутнє» за територією реалізації у Харківській області у 2012-2016 роках

№	Назва адміністративно-територіальної одиниці	Кількість проектів, од.			
		Всього	Номінація проекту		
			Чисте довкілля	Добробут громад	Енергоефективність та енергозбереження
1	Балаклійський район	70	5	20	45
2	Барвінківський район	21	0	7	14
3	Богодухівський район	34	5	11	18
4	Близнюківський район	35	1	12	22
5	Борівський район	5	0	1	4
6	Валківський район	23	2	9	12
7	Великобурлуцький район	14	0	5	9
8	Вовчанський район	34	5	10	19
9	Дворічанський район	22	6	7	9
10	Дергачівський район	41	4	16	21
11	Зачепилівський район	33	2	12	19
12	Зміївський район	29	1	8	20
13	Золочівський район	18	3	7	8
14	Ізюмський район	13	1	7	5
15	Кегичівський район	13	1	4	8
16	Коломацький район	17	1	9	7
17	Красноградський район	46	1	18	27
18	Краснокутський район	7	0	1	6
19	Куп'янський район	13	0	7	6
20	Лозівський район	23	0	5	18
21	Нововодолазький район	20	2	7	11
22	Первомайський район	36	1	13	22
23	Печенізький район	9	0	2	7
24	Сахновщинський район	23	0	9	14
25	Чугуївський район	13	1	4	8
26	Шевченківський район	10	0	4	6
27	Харківський район	46	4	26	16
28	м. Ізюм	4	0	2	2
29	м. Куп'янськ	14	1	4	9
30	м. Лозова	33	0	16	17
31	м. Люботин	14	1	7	6
32	м. Первомайський	33	0	9	24
33	м. Чугуїв	25	1	14	10
	Всього	791	49	293	449

період 2012-2016 років ініціативні групи у Балаклійському районі (70 проектів). Також у Красноградському, Харківському та Дергачівському районах було реалізовано значну кількість проектів (46, 46 та 41 відповідно). Найменшою кількістю проектів-переможців відзначилися Печенізький, Краснокутський та Борівський райони, а також м. Ізюм (9, 7, 5, 4 відповідно).

У попередньому, 2016 році та поточному 2017 році для фінансування проектів-переможців було зібрано близько 56 млн. грн. Як бачимо з табл. 2, структура фінансування повністю відповідає встановленим обмеженням. Зауважимо, що внесок конкурсантів та інші дозволені джерела практично не перевищували встановлений мінімум, а основний тягар щодо фінансування проектів продовжує залишатися на місцевих бюджетах.

Зрозуміло, що виділення коштів з місцевого бюджету можливе лише за заздалегідь запланованих видатків, а обсяги асигнувань на фінансування проектів місцевого розвитку є кількісно обмеженими, що може призводити до неможливості виділення коштів на вирішення усіх проблем. Тому набуває актуальності питання відбору проектів, вартих виділення коштів з відповідного місцевого бюджету. Причому метою є не стільки вибір одного найкращого проекту, скільки ранжування всіх проектів за встановленими критеріями для вибору тих, на які вистачить відповідних асигнувань.

Конкурсний комітет, що здійснює відбір міні-проектів на рівні Харківської області, має розроблений порядок оцінювання з визначеними критеріями. Однак механізм вибору проектів для співфінансування з інших місцевих бюджетів (районного, міського, селищного, сільського, бюджети об'єднаних територіальних громад) залишається недостатньо висвітленим.

Вбачається доцільним розробити єдиний уніфікований механізм відбору міні-проектів для фінансування з місцевих бюджетів, крім

обласного. Методом відбору проектів вибираємо метод аналізу ієрархій (МАІ), який має такі переваги:

- 1) дає змогу ранжувати проекти за сукупністю визначених критеріїв;
- 2) дає змогу враховувати як якісні, так і кількісні показники;
- 3) дає можливість використовувати необмежену кількість критеріїв та альтернатив;
- 4) навіть за близьких суджень експертів щодо ознак альтернативних проектів МАІ дає змогу визначити пріоритети.

Метою використання МАІ є ранжування поданих міні-проектів розвитку територіальних громад до співфінансування з місцевого бюджету для подальшого вибору тієї сукупності проектів, на які буде витрачено заздалегідь обмежений обсяг коштів.

Альтернативами будуть виступати міні-проекти розвитку територіальних громад A_i ($i = 1, 2, 3, 4$), що подані за різними номінаціями обласного конкурсу та в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці.

Для оцінки альтернатив було вибрано два критерії:

- 1) K_1 (соціальний ефект):
 - 1.1) K_{11} – кількість потенційних користувачів, бенефіціарів від впровадження проекту;
 - 1.2) K_{12} – соціальна значущість проекту для конкретної територіальної громади;
 - 1.3) K_{13} – якість розробленої системи оцінки очікуваних результатів впровадження проекту;
 - 1.4) K_{14} – рівень залучення місцевих ресурсів, населення, підприємницького сектору під час реалізації проекту;
- 2) K_2 – економічна ефективність проекту:
 - 2.1) K_{21} – результати аналізу «витрати – вигоди»;
 - 2.2) K_{22} – рівень залучення громадськості та приватного сектору до співфінансування проекту;

Таблиця 2

Фінансування міні-проектів розвитку територіальних громад в рамках обласного конкурсу «Разом в майбутнє» у Харківській області у 2016-2017 роках

Рік	Співфінансування					Загальний обсяг фінансування
	обласний бюджет	районний бюджет	місцевий бюджет	конкурсант	інші джерела	
тис. грн.						
2016	27 994,34	3 626,81	20 975,43	2 916,27	586,31	56 099,16
2017	28 224,99	6 201,83	18 166,09	2 892,56	1 028,84	56 514,30
%						
2016	49,90	6,46	37,39	5,20	1,05	100,00
2017	49,94	10,97	32,14	5,12	1,82	100,00

2.3) K_{23} – обґрунтування бюджету проекту з використанням альтернативних варіантів вирішення місцевої проблеми соціально-економічного характеру.

Структура ієрархії МАІ для умовних альтернатив з умовним позиціями за кожним критерієм та підкритерієм наведена на рис. 2, а власні вектори за підкритеріями наведені у табл. 3.

Глобальні (підсумкові) пріоритети альтернатив A_1, A_2, A_3, A_4 визначаються за сумою добутків всіх векторів V на відповідному шляху (за стрілками) від мети до альтернативи. В нашому прикладі глобальні пріоритети альтернатив $W(A)$ дорівнюють:

$$W_{A_1} = \frac{594206}{3956750} = 0,1502;$$

$$W_{A_2} = \frac{1378541}{3956750} = 0,3484;$$

$$W_{A_3} = \frac{1033593}{3956750} = 0,2612;$$

$$W_{A_4} = \frac{950410}{3956750} = 0,2402.$$

За глобальними пріоритетами міні-проекти розташувалися у такому порядку: другий проект, третій, четвертий і останній – перший проект.

Таблиця 3

Власні вектори матриць парних порівнянь альтернатив відносно підкритеріїв

Альтернативи	Вектори						
	VK11	VK12	VK13	VK14	VK21	VK22	VK23
A1	2/17	2/17	1/18	3/18	5/19	2/19	2/14
A2	7/17	8/17	7/18	4/18	7/19	5/19	5/14
A3	4/17	4/17	5/18	6/18	3/19	6/19	4/14
A4	4/17	3/17	5/18	5/18	4/19	6/19	3/14

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вище наведене, можна зробити такі висновки:

- 1) державно-приватне партнерство та державно-приватно-громадське партнерство належать до єдиної категорії соціально-економічного партнерства і є його різновидами; відмінностями цих двох видів партнерства є термін реалізації проектів та строки партнерства; факт передачі в управління об'єкта; ініціатива щодо започаткування проекту; обсяги фінансування; інвестиційні характеристики;
- 2) під час реалізації проектів в рамках державно-приватно-громадського партнерства

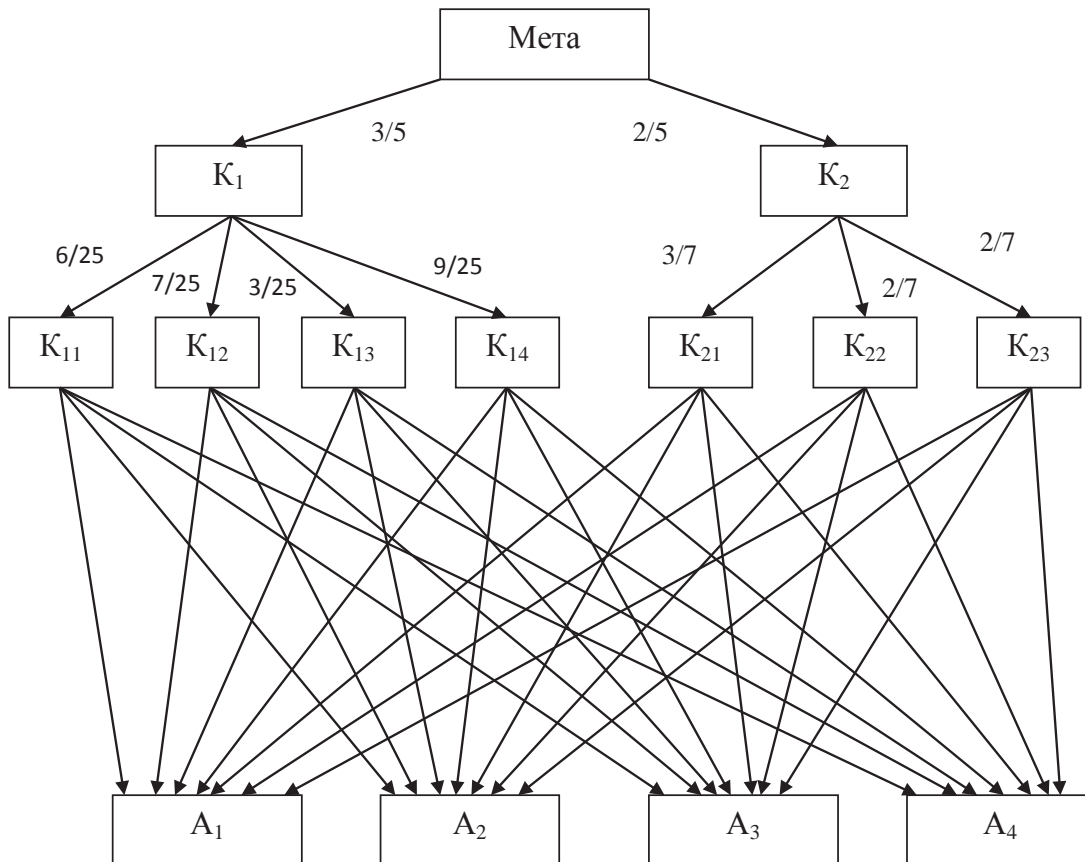


Рис. 2. Структура ієрархії МАІ для прийняття рішень у сфері вибору міні-проектів розвитку територіальних громад

необхідно застосовувати інструменти активізації громадськості та приватного сектору до участі у співфінансуванні;

3) розроблений єдиний уніфікований механізм відбору міні-проектів вирішення місцевих проблем соціально-економічного характеру для фінансування з місцевих бюджетів дасть

змогу підвищити обґрунтованість витрачання бюджетних коштів та прозорість бюджетного планування.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є можливість застосування краудфандингу для вирішення місцевих соціально-економічних проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Класифікація форм державно-приватного партнерства: узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду / [Ю. Залознова, І. Петрова, Н. Трушкіна] // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. – 2016. – Vol. 2. – № 3. – Р. 88-105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.are-journal.com>
2. Савостенко Т. Застосування механізму державно-приватного партнерства під час реалізації регіональних інвестиційних програм / Т. Савостенко // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2015. – Вип. 3(26). – С. 179-189.
3. Артёмова Т. Інститут державно-приватного партнерства як форма ефективного надання суспільних благ / Т. Артёмова // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. – 2017. – Вип. 185. – С. 3-10.
4. Бабяк Н. Соціально-економічний аналіз витрат і вигод проектів державно-приватного партнерства / Н. Бабяк, Є. Нагорний // *Інноваційна економіка*. – 2016. – № 7-8. – С. 114-119.
5. Шевченко Б. Проблема теоретико-методичного забезпечення оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства / Б. Шевченко // *Проблеми економіки*. – 2015. – № 1. – С. 313-318.
6. Мещан І. Соціальне партнерство як механізм надання соціальних послуг в об'єднаній територіальній громаді / І. Мещан // *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. – 2016. – Вип. 72. – С. 46-54.
7. Попова С. Соціальне партнерство та аутсорсинг як напрями підвищення ефективності надання соціальних послуг в Україні / С. Попова // *Теорія та практика державного управління*. – 2011. – Вип. 1(44). – С. 156-162.
8. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI (із змінами); поточна редакція від 24 травня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/2404-17>
9. Мустафіна Д. Поняття та характеристики державно-приватного партнерства (світовий досвід) / Д. Мустафіна // *Стратегія економічного розвитку України*. – 2015. – № 36. – С. 163-172.
10. Про затвердження Положення про порядок проведення обласного конкурсу міні-проектів розвитку територіальних громад «Разом в майбутнє»: Рішення Харківської обласної ради від 23 лютого 2017 року № 421-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=16703&base=77
11. Ільченко Н. Синергія міжсекторного партнерства в соціально-економічному розвитку громади / Н. Ільченко // *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. – 2014. – Вип. 37. – Ч. 2. – С. 33-42.
12. Мордовець А. Систематизація предметно-категоріального апарату предметної області соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання / А. Мордовець // *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. – 2015. – Т. 20. – Вип. 5. – С. 61-66.

УДК 336.77:631.11(23.0)

Фінансово-кредитне забезпечення розвитку підприємництва в гірських населених пунктах

Токар Я.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Гоблик В.В.

доктор економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет

У статті проведено аналіз проблеми депресивних територій та запропоновано практичні заходи по їх вирішенню. Приділено особливу увагу підприємницькому потенціалу населення на проблемних територіях. Проаналізовано емпіричні дані соціологічного дослідження жителів гірських населених пунктів на предмет започаткування власного бізнесу та досліджено проблеми існуючих підприємницьких структур гірських районів. Узагальнено зарубіжний досвід надання прямої фінансової підтримки бізнесу як вагомого важеля розв'язання проблем депресивності. Проаналізовано існуючу практику фінансового забезпечення підприємницьких структур депресивних територій.

Ключові слова: гірські населені пункти, підприємництво, депресивний регіон, фінанси, кредит.

Токар Я.И., Гоблик В.В. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ

В статье проведен анализ проблемы депрессивных территорий и предложены практические меры по его преодолению. Уделено особое внимание предпринимательскому потенциалу населения на проблемных территориях. Проанализированы эмпирические данные социологического исследования жителей горных населенных пунктов на предмет создания собственного бизнеса и исследованы проблемы существующих предпринимательских структур горных районов. Обобщен зарубежный опыт оказания прямой финансовой поддержки бизнеса как весомого рычага решения проблем депрессивности. Проанализирована существующая практика финансового обеспечения предпринимательских структур депрессивных территорий.

Ключевые слова: горные населенные пункты, предпринимательство, депрессивный регион, финансы, кредит.

Tokar Y.I., Hoblyk V.V. FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN MOUNTAIN SETTLEMENTS

The article analyzed the problem of depressed territories and suggested practical measures to overcome it. Emphasis is placed on the entrepreneurial potential of the population in the problem areas. Empirical data on sociological research into the mountain population on the creation of their own businesses were analyzed and the problems of existing mountain business structures were examined. The foreign experience of providing direct financial support to the business is summarized as a powerful tool for addressing the problems of depression. The existing practice of financially providing for the business structures of depressed territories was analyzed.

Keywords: mountain settlements, entrepreneurship, depressed region, finance, credit.

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується глибокою диференціацією у рівнях соціально-економічного розвитку в територіальному зрізі, що проявляється в обсягах виробництва продукції, валової доданої вартості на одну особу, оплаті праці, а відтак і рівні життя населення. Існуюча диференціація економічного простору, що супроводжується економічним спадом і хронічним відставанням значної частини регіонів країни, і особливо гірських населених пунктів Українських Карпат, є визначальним чинником формування депресивних

ринків праці, характерними для яких є високий рівень безробіття, що має переважно структурний характер, наявність значних обсягів вимушеної неповної зайнятості, низькі темпи розвитку сфери докладання праці, невисокий рівень підприємницької активності населення та асиметрична професійна структура економічно активного населення. Необхідність вивчення пріоритетних напрямків фінансового забезпечення з метою стимулювання економічного зростання та сталого розвитку депресивних регіонів є першочерговим завданням вчених і практиків.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів проблем депресивності територій присвячено праці вітчизняних вчених: М. Барановського, І. Вахович, В. Галушак, З. Герасимчук, В. Гоблика, Т. Голікової, Б. Данилишина, М. Долишного, О. Другова, Л. Зайцевої, Ф. Заставного, О. Івашко, І. Камінської, М. Карліна, С. Михайленко, В. Мікловди, В. Пилипів, С. Писаренко, М. Пітюлича, Д. Стеценка, В. Чужикова, І. Школи, та інших. Однак, маючи значний практичний інтерес, проблема фінансового забезпечення розвитку депресивних територій гірських територій Українських Карпат потребує на особливу увагу.

Формування цілей статті: аналіз та визначення шляхів удосконалення фінансового забезпечення розвитку депресивних територій.

Вивчення ринків праці в населених пунктах Карпат засвідчує, що в нинішній час структура зайнятості населення представлена в переважній більшості виробництвом сільськогосподарської продукції і частково сферою рекреації і туризму. Моногалузеве виробництво приводить до занепаду інших галузей виробництва, які гальмують розвиток депресивних територій. Відсутність можливості працевлаштування в інших сферах виробництва товарів і послуг, незадовільна забезпеченість дошкільними і шкільними, медичними закладами, низький розвиток сільської інфраструктури, сфери послуг, промисловості, торгівлі, будівництва приводить до високого рівня безробіття і є однією з основних причин міграції населення.

Ситуація, що склалася на ринках праці депресивних територіях потребує формування механізму здатного подолати негативні явища, що склалися на ринках праці гірських територій, зокрема шляхом підтримки і розвитку, урізноманітнення форм і видів підприємницької діяльності, розвитку несільськогосподарських видів трудової діяльності, підтримки множинності форм зайнятості сільського населення.

Це ключова проблема реалізації політики зайнятості населення на проблемних територіях. Тим більше, що чисельні соціологічні дослідження засвідчують, населення територій володіє значним підприємницьким потенціалом, тобто, більшість працездатних громадян мають схильність до підприємницької діяльності і, самозайнятості, а найголовніше – бажання займатися нею.

Це підтверджують також дані моніторингу, який проводився в 2012-2014 роках, і засвід-

чив, що біля 70 відсотків опитаних жителів сільської місцевості бажають займатися підприємницькою діяльністю, в той же час кожен 6 із опитаних підприємців не бажає сьогодні займатися веденням власного бізнесу.

На користь висловленої думки говорить те, що, як уже відмічалось, на сьогоднішній день особисті селянські господарства, які є найбільш поширеною формою самостійної організації праці, довели свою ефективність [1]. Проте особи з числа сільського населення, які бажають започаткувати власний бізнес, зіштовхуються з цілою низкою перешкод, які в більшості випадків діють як демотиватори економічної активності населення. Проведене соціологічне дослідження в Закарпатській області серед жителів гірських районів підтверджує цей висновок (табл. 1).

Таблиця 1
Ранжування проблем, з якими стикаються жителі гірських районів Закарпатської області при започаткуванні власного бізнесу, за важливістю (% до числа опитаних)

Проблеми	%
Відсутність стартового капіталу	45,6
Відсутність необхідних знань та навичок	4,4
Відсутність ідеї	4,7
Відсутність інформації	2,3
Несприятливе законодавство	7,4
Корупція в органах влади	4,3
Відсутність стабільності, страх ризикувати	31,3

Із даних, наведених у таблиці 1, видно, що у жителів при започаткуванні власної справи недостатньо власного стартового капіталу, тобто виникають проблеми фінансового плану. На це накладається відсутність стабільності, що об'єктивно породжує ризики, страх щодо перспективи розвитку власної справи, оскільки стає передбачити перспективу піднесення економіки країни.

Аналогічними є проблеми, з якими стикаються вже функціонуючі підприємці (табл. 2).

Дані таблиці 2 засвідчують, що найбільш вагомими проблемами в діяльності підприємців гірських населених пунктів в процесі започаткування ведення бізнесу, в першу чергу є проблема фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності: високе податкове навантаження, неможливість залучити позичковий капітал для підтримки

виробництва продукції і послуг та приводить в подальшому до зменшення рентабельності і в кінцевому підсумку до банкрутства. Більш як дві третини підприємців, що брала участь в опитуванні називають фінансову проблему з якою вони стикаються як першочерговою. Для бізнесу головними недоліками кредитів як джерела фінансування є банківська бюрократія, тривалий термін ухвалення рішення про надання кредитів, їх коротко-та середньостроковий характер, нестача інформації про кредитні ресурси, вимоги щодо розкриття інформації [2].

Таблиця 2

Ранжування проблем, з якими стикаються підприємці гірських районів Закарпатської області, за важливістю (% до числа опитаних)

Проблеми	%
Складність оформлення кредиту	4,3
Дорожня обладнання, ресурсів	6,0
Низька платоспроможність населення	20,7
Відсутність знань та досвіду ведення справи	2,5
Неприятне ставлення населення	1,0
Недосконалість законодавства	29,3
Високі податки	36,2

Для органів влади, місцевого самоврядування важливим завданням є концентрація коштів із усіх джерел фінансування для надання можливості жителям гірських населених пунктів розпочати свою власну справу, а також зберегти ті нечисленні підприємницькі структури, які вже існують. В сфері забезпечення фінансово-кредитних ресурсів, залучення інвестицій, використання бюджетних і податкових важелів держава повинна відігравати ключову роль в стимулюванні зайнятості населення в депресивних територіях.

Однак, державна підтримка депресивних територій не дає відчутного результату в покращенні соціально-економічного розвитку. Досвід зарубіжних країн свідчить, що держава в своїй фінанси-кредитній політиці повинна стимулювати розвиток підприємницької активності населення, створювати сприятливе інвестиційне середовище для залучення інвестицій.

Надання прямої фінансово-кредитної підтримки підприємницьким структурам, що функціонують на проблемних територіях, здійснюється здебільшого у формах гарантованих позик, цільового бюджетного фінан-

сування, пільгового кредитування, надання пільг при оподаткуванні доходів кінцевому результаті проводить до подорожання позичкового капіталу., включаючи і нульові ставки оподаткування та звільнення від сплати деяких з них, цільового субсидювання і т.д. [3]. Аналіз основних стримуючих чинників, що виступають бар'єрами на шляху масового залучення населення до заняття підприємництвом є відсутність або повна відсутність стартового капіталу. Дотації держави носять тимчасовий характер і спрямовані і не стимулюють населення депресивних територій до підприємницької діяльності, веденні бізнесу.

Отримання позичкового капіталу стримується проблемами в економіці країни: падінням обсягів промислового виробництва, інфляційними процесами, знеціненням національної валюти. Політика «дорогих грошей» виступає серйозним бар'єром на шляху розвитку підприємництва, оскільки відсікає широкі маси населення від участі у підприємницькій діяльності. А це вкрай небезпечно, оскільки підривається соціальна база для реалізації реформ.

Апеляція до досвіду високорозвинутих країн світу незаперечно доводить, що роль кредиту в розв'язанні проблеми депресивності є дуже вагомим економічним важелем. Це можна пояснити насамперед тим, що в умовах кризи за рахунок дешевого і доступного позичкового капіталу суб'єкти підприємства можуть залишатися конкурентоздатними, нарощувати обсяги виробництва і розширювати його, створювати додаткові робочі місця, тобто вони є тим двигуном, який може вивести країну з кризового стану, оскільки це дасть мультиплікаційний ефект і в інших сферах економіки як окремих територій, так і загалом держави [4]. Попри таку важливість, в Україні спостерігається цілком інша ситуація. Обсяги виробництва падають, рівень безробіття невпинно зростає, обсяги державних запозичень, а відповідно і державного боргу ростуть, доходи населення знижуються, тобто йде повний занепад економіки. Натомість головний фінансовий і емісійний орган держави – Національний банк – робить усе для того, щоб позичковий капітал став недоступним не лише для населення, але і для бізнесу, оскільки на сьогодні облікова ставка, тобто ставка, за якою цей банк надає іншим кредити, становить аж 16,5%. Це не просто велика, а дуже велика облікова ставка, яка майже в п'ять разів перевищує середній рівень у різних країнах Європейського Союзу

[5]. На сьогоднішній день комерційні банки надають кредити юридичним і фізичним особам під 20-29% у гривнях, і це без прихованих щомісячних комісій, якими практично не гребує жоден український банк. На фоні цього жорсткішими є умови доступу до позичкового капіталу кредитних спілок, які кредитують під ще більші відсотки – 35-50% річних і це також без щомісячних «прихованих» комісій. Надмірна вартість позичкового капіталу робить його для суб'єктів підприємництва не рентабельним і недоступним. В результаті, сьогодні не кожне діюче мале підприємство спроможне сплачувати такі високі процентні ставки за позичковим капіталом. Комерційні банки, у свою чергу, не поспішають розвивати відносини з малими підприємствами через підвищений ризик неповернення кредитів [6]. Як наслідок, на практиці основна частка (більше 60%) кредитів суб'єктам малого та мікропідприємництва надаються строком менше 1 року, що не дозволяє розцінювати даний капітал як інвестиційний і накладає додаткові витрати на позичальника. Строк окупності таких ресурсів обмежений малими строками і потребує високого рівня рентабельності підприємницької діяльності, чого в українських реаліях досягти проблематично. Водночас, якщо короткострокове кредитування розв'язує проблему одержання необхідних ресурсів для покриття поточних витрат, то довгострокові кредити є необхідною вимогою для започат-

кування бізнесу, його розширення, оновлення виробничих засобів, їх модернізації. Саме тому надання довгострокових кредитів під заставу землі й розвиток іпотечного кредитування мають стати невід'ємним компонентом ринку кредитно-фінансових послуг [7]. Якщо за короткостроковими кредитами потреба покривається приблизно на 50%, то за довгостроковими – лише на 2 відсотка [8].

Однією із найбільших проблем для більшості як діючих, так і потенційних суб'єктів підприємництва є забезпечення по кредиту, оскільки більшість діючих суб'єктів підприємництва, особливо мікробізнесу, не володіє ліквідним заставним майном. Як наслідок, кредитори зменшують суму кредиту відповідно до покриття до 50-70% від вартості майна забезпечення і ставлячи при цьому більш жорсткі умови повернення позички.

Висновки. Проведений аналіз фінансово-кредитного забезпечення розвитку підприємництва свідчить, що на теперішній час державна фінансова підтримка створення та розвитку підприємницького сегменту на депресивних територіях ще недостатньо ефективна. Для підвищення ділової активності, залучення широких верств населення до підприємницької діяльності необхідно вирішити завдання розширення бази кредитування малих підприємницьких структур, підприємців та суттєво знизити процентні ставки за кредитами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Особисті селянські господарства: стан та перспективи розвитку: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Пітюлича М.І.; М.І. Пітюлич, В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан, М.М. Пітюлич, Я.І. Токар та ін. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2016. – С. 126.
2. Батковський В.А. Проблеми кредитування малого підприємництва / В.А.Батковський // Вісник НБУ. – 2005. – Квітень. – С. 32.
3. Цісецький О.Є. Трансформація структури зайнятості населення регіону в умовах економічних перетворень / О.Є. Цісецький. – Тернопіль, 2003. – С. 92.
4. Токар Я.І. «Международный опыт регулирования рынков труда» / Я.І. Токар, В.В. Гоблик // Международный научный журнал: сборник научных статей, Киев, 2016. С. 125-128. № 11 том 2.
5. Пітюлич М.М. Гірські території Українських Карпат: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / М.М. Пітюлич; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». – Ужгород: Гражда, 2015. – С. 253.
6. Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу / О.Г. Білорус // Банківська справа. – 2005. – № 1. – С. 15.
7. Вашечко Ю.В. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кризи [Текст] / Ю.В. Вашечко // Науковий вісник – Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 273.
8. Готра В.В. Умови та напрямки вдосконалення фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України / В.В. Готра // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 119.
9. Стегней М.І. Інвестиційно-інноваційні доміанти сталого розвитку територіальних одиниць [Електронний ресурс] / М.І. Стегней // Економіка та суспільство. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1_ukr/09.pdf

УДК 336.64

Оцінка ефективності управління активами та пасивами підприємства

Чемчикаленко Р.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Майборода О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Люткіна А.В.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено теоретичні питання оцінки ефективності управління активами та пасивами підприємства. Доведено, що оцінку ефективності активів необхідно здійснювати одночасно з оцінкою ефективності пасивів підприємства. Обґрунтовано, що використання критерію «зростання ринкової вартості підприємства» в сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки є недоречним. При цьому найбільш адекватним вимірником ефективності управління майном (капіталом) підприємства є показник економічної доданої вартості. Для більш детального аналізу ефективності управління активами і пасивами підприємства цю проблему потрібно розділити на дві підпроблеми – ефективність формування та ефективність використання майна (капіталу) підприємства.

Ключові слова: активи, пасиви, підприємство, ефективність, оцінка.

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.Є., Люткіна А.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы теоретические вопросы оценки эффективности управления активами и пассивами предприятия. Доказано, что оценку эффективности активов необходимо осуществлять одновременно с оценкой эффективности пассивов предприятия. Обосновано, что использование критерия «рост рыночной стоимости предприятия» в современных условиях функционирования отечественной экономики является неуместным. При этом наиболее адекватным измерителем эффективности управления имуществом (капиталом) предприятия является показатель экономической добавленной стоимости. Для более детального анализа эффективности управления активами и пассивами предприятия эту проблему нужно разделить на две подпроблемы – эффективность формирования и эффективности использования имущества (капитала) предприятия.

Ключевые слова: активы, пассивы, предприятие, эффективность, оценка.

Chechykalenko R.A., Mayboroda O.E., Lyutkina A.V. EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT ENTERPRISES

The theoretical questions of evaluation of the efficiency of asset and liability management of the enterprise are researched. It is proved that the assessment of the efficiency of assets must be carried out simultaneously with the assessment of the efficiency of liabilities of the enterprise. It is substantiated that the use of such a criterion as «the growth of the market value of an enterprise» in the current conditions of functioning of the domestic economy is inappropriate. At the same time, the most adequate measure of the efficiency of managing the property (capital) of an enterprise is the indicator of economic added value. In turn, for a more detailed analysis of the efficiency of asset management and liabilities of the enterprise, this problem needs to be divided into two problems: the efficiency of the formation and efficiency of the use of the property (capital) of the enterprise.

Keywords: assets, liabilities, enterprise performance evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Всі без винятку підприємства у процесі своєї діяльності використовують певні ресурси (майно), використання яких призводить до отримання економічних вигод та які відповідно до вимог Національного

положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] називаються активами. Ці активи мають певні джерела походження (фінансування) – пасиви (капітал). Саме від ефективності управління активами і пасивами підприємства залежать не тільки його фінансові результати, але і загальний фінансовий стан та його конкурентоспроможність на ринку. Ефективність управління активами і пасивами підприємства значною мірою залежить від оцінювання ефективності їх управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Водночас сама проблема управління як активами, так і пасивами підприємства однозначно не є новою. Питання щодо підвищення ефективності управління активами підприємства, в тому числі і їх оцінки, досліджувалися такими зарубіжними вченими, як: І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А. Сміт, А. Томпсон, Й. Шумпетер, а також українськими науковцями, такими як М.Д. Білик, В.М. Геєць, С.В. Мочерний, С.Ф. Покропивний, Н.В. Чебанова та інші.

Ефективність управління капіталом досліджено у працях М. Міллера, Д. Дюрана, Ф. Модільяні, Ю. Бріггема, Е. Нікбахта, Дж. К. Шима, С. Росса, Дж. Г. Сігела, В.В. Ковальова, О.С. Стоянової, В.М. Суторміної, І.О. Бланка та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, як правило, проблеми управління активами і пасивами підприємства розглядаються окремо одна від одної. Зважаючи ж на сутність досліджуваних явищ (а, на нашу думку, по суті вони становлять одне ціле, оскільки майно характеризується певним джерелом походження, тобто являє собою матеріалізовану частину капіталу, що відзначали ще представники натуралістичної теорії класичної школи політекономії), ефективність управління капіталом підприємства нерозривно пов'язана з ефективністю управління його майном. Однак, на нашу думку, чіткий механізм одночасної оцінки ефективності формування і використання активів і пасивів підприємства натепер практично відсутній.

До того ж проблематика оцінки ефективності управління як капіталом, так і майном підприємства досліджується фрагментарно та, як правило, лише в контексті ефективності управління окремими їх видами (власним чи борговим або ж основним чи оборотним капіталом).

Відповідно тема комплексної оцінки ефективності управління активами та пасивами підприємства потребує дослідження як у теоретичному, так і в практичному напрямках.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування на основі узагальнення наявного досвіду напрямів підвищення ефективності оцінки управління активами та пасивами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши публікації щодо оцінки управління активами та пасивами підприємства [2-10], можна дійти висновку, що сьогодні відсутній не тільки уніфікований механізм такого цілісного аналізу, але й достеменно не встановлено ні мету та завдання такого дослідження, ні алгоритм його здійснення, ні показники, якими мають оперувати аналітики у процесі такого комплексного аналізу.

Досліджуючи проблему оцінки ефективності будь-якої системи управління, у тому числі й активами та пасивами підприємства, ми зіштовхуємося з тим, що оптимізувати цю діяльність можна лише щодо певного критерію – показника, відносно якого формується оцінка якості управлінських дій щодо правильності фінансування придбання певного майна чи витрачання на це відповідних коштів.

У теорії фінансового менеджменту таким критерієм традиційно вважався прибуток, але з модернізацією фінансової науки прибуток втратив ту роль абсолютного вимірника ефективності діяльності підприємства, яку йому відводила класична політекономія. Як показали численні результати новітніх досліджень, прибуток – це вимірник фінансового успіху лише в короткостроковій перспективі. У довгостроковій перспективі критеріями ефективності діяльності такі автори, як А. Раппопорт [2], Г. Арнольд [3], А. Брейлі та С. Майерс [4], Б. Фелпс [5], М. Портер [6] називають як задоволення клієнта, частку ринку, продуктивність праці, так і зростання вартості бізнесу загалом.

Водночас, як відзначає Б. Фелпс [5, с. 82-83], для побудови ефективної системи менеджменту підприємства система цілей не може містити суперечливих показників, всі вони повинні не тільки кількісно вимірюватись, але і слугувати оцінці всіх заявлених цілей підприємства.

Відповідно очевидним є те, що головним вимірником ефективності системи управління активами і пасивами підприємства має бути зростання вартості бізнесу, оскільки воно може бути кількісно оцінено й одночасно характеризує і ефективність витрачання коштів, і результативність використання майна (активів) підприємства.

До того ж вибір такого критерію ефективності одночасно формує головну мету управління активами і пасивами підприємства

й усуває протиріччя між метою управління кожного з цих об'єктів управління окремо, оскільки, як відомо, метою управління активами найчастіше є досягнення максимальних фінансових результатів за прийняттого рівня їх ліквідності, тоді як метою управління пасивами (капіталом) підприємства – підвищення вартості самого підприємства, мінімізація середньозваженої вартості та максимізація його доходності.

Однак у реаліях вітчизняної економіки такий критерій ефективності управління, як «вартість підприємства», на нашу думку, недоречний з декількох причин. І перша причина – це майже повна відсутність ринку цінних паперів, тоді як одним із варіантів визначення вартості бізнесу є саме відстеження ринкової вартості його акцій. З іншого боку, відсутній індикатив номінальної вартості активів. Так, за умови надзвичайно високого рівня «тінізації» економіки ціна продажу схожих об'єктів оцінювання вже не відіграє ролі номінального індикатора вартості бізнесу. Сьогодні абсолютно не зрозуміло, як оцінювати вартість підприємств, оскільки в умовах стагнації економіки та військових дій вартість активів за балансом абсолютно не відповідає вартості коштів, вкладених у придбання тих самих активів.

Таким чином, у сучасних умовах вітчизняної економіки «правильний» і «доступний до використання» критерії – це зовсім різні речі. Відповідно і такий «правильний» у всьому світі критерій оцінки ефективності управління активами/пасивами підприємства, як «вартість підприємства» є недоступним до використання в наших умовах і потребує його заміни.

При цьому варто згадати, що сам показник «вартість підприємства» є комплексним поняттям і містить у собі велику кількість складників. Так, зокрема, А. Раппопорт виокремлює такі основні фактори вартості, як темп зростання обсягів продажу, вартість капіталу, ставка податку, операційна маржа, інвестиції у робочий капітал та в необоротні активи, що зосереджує увагу менеджменту на контролі за витратами на формування капіталу, на ефективності використання активів та доходності інвестованого капіталу. Г. Арнольд передбачає переміщення уваги на продуктивність (рентабельність) капіталу [3, с. 130-131], що актуалізує необхідність зовнішнього оцінювання капіталу та майна підприємства та враховує вплив не тільки внутрішніх факторів, але й умов та стану

фінансового ринку на здатність капіталу забезпечувати формування потоків доданої вартості. А. Брейлі та С. Майерс [4, с. 978] у своїй концепції ключових факторів вартості KVDM (The Key-Value-Driver Model) враховували взаємозалежність зміни вартості підприємства від динаміки стійкості та збалансованості формування і функціонування капіталу.

Проте, повертаючись до порад Б. Фелпса щодо єдності критерію оцінки та його несуперечливості, на нашу думку, найкращим «доступним» показником ефективності системи оцінки якості управління підприємством (його активами та пасивами) є показник економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added), оскільки він:

1) відображає економічні показники підприємства загалом із позиції як ефективності вкладення коштів (капіталу), так і правильності використання наявного потенціалу (активів);

2) має високу кореляцію з ринковою вартістю підприємства;

3) вирівнює інтереси як акціонерів, так і менеджерів бізнесу;

4) зрозумілий для вітчизняних та зарубіжних інвесторів;

5) є економічним показником, який поєднує витрати на формування активів (операційні витрати) з витратами, пов'язаними з володінням капіталом.

Проте в сучасній практиці порядок його розрахунку в різних авторів може суттєво відрізнятися. Так, виходячи зі змістовного навантаження, Л.Л. Тягнирядно [7] показник EVA пропонує розраховувати на основі відомого коефіцієнта ROE таким чином:

$$EVA = (ROE - e) * B, \quad (1)$$

де ROE (Return on Equity) – рентабельність власного капіталу компанії;

e – мінімальна процентна ставка банківського депозиту, що існує на ринку на дату оцінки як індикатор ціни ресурсів;

B – валюта балансу.

Проте, зважаючи на сучасний стан банківського ринку, на нашу думку, ставка депозиту практично жодним чином не є індикатором ціни ресурсів.

Т. Рейчманн [8] пропонує трохи іншу варіацію порядку розрахунку цього показника:

$$EVA = (ROCE - WACC) * CE, \quad (2)$$

де CE (Capital Employed) – виробничий капітал;

ROCE (Return on Capital Employed) – рентабельність виробничого капіталу;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – витрати на капітал.

Стосовно цього підходу до визначення EVA також можна дискутувати. Зокрема, незрозумілим є вітчизняний аналог такого показника, як виробничий капітал, а також порядок розрахунку його рентабельності. Також при тому, що показники ROE й ROCE в чисельнику містять одну і ту саму величину прибутку, а по суті відрізняються лише знаменником, вони мають досить таки різний економічний зміст.

Тому найбільш вдалий підхід до визначення досліджуваного показника, на нашу думку, запропонований у роботі О.О. Терещенко, М.В. Стецько [9], оскільки він не оперує такими «синтетичними» показниками, як рентабельність, але при цьому і чітко встановлює механізми регулювання (впливу) цього показника:

$$EVA = EBIT - ВНК, \quad (2)$$

де EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – операційний прибуток до сплати процентів і податків;

ВНК – витрати на капітал,

$$\text{або } EVA = (ЧД - СВ - ІВ - ІОВ + ІОД) - (НА - ДЗ + ВОК) * WACC, \quad (3)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 2000 форми № 2 фінансової звітності);

СВ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 2050 ф. 2);

ІВ – інші витрати (р. 2270 ф. 2);

ІОВ – інші операційні витрати (р. 2180 ф. 2);

ІОД – інші операційні доходи (р. 2120 ф. 2);

НА – необоротні активи без фінансових інвестицій (р. 1095 ф. 1 – р. 1030, 1035 ф. 1);

ДЗ – довгострокові зобов'язання (безоплатні) (р. 1595 ф. 1 – р. 1510 ф. 1);

ВОК – робочий капітал або власні оборотні кошти (р. 1495 ф. 1 – р. 1095 ф. 1 або р. 1195 ф. 1 – р. 1695 ф. 1).

Проте на більш низьких рівнях управління, як відзначають Р.Б. Чейз, Ф.Р. Джейкобз і Н. Дж. Аквиано, фінансові вимірники не підходять [10, с. 1048]. А відповідно завдання більш низького рівня мають бути оцінені за допомогою своїх індивідуальних показників.

Відповідно, якщо головна мета оцінки ефективності управління активами та пасивами підприємства може бути оцінена за допомогою показника EVA, то безпосередньо завдання такого аналізу належним чином не досліджені.

Як показує аналіз численних публікацій, завдань системи оцінювання ефективності

управління активами і пасивами підприємства можна назвати дуже і дуже багато. Проте з позиції методології проведення такого аналізу, на нашу думку, їх всього дві – це визначення рівня ефективності формування та використання майна/капіталу підприємства.

При цьому такий аналіз повинен здійснюватися через призму як короткострокової, так і довгострокової перспективи розвитку підприємства. Тобто використовувані показники і методика їх розрахунку має враховувати не тільки фінансові результати поточного періоду, але і посилення конкурентної позиції підприємства на ринку за рахунок підвищення ефективності формування та використання його активів і пасивів.

До того ж такому аналізу повинен передувати аналіз внутрішніх можливостей та зовнішніх умов щодо формування та використання майна та капіталу підприємства, що зумовлює потребу також у використанні ще двох видів оцінки майна/капіталу – за просторовою ознакою (внутрішній та зовнішній) і за часом проведення (попередній, поточний та наступний (залишковий)). Проте в арсеналі сучасного фінансового менеджменту цьому питанню також не приділяється достатньої уваги.

Узагальнивши наявний досвід дослідження цих питань, можна відзначити, що основними напрямками оцінки ефективності формування активів/капіталу підприємства є:

– забезпечення певних кондицій відповідного майна як у поточному періоді, так і в найближчій перспективі, оскільки лише за умови достатнього і поновлюваного виробничого потенціалу можна досягати отримання необхідної доданої вартості (за що відповідають показники придатності та приросту основних необоротних активів);

– забезпечення відповідності за обсягами і періодами обороту таких складників активів і пасивів, як дебіторська та кредиторська заборгованість (відповідно для оцінки ефективності формування цього складника майна/капіталу можна використати співвідношення періоду обороту відповідних видів заборгованості);

– забезпечення необхідного співвідношення оборотних та необоротних активів (за що відповідає такий показник, як частка оборотних коштів у сукупному майні/капіталі підприємства);

– забезпечення необхідного рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства (за що відповідають такі показники, як поточна платоспроможність та коефіцієнт фінансової автономії);

– забезпечення необхідного рівня виконання стратегічних планів щодо формування необхідного обсягу та структури активів підприємства, що, на нашу думку, найбільш доцільно оцінювати з залученням експертної думки.

З метою ж оцінки ефективності використання майна/капіталу підприємства потрібно використовувати такі показники, які вказують на результат використання відповідного майна/капіталу, як коефіцієнт прибутковості майна, оборотність сукупного та власного капіталу, фондовіддача, продуктивність праці одного працюючого.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи наведені вище міркування щодо основних проєкцій вимірювання ефективності управління капіталом та майном підприємства, необхідно відзначити, що це два невід'ємні складники однієї проблеми. Головним індикатором ефективності управління активами чи пасивами підприємства є зростання вартості бізнесу, що в умовах вітчизняної економіки відстежити неможливо з цілої

низки причин. Відповідно адекватним замінником мірила ефективності управління активами/пасивами підприємства може стати економічна додана вартість, котра не тільки взаємопов'язана з ринковою вартістю підприємства, але й має чимало переваг за умови використання на вітчизняних підприємствах. Основними завданнями другого порядку є забезпечення ефективного формування та використання активів і пасивів, що може бути оцінено за допомогою цілої низки показників, котрі доцільно розділити у два комплексні показники – комплексний показник ефективності формування активів/пасивів і комплексний показник їх використання. При цьому ефективність формування майна (капіталу) має відображати не тільки стан самого майна та динаміку його формування, але й ефективність самої структури капіталу/майна, а ефективність їх використання доцільно оцінювати за допомогою таких показників, як прибутковість майна, оборотність сукупного та власного капіталу, фондовіддача, продуктивність праці тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1491072828174201>
2. Рябікіна К.Г. Вимірювання ефективності управління капіталом підприємства / К.Г. Рябікіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 3(54). – С. 253-259.
3. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам. Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 748 с.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 978 с.
5. Фелпс Б. Умыне бизнес-показатели: Система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 312 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
7. Тягнирядно Л.Л. Окремі аспекти управлінського обліку власного капіталу та використання облікової інформації в управлінні акціонерним товариством / Л.Л. Тягнирядно [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/node/2116>
8. Reichmann Th. Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten / Th. Reichmann. – 8 Aufl., überarb. und erw. – München: Vahlen, 2011. – 814 s.
9. Терещенко О.О., Стецько М.В. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу / О.О. Терещенко, М.В. Стецько // Фінанси України. – 2013. – № 11. – С. 66-83.
10. Чейз Р.Б., Джейкобз Ф.Р., Аквилано Н. Дж. Производственный и операционный менеджмент, 10-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1184 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37

Особливості бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Республіці Білорусь в умовах переходу до МСФЗ

Бондаренко О.М.

асистент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Статтю присвячено огляду організації бухгалтерського обліку та аналізу структури фінансової звітності в Республіці Білорусь. Розглянуто положення основних нормативних документів із бухгалтерського обліку та звітності, наведено приклади заповнених форм бухгалтерського балансу та звіту про прибутки та збитки. Приведено сучасний стан упровадження в Білорусі міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: принципи бухгалтерського обліку, бухгалтерський баланс, звіт про прибутки та збитки, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, професійний бухгалтер.

Бондаренко А.Н. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К МСФО

Статья посвящена обзору организации бухгалтерского учета и анализу структуры финансовой отчетности в Республике Беларусь. Рассмотрены положения основных нормативных документов по бухгалтерскому учету и отчетности, приведены примеры заполненных форм бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Приведено современное состояние внедрения в Беларуси международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: принципы бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, внедрение международных стандартов финансовой отчетности, профессиональный бухгалтер.

Bondarenko O.M. FEATURES OF ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING IN THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE TRANSITION TO IFRS

The article is devoted to the review of the organization of accounting and analysis of the structure of financial reporting in the Republic of Belarus. The provisions of the main regulatory documents on accounting and reporting are considered, examples of the completed forms of the balance sheet and the income statement are given. The current state of introduction of international financial reporting standards in Belarus is given.

Keywords: accounting principles, balance sheet, income statement, introduction of international financial reporting standards, professional accountant.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ведення бухгалтерського обліку за кордоном має певні особливості, навіть у сусідніх країнах бухгалтерські системи можуть значно відрізнятись між собою. Вивчення досвіду організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в країнах-сусідах дає змогу краще розуміти «мову» бізнесу, налагоджувати партнерські стосунки. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності майже ліквідує розбіжності в бухгалтерському обліку, проте це процес досить тривалий, та і національні особливості країн позначаються на системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Дослідження

особливостей підготовки фінансової звітності організаціями Республіки Білорусь дасть змогу покращити процес укладання договорів, аналізувати фінансовий стан контрагентів, сприятиме збільшенню товарообігу між нашими країнами. Певний інтерес становить дана тематика під час вивчення такої дисципліни, як «Облік у зарубіжних країнах».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності у зарубіжних країнах присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних учених, таких як Ф. Бутинець, Д. Панков, О. Губачова, С. Мельник, М. Лучко та ін. У Республіці Білорусь багато публікацій

навчального та методичного характеру підготовлено за безпосередньої участі Т. Рибак, керівника Головного управління регулювання бухгалтерського обліку, звітності та аудиту Міністерства фінансів цієї країни. У даній статті є намагання підсумувати нинішній стан реформування бухгалтерського обліку в Білорусі та ознайомити з його досягненнями бухгалтерську спільноту України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання цієї статті є ознайомлення з організацією бухгалтерського обліку та фінансовою звітністю в Республіці Білорусь, виявлення особливостей бухгалтерської системи країни-сусіда, наведення стану впровадження МСФЗ. На основі представлених зразків фінансової звітності буде здійснено аналіз відмінностей між українською та білоруською структурами основних форм звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах, які є учасниками програми Європейського Союзу «Східне партнерство», Співдружності незалежних держав, Євразійського економічного союзу, відбувається впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. У державах – учасницях СНД поширене поєднання двох варіантів застосування МСФЗ, коли національні стандарти (правила) бухгалтерського обліку розроблюються з урахуванням (на основі) МСФЗ, а для певних категорій підприємств передбачається безпосереднє застосування МСФЗ.

У Республіці Білорусь упровадження МСФЗ передбачено у низці програмних документів. У Директиві Президента «Щодо розвитку підприємницької ініціативи та стимулюванню ділової активності в Республіці Білорусь» від 31.10.2010 № 4 забезпечення застосування МСФЗ на широкій основі в бухгалтерському обліку значиться у числі заходів із підвищення конкурентоспроможності білоруської економіки та створення сприятливих умов для динамічного та сталого розвитку [1, с. 127].

Основним законодавчим актом, який устанавлює правові та методологічні засади бухгалтерського обліку, вимоги до складання та подання бухгалтерської та (чи) фінансової звітності, є Закон Республіки Білорусь «Про бухгалтерський облік та звітність» від 12 липня 2013 р. № 57-3 [2] (далі – Закон про бухгалтерський облік). Дія Закону про бухгалтерський облік розповсюджується на юридичні особи Республіки Білорусь, їхні філіали, представництва та інші відокремлені підрозділи, що мають окремий баланс, представни-

цтва іноземних та міжнародних організацій, холдинги, прості товариства (учасників договору про спільну діяльність).

Основним нововведенням Закону про бухгалтерський облік є прийняття на законодавчому рівні рішення про застосування МСФЗ. Для цього МСФЗ поступово впроваджуються у правове поле Республіки Білорусь. Таким чином, створюється нормативна база, яка необхідна насамперед публічно важливим організаціям для складання звітності відповідно до МСФЗ.

Відповідно до Закону про бухгалтерський облік, до публічно важливих організацій належать: відкриті акціонерні товариства, які є засновниками унітарних підприємств та (чи) основні господарські товариства відносно їх дочірніх товариств, банки, кредитно-фінансові організації та страхові організації [2].

Починаючи з 2016 р. банки зобов'язані складати консолідовану та індивідуальну фінансову звітність, відкриті акціонерні товариства, страхові організації – річну консолідовану звітність відповідно до МСФЗ.

Річна фінансова звітність публічно важливих організацій, складена у відповідності до МСФЗ, підлягає обов'язковому аудиту та публікації разом з аудиторським висновком на сайті таких організацій не пізніше 31 липня наступного за звітним року.

Із прийняттям Закону про бухгалтерський облік до складу нормативно-правових актів увійшли національні стандарти бухгалтерського обліку та звітності. Ця система національних стандартів включає в себе стандарти із загальних питань облікової політики та облікових оцінок, обліку активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів, витрат, окремих видів економічної діяльності, індивідуальної та консолідованої звітності, розкриттю додаткової інформації у звітності.

В основі розроблення національних стандартів закладено принципи бухгалтерського обліку та звітності (табл. 1), яким у Законі про бухгалтерський облік надано правового статусу.

Для підвищення ефективності впровадження МСФЗ установлені вимоги до головних бухгалтерів публічно важливих підприємств. Із 01.01.2017 головні бухгалтери відкритих акціонерних товариств, страхових організацій повинні мати сертифікат професійного бухгалтера, який видається Міністерством фінансів, а головні бухгалтери банків – сертифікат професійного бухгалтера банку, який видається Національним банком.

Таблиця 1
Принципи бухгалтерського обліку
та звітності у Білорусі [2]

№ з/п	Назва принципу
1	Принцип безперервності діяльності
2	Принцип відокремленості
3	Принцип нарахування
4	Принцип відповідності доходів та витрат
5	Принцип правдивості
6	Принцип превалювання економічного змісту
7	Принцип обачності
8	Принцип нейтральності
9	Принцип повноти
10	Принцип зрозумілості
11	Принцип співставності
12	Принцип доречності

Уведення атестації на право отримання сертифіката професійного бухгалтера, встановлення вимог до організацій та індивідуальних підприємців, що здійснюють послуги аутсорсінгу, спрямовано на досягнення високого професійного рівня бухгалтерської спільноти,

здатної повною мірою застосовувати професійне судження.

Положення Закону про бухгалтерський облік отримали свій розвиток у підзаконних актах через установлення форм звітності, введення нових об'єктів бухгалтерського обліку, зміни обліку активів, зобов'язань, доходів, витрат.

Постановою Міністерства фінансів від 12 грудня 2016 р. № 104 [3] затверджений Національний стандарт бухгалтерського обліку та звітності «Індивідуальна бухгалтерська звітність», яким встановлено форми індивідуальної звітності. У цих формах: 1) активи, зобов'язання структуровані за ступенем ліквідності (погашення); 2) доходи, витрати, грошові кошти розподілені за видами діяльності (поточна, інвестиційна, фінансова); 3) інформація про інші сукупні прибутки представлена розгорнуто.

Закон про бухгалтерський облік [2] установлює, що річна та проміжна фінансова звітність комерційних організацій включає в себе:

- 1) бухгалтерський баланс;
- 2) звіт про прибутки та збитки;
- 3) звіт про зміну власного капіталу;
- 4) звіт про рух грошових коштів;
- 5) примітки до звітності.

Таблиця 2

Бухгалтерський баланс підприємства
Бухгалтерський баланс на 31 грудня 2016 р.

Організація	Відкрите акціонерне товариство «Білоруський цементний завод»			
Вид економічної діяльності	Виробництво цементу			
Орган управління	Міністерство архітектури та будівництва			
Одиниця виміру	псч. руб.			
Адреса	213640, Могилевська обл., м. Костюковичі			
	Активи	Код строки	На 31.12.2016	На 31.12.2015
	1	2	3	4
I. Довгострокові активи				
Основні засоби:				
первісна вартість	101	993 315	933 237	
амортизація	102	124 966	127 327	
залишкова вартість	110	868 349	805 910	
Нематеріальні активи	120	47	32	
Доходні вкладення в матеріальні активи	130	1	1	
у т. ч. інвестиційна нерухомість	131	1	1	
предмети фінансової оренди (лізингу)	132	-	-	
Вкладення в довгострокові активи	140	6 977	8 786	
Довгострокові фінансові вкладення	150	27	174	
Відкладені податкові активи	160	25	15	
Довгострокова дебіторська заборгованість	170	94	108	
Інші довгострокові активи	180	18	19	
Усього за розділом I	190	875 538	815 045	

Закінчення таблиці 2

II. Короткострокові активи			
Запаси	210	79 881	57 996
у т. ч. матеріали	211	30 309	29 044
тварини	212	5 432	6 185
незавершене виробництво	213	25 487	17 758
готова продукція і товари	214	18 653	10 009
Витрати майбутніх періодів	230	2 268	1 112
Податок на додану вартість по придбаним товарам	240	872	957
Короткострокова дебіторська заборгованість	250	32 407	48 246
Короткострокові фінансові вкладення	260	2 483	568
Грошові кошти та їх еквіваленти	270	345	354
Інші короткострокові активи	280	92	121
Усього за розділом II	290	118 348	109 354
Баланс	300	993 886	924 399
Власний капітал та зобов'язання	Код строки	На 31.12.2016	На 31.12.2015
III. Власний капітал			
Статутний капітал	410	176 106	142 453
Резервний капітал	440	224	224
Додатковий капітал	450	175 685	191 888
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	460	57 419	38 737
Чистий прибуток (збиток) звітного періоду	470	-	-
Цільове фінансування	480	-	-
Усього за розділом III	490	294 596	295 828
IV. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити та займи	510	238 040	263 547
Довгострокові зобов'язання за лізинговими платежами	520	1 048	1 318
Відкладені податкові зобов'язання	530	-	-
Доходи майбутніх періодів	540	1 859	1 606
Резерви наступних платежів	550	8	6
Інші довгострокові зобов'язання	560	81 004	-
Усього за розділом IV	590	321 959	266 477
V. Короткострокові зобов'язання			
Короткострокові кредити та займи	610	119 472	101 694
Короткострокова частина довгострокових зобов'язань	620	66 143	87 402
Короткострокова кредиторська заборгованість	630	190 887	172 946
у т.ч. постачальникам, підрядникам	631	59 632	55 663
за авансами отриманими	632	2 740	5 974
за податками та зборами	633	731	1 507
за соціальним страхуванням	634	244	456
з оплати праці	635	972	1 098
власнику майна (засновникам)	637	23 621	21 428
іншим кредиторам	638	102 903	86 758
Доходи майбутніх періодів	650	812	39
Резерви наступних платежів	660	17	13
Інші короткострокові зобов'язання	670	-	-
Усього за розділом V	690	377 331	362 094
Баланс	700	993 886	924 399

Місячна звітність комерційних організацій складається з бухгалтерського балансу.

Розглянемо структуру основних форм фінансової звітності на прикладі звітності відкритого акціонерного товариства «Білоруський цементний завод» [4]. У табл. 2 наведений бухгалтерський баланс підприємства станом на 31 грудня 2016 р.

Як видно з табл. 2, бухгалтерський баланс Білорусі дещо відрізняється від балансу нашої країни. Так, особливостями балансу країни-сусіда є: відображення дебіторської заборгованості загальною величиною без відокремлення торгової дебіторської заборгованості, наявність у власному капіталі статей «Чистий прибуток (збиток) звітного періоду» та «Цільове фінансування», розподіл доходів майбутніх періодів та резервів за терміном на довгострокові та короткострокові. Загалом же обидва баланси дуже схожі.

У табл. 3 наведений звіт про прибутки та збитки підприємства за 2016 р. по вищевказаному підприємству [4].

Порівнюючи звіти про прибутки та збитки Білорусі та України, видно, що у них відрізняються назви, крім того, можна виділити відмінності в їхніх структурах. Дещо відрізняється термінологія у назвах доходів та витрат, у білоруському звіті подано більш чіткій розподіл видів діяльності на інвестиційну та фінансову, детальніше відображено окремі види доходів та витрат. Проте в українському звіті більш детально представлений другий розділ «Сукупний дохід», наводяться дані за елементами операційних витрат, більше подано інформації про показники прибутковості акцій.

У Республіці Білорусь застосовується типовий план рахунків бухгалтерського обліку, який затверджений Постановою Міністерства фінансів від 29.06.2011 № 50 [5]. Структура та зміст плану рахунків значною мірою пов'язані з показниками індивідуальної звітності.

Міністерством фінансів Білорусі 30.09.2011 Постановою № 102 затверджена Інструкція з бухгалтерського обліку доходів та витрат. Основні її положення передбачають:

- визнання доходів та витрат згідно з принципом нарахування;
- поетапне визнання доходів та витрат по роботах (послугах) із довготривалим циклом виконання (надання);
- списання управлінських витрат безпосередньо на фінансові результати;
- необхідність формування резервів по сумнівним боргам [1, с. 132].

Із 2013 р. розпочався процес формування системи національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності, дія яких розповсюджується на організації Білорусі. Так, у 2014 р. затверджений Національний стандарт «Консолідована фінансова звітність», в якому встановлений порядок складання консолідованої звітності. Національним стандартом «Вплив змін курсів іноземних валют» визначений порядок відображення в обліку визначених в іноземній валюті активів, зобов'язань, доходів, витрат та курсових різниць, які при цьому утворюються.

З 1 січня 2017 р. на території Республіки Білорусь були введені в дію 44 Міжнародні стандарти фінансової звітності та 26 Роз'яснень міжнародних стандартів. Таким чином, була створена нормативна база для застосування МСФЗ. За підрахунками Міністерства фінансів [6, с. 12], приблизно 300 публічно важливих організацій готуватимуть таку звітність за 2016 р. Більша їх частина зробить це вперше, керуючись МСФЗ (IFRS) 1 «Перше застосування МСФЗ».

У березні 2017 р. відбулася значна подія в житті білоруської бухгалтерської спільноти – 62 головних бухгалтера різних організацій отримали сертифікат професійного бухгалтера. Ці спеціалісти отримали документ, що підтверджує високий рівень їхньої кваліфікації та надає право обіймати відповідну посаду. Серед цих спеціалістів були головні бухгалтери провідних організацій Білорусі, таких як «Нафтан», «Газпром Трансгаз Білорусь», МАЗ, БМЗ та ін. Як зазначив д. е. н. Д. Панков, «ця подія повинна позитивно вплинути на ринок праці бухгалтерів країни. Сертифікат професійного бухгалтера є своєрідним еталоном кваліфікації та стандартом вищої якості у підготовці спеціаліста у сфері бухгалтерського обліку, фінансового аналізу, управлінського обліку. Такого рівня сертифікація спеціалістів із бухгалтерського обліку є першою в Білорусі серед професій економічного профілю, що ще раз свідчить про особливий статус і високу значимість бухгалтерів в управлінні бізнесом» [7, с. 31].

Висновки з цього дослідження. У Республіці Білорусь триває активний процес упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. З 1 січня 2017 р. на території країни були введені в дію 44 МСФЗ та 26 роз'яснень до них. Цими стандартами під час складання консолідованої та індивідуальної звітності повинні керуватися публічно важливі організації. Як видно з представлених форм фінансової звітності – бухгалтерського балансу та звіту про прибутки та збитки, – ці документи дуже

схожі на форми звітності підприємств України. Позитивним можна вважати запровадження професійної атестації головних бухгалтерів у Білорусі з видачею їм сертифіката профе-

сійного бухгалтера. Можливо, подібну форму атестації потрібно застосувати і до головних бухгалтерів українських підприємств, що становлять суспільний інтерес для нашої країни.

Таблиця 3

**Звіт про прибутки та збитки підприємства за 2016 р.
Звіт про прибутки та збитки за січень-грудень 2016 р.**

Найменування показників	Код строки	За січень-грудень 2016	За січень-грудень 2015
Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	010	188 568	200 492
Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг	020	149 032	159 303
Валовий прибуток	030	39 536	41 189
Управлінські витрати	040	10 606	9 532
Витрати на реалізацію	050	14 071	11 991
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	060	14 859	19 666
Інші доходи поточної діяльності	070	53 401	44 138
Інші витрати поточної діяльності	080	55 168	45 698
Прибуток (збиток) від поточної діяльності	090	13 092	18 106
Доходи по інвестиційній діяльності	100	2 392	274
у т. ч. доходи від вибуття основних засобів та інших довгострокових активів	101	2 136	103
доходи від участі в статутному капіталі інших підприємств	102	1	1
відсотки до отримання	103	3	7
інші доходи по інвестиційній діяльності	104	252	163
Витрати по інвестиційній діяльності	110	1 943	4 929
у т. ч. витрати від вибуття основних засобів та інших довгострокових активів	111	1 620	4 889
інші витрати по інвестиційній діяльності	112	323	40
Доходи по фінансовій діяльності	120	56 810	40 823
у т. ч. курсові різниці від перерахунку активів та зобов'язань	121	56 783	40 823
інші доходи по фінансовій діяльності	122	27	-
Витрати по фінансовій діяльності	130	89 702	92 440
у т.ч. відсотки до сплати	131	24 910	14 811
курсові різниці від перерахунку активів та зобов'язань	132	64 429	77 397
інші витрати по фінансовій діяльності	133	363	232
Прибуток (збиток) від інвестиційної, фінансової діяльності	140	(32 443)	(56 272)
Прибуток (збиток) до оподаткування	150	(19 351)	(38 166)
Податок на прибуток	160	119	446
Зміни відкладених податкових активів/зобов'язань	170	10	1
Інші платежі, що вираховуються з прибутку (доходу)	200	3	6
Чистий прибуток (збиток)	210	(19 463)	(38 617)
Результат від переоцінки довгострокових активів, що не входить в чистий прибуток (збиток)	220	-	5 536
Результат від інших операцій, що не входить в чистий прибуток (збиток)	230	-	(5)
Сукупний прибуток (збиток)	240	(19 463)	(33 086)
Базовий прибуток (збиток) на акцію, рублів	250	(1)	(2)
Розбавлений прибуток (збиток) на акцію, рублів	260	-	-

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рыбак Т.Н. Законодательная и институциональная основы бухгалтерского учета в Республике Беларусь: тенденции и перспективы развития / Т.Н. Рыбак // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 6. – С. 125-136. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/smi/2015_6.pdf
2. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» принятый 12 июля 2013 р. № 57-3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/zakon_120713_57z.pdf
3. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_121216_104.pdf
4. Финансовая отчетность Открытого акционерного общества «Белорусский цементный завод» за 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belcement.by/balans.pdf>
5. Типовой план счетов бухгалтерского учета, утв. Постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_290611_50.pdf
6. Найдович И. Бухгалтерская весна: первые профессиональные бухгалтеры, МСФО и упрощение бухгалтерского учета / И. Найдович // Главный бухгалтер. – 2017. – № 19. – С. 10-13. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/smi/2017_1_gb.pdf
7. Ермак Д. Оскар для бухгалтеров / Д. Ермак // Финансы. Учет. Аудит. – 2017. – № 4. – С. 30-32 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/jurnal/2017/2017_04_oskar.pdf
8. Рыбак Т.Н. Бухгалтерский учет и аудит в странах Восточного партнерства: прогресс реформ и последние инициативы / Т.Н. Рыбак // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 7. – С. 18-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/jurnal/2016/2016_7_18-19.pdf

УДК 657:004.056

Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства

Вітер С.А.

кандидат педагогічних наук, старший викладач
Житомирського національного агроекологічного університету

Світлишин І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський національний агроекологічний університет

У статті розглянуто визначення дефініцій «захист облікової інформації», «безпека», «кібербезпека», «кіберпростір», розкрито відмінність між інформаційною та кібербезпекою, запропоновано авторське бачення поняття «кібербезпека облікової інформації». Обґрунтовано актуалізацію питання організації на підприємствах системи кібербезпеки облікової інформації. Визначено принципи і заходи щодо захисту облікової інформації в контексті кібербезпеки та деякі аспекти її організації.

Ключові слова: безпека, кібербезпека, кіберпростір, захист облікової інформації, загрози.

Viter S.A., Svetlyshyn I.I. ЗАЩИТА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ И КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены определения дефиниций «защита учетной информации», «безопасность», «кибербезопасность», «киберпространство», раскрыто различие между информационной и кибербезопасностью, предложено авторское видение понятия «кибербезопасность учетной информации». Обоснована актуализация вопроса организации на предприятиях системы кибербезопасности учетной информации. Определены принципы и меры по защите учетной информации в контексте кибербезопасности и некоторые аспекты ее организации.

Ключевые слова: безопасность, кибербезопасность, киберпространство, защита учетной информации, угрозы.

Viter S.A., Svitlyshyn I.I. PROTECTION OF ACCOUNTING INFORMATION AND CYBER SECURITY OF THE ENTERPRISE

In the article definitions of definitions «protection of accounting information», «security», «cybersecurity», «cyberspace» are considered, the distinction between information and cybersecurity is revealed, author's vision of the concept «cybersecurity of accounting information» is offered. It is justified to actualize the issue of organization of accounting information at enterprises of the cybersecurity system. The principles and measures for the protection of accounting information in the context of cybersecurity and certain aspects of its organization are defined.

Keywords: security, cybersecurity, cyberspace, protection of accounting information, threats.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх років все ширше використання перспективних ІТ-технологій зумовило не лише численні переваги, а й цілу низку проблем. Зокрема, істотно підвищився рівень інформаційного негативного впливу на процеси збереження та розповсюдження інформації, зросла чисельність нових загроз інформаційній безпеці, таких як нові форми кібератак.

Гарантування стабільного максимально ефективного функціонування та розвитку будь-якого підприємства є основним завданням безпеки його економічної інформації. Найціннішою економічною інформацією є облікова інформація, яка характеризує всі аспекти господарської діяльності. Сьогодні більшість суб'єктів господарювання використовують комп'ютеризовану форму

ведення бухгалтерського обліку, яка передбачає використання спеціалізованого програмного забезпечення та технічних засобів. При цьому в комп'ютерних системах зберігаються і обробляються великі обсяги облікової інформації, будь-який збій може привести до надмірних витрат, недостатніх доходів, втрати активів, санкцій тощо. Тому головним пріоритетом захисту облікової інформації на підприємстві є розроблення заходів, спрямованих на збереження інформації, що міститься у комп'ютерних базах підприємства.

С.М. Деньга та Ю.А. Верига виділяють такі дві категорії загроз комп'ютерним інформаційним системам бухгалтерського обліку, як активні і пасивні. Активні загрози включають комп'ютерне шахрайство та комп'ютерний саботаж. Пасивні загрози – це помилки сис-

теми (пошкодження окремих компонентів обладнання) та катастрофи [7]. Дослідники вказують, що 45% причин виникнення кризового стану становлять навмисні дії.

У зв'язку з тим, що останнім часом збільшується кількість незаконних фінансових операцій, крадіжок та шахрайства в мережі Інтернет, несанкціонованого використання чи модифікації програмного забезпечення, під час оцінки надійності систем інформаційної безпеки мають бути змінені пріоритети від забезпечення традиційної інформаційної безпеки до кібербезпеки.

Питання кібербезпеки зачіпає інтереси не лише державних інституцій, а і приватного сектору та громадянського суспільства. При цьому низький рівень взаємодії органів державної влади, неурядових організацій та приватного сектору, а також відсутність системних нормативних документів, які описували б загрози Україні в кіберпросторі, є наслідком відсутності цілісного обговорення кібербезпечових питань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над розв'язанням проблеми забезпечення інформаційної безпеки підприємств працювали А.П. Дикий, О.І. Захаров, Е.Е. Ібрагімов, Н.С. Іванова, О.О. Мельник, М.В. Наконечна, О.В. Орлик, Л.С. Сорока, В.Н. Ясенів. Різні аспекти захисту облікової інформації розглядали І.В. Горячківська, В.В. Євдокимов, І.Ю. Кравченко, Н.Л. Шишкова, В.А. Шпак та ін. Питання визначення загроз кібербезпеки під час захисту облікової інформації знайшли відображення у роботах Ю.Ю. Мороз, Ю.С. Цаль-Цалка, В.В. Сторож. Однак проблеми забезпечення кібербезпеки облікової інформації підприємств залишаються мало дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення необхідності та змісту організації захисту облікової інформації у контексті забезпечення кібербезпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під захистом облікової інформації розуміється стан її захищеності від випадкових або навмисних впливів природного або штучного характеру, що можуть привести до нанесення шкоди власникам або користувачам цієї інформації. Якщо розглядати це поняття без конкретики, то можна говорити про інформаційну безпеку загалом. Однак коли захист інформації стосується забезпечення безпеки інформаційних баз даних, а також різних програм, що входять у комп'ютерні мережі, вини-

кає необхідність визначити співвідношення між інформаційною безпекою та кібербезпекою.

Фахівці з комп'ютерної безпеки вважають, що кібербезпека – це лише новий термін, який визначає саме те, чим вони займалися протягом останніх десятиліть. Інший науковий погляд на сутність кібербезпеки означає наступальні дії, тобто кібербезпека відрізняється від традиційної інформаційної безпеки тим, що вона включає застосування практичних дій і засобів для атаки супротивників.

У науковій літературі під час розмежування понять «кібербезпека» та «інформаційна безпека» загрози кібербезпеці визначаються в уразливості об'єктів критичної інфраструктури, державних інформаційних ресурсів до кібератак, а також у фізичній і моральній застарілості системи охорони державної таємниці та інших видів інформації з обмеженим доступом. О.А. Баранов вважає, що проблема оцінки стану кібербезпеки повинна розглядатися у нерозривному зв'язку з оцінкою можливих чи завданих збитків соціальним або соціотехнічним системам як системам більш високого порядку [1, с. 60].

Можна погодитися з тим, що на відміну від інформаційної безпеки мова йде не про інформацію взагалі, а про ту інформацію, яка циркулює в кіберпросторі і становить важливу частину її змісту. Зрозуміло, що втрата інформації, яка зберігається в окремому комп'ютері і є важливою для користувача цього комп'ютера, не може розглядатися як загроза кібербезпеці. Однак захист інформації потрібно передбачувати, виходячи із цінності інформації не для себе, а для зловмисників, які будують відносини винятково на грошовій основі. Привабливою може бути інформація управлінського обліку, яка містить комерційну таємницю.

Стає очевидним, що питання кібербезпеки мають бути у порядку денному кожного підприємства незалежно від його масштабів, рівня складності і характеру комерційної діяльності, а також усвідомлені усіма співробітниками підприємства. Розробники «Настави з кібербезпеки від експертів» звертають увагу на те, що, як правило, більшу ініціативу щодо зниження ризиків, які надходять від кіберзагроз, проявляють великі міжнародні компанії, хоча ті самі загрози та ризики рівною мірою поширюються також на представників середнього і сімейного бізнесу [11].

Із позицій міжнародної організації «Міжнародний телекомунікаційний союз» (International Telecommunication Union, ITU) кібербезпека – це набір засобів, стратегії, принципи забезпе-

чення безпеки, гарантії безпеки, керівні принципи, підходи до управління ризиками, дії, професійна підготовка, практичний досвід, страхування та технології, які можуть бути використані для захисту кіберсередовища, ресурсів організації та користувача [13].

У визначення «кібербезпека» за основу покладаємо розуміння поняття «безпека», що згідно з українським тлумачним словником означає стан, коли кому-небудь або чому-небудь ніщо не загрожує [14]. Відповідно кібербезпека – це деякий стан системи, за якого нейтралізуються загрози доступності, цілісності або конфіденційності даних, що циркулюють в інформаційних системах.

Вітчизняні науковці висловлюють думку про те, що проблему кіберзлочинності загрожує відставання нормативного регулювання цієї сфери в Україні від розвитку нових інформаційних технологій.

У національній стратегії кібербезпеки України розкривається поняття забезпечення кібербезпеки України як стану захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави в кіберпросторі, що досягається комплексним застосуванням сукупності правових, організаційних, інформаційних заходів.

При цьому під кіберпростором розуміється середовище, яке виникає в результаті функціонування на основі єдиних принципів і за загальними правилами інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем [12].

М.М. Безкоровайний, А.Л. Татузов кіберпростір розглядають як тріаду, яка містить у собі три основні складники, такі як 1) інформація в її цифровому поданні – статичному (файли, записані на носії даних) і динамічному (пакети, потоки, команди, запити); 2) технічна інфраструктура, ІКТ, програмне забезпечення, за допомогою яких здійснюється реалізація основних дій з інформацією (Інтернет і мережеві взаємозв'язки, комп'ютери, гаджети тощо); 3) інформаційна взаємодія суб'єктів із використанням інформації, одержуваної і оброблюваної за допомогою технічної інфраструктури [2, с. 24]. Вважаємо за необхідне до перелічених складників віднести відповідне реагування на загрози, тобто практичні дії та засоби зворотного впливу на атакуючі сторони.

Дотримуємося погляду на розуміння кіберпростору як віртуального комунікаційного середовища, утвореного системою зв'язків між користувачами та об'єктами

інформаційної інфраструктури, такими як електронний інформаційний ресурс (ІР), системи й мережі всіх форм власності, керовані автоматизованими системами управління, що використовуються не лише для перетворення та передавання інформації, котра в них циркулює, з метою забезпечення інформаційних потреб суспільства, а й для впливу на аналогічні об'єкти протиборчої сторони [4].

Кібербезпеку в частині облікової політики підприємства, засновану на реалізації і захисті економічних інтересів підприємства, Ю.Ю. Мороз та Ю.С. Цаль-Цалко визначають як захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, його кадрового і інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, прибутку, доданої та ринкової вартості підприємства, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [16, с. 9].

З огляду на сутність поняття «захист інформації», яке трактується міжнародним стандартом ISO/IEC 27001 як забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформації [9], під кібербезпекою облікової інформації розуміємо стан її захищеності, що створюється, зберігається, змінюється та використовується за допомогою комп'ютерної техніки, за якого забезпечується своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація несанкціонованого використання облікової інформації, порушення її конфіденційності, цілісності або знищення через електронні засоби, що ставить під загрозу життєво-важливі економічні інтереси підприємства.

Завдання організації кіберзахисту і безпеки даних у бухгалтерії полягає у забезпеченні комплексу організаційно-технічних заходів та кадрової роботи, спрямованої на збереження комерційної таємниці. Відповідно до цього вважаємо, що всі заходи щодо кіберзахисту облікової інформації можна умовно поділити на три групи (рис. 1). Більшість засобів захисту реалізуються у вигляді програм або пакетів програм, що розширюють можливості стандартних операційних систем, а також систем керування базами даних.

До суто технічних засобів захисту бухгалтерської інформації в автоматизованій системі науковці відносять шифрування документів [8, с. 136; 3, с. 22]. На технологічному рівні заходами з кібербезпеки можуть бути контроль доступу до облікових даних, управління та безпека авторизації облікової інформації.

Основним способом попередження кіберзагроз є впровадження послідовних рівнів заходів контролю за доступом до сайту, системи та файлів. Створення механізму підзвітності дає змогу визначати, хто працює в системі та що робить у певний момент часу, і протоколювати події, що відбувалися в комп'ютерній інформаційній системі бухгалтерського обліку. Деякі засоби захисту передбачає програмне забезпечення бухгалтерського обліку. Так, у програмних продуктах «Парус-Підприємство», «1С:Підприємство» така система має вигляд паролю для входу в програму. Бухгалтерська система «1С:Підприємство. Версія 7.7» дає власникам можливість розмежування доступу до функцій та файлів, до окремих ділянок обліку, встановлення паролів користувачів, фіксування авторства створених документів, ведення журналу реєстрації роботи з програмою, визначення прав на видалення документів і записів з інформаційної бази.

Крім застосування засобів захисту, що вбудовуються у програмне забезпечення, повинна бути передбачена низка адміністративних заходів, наприклад, стеження за відсутністю підслуховуючих пристроїв у комп'ютерних мережах тощо. При цьому важливими складниками захисту є компетентність та суворе виконання зобов'язань щодо гарантій дотримання необхідних правил безпеки облікового персоналу, від коректності дій якого залежить рівень кібербезпеки підприємства.

Вивчаючи роль бухгалтера у системі забезпечення економічної безпеки підприємства, Т.В. Давидюк та К.П. Боримська зазначають, що не меншу роль відіграє обізнаність облікових працівників у системі захисту економічної безпеки окремого суб'єкта господарювання [6]. Є доцільною практика заохочування постачальників та підрядників до дотримання принципів захисту інформації підпри-

ємства, яке замовляє продукцію, товари, роботи, послуги.

О.А. Клименко некомпетентними діями працівників, які є загрозою втрати інформації, називає:

- відкриття на своєму комп'ютері файлів, надісланих електронною поштою або програмами миттєвого обміну повідомленнями від невідомих адресатів;
- встановлення неліцензійного програмного забезпечення, не потрібного для виконання функціональних обов'язків працівника;
- використання паролів «за замовчуванням», створення простих паролів або небажання змінювати паролі протягом тривалого часу, «запам'ятовування» пароля у вікнах введення, особливо на комп'ютерах для публічного доступу;
- роботу з конфіденційними документами у місцях публічного доступу;
- повідомлення по телефону будь-яких даних про обліковий запис, логіни, паролі;
- нецільове використання мережевих ресурсів тощо [10].

Очевидно, що об'єктом зацікавленості злочинців була і завжди буде приватна інформація, витoki якої здійснюють під час використання соціальних мереж через такі канали, як персональні комп'ютери, ноутбуки, смартфони, а тому підприємствам необхідно прописувати правила користування цією інформацією і стежити за безумовним їх виконанням.

Не менш важливим повинно стати належне реагування на інциденти (внутрішнє чи зовнішнє – залежно від обставин). Інформування відповідних органів є способом поліпшення загальної ситуації у галузі кібербезпеки.

Отже, ефективність системи кібербезпеки залежить від ефективного управління ризиками. Загалом управління кібербезпекою входить до загальної системи управління еконо-

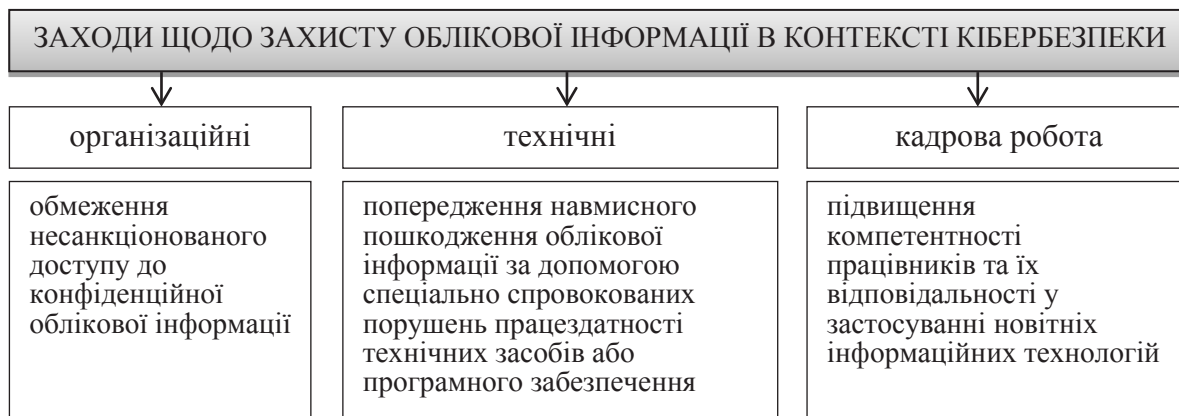


Рис. 1. Заходи щодо кіберзахисту облікової інформації

мічною безпекою підприємства, і залежно від розмірів та потужності підприємства, а також відповідно до розрахунків економічної доцільності рівня захисту облікової інформації вирішуються організаційно-кадрові питання. Вони передбачають створення або спеціальної служби із забезпечення кібербезпеки облікової інформації, або введення посади спеціаліста з кібербезпеки, який займатиметься розробленням охоронних систем для різних комунікаційних мереж і електронних баз даних у структурі служби внутрішнього контролю підприємства або бухгалтерської служби.

Спецслужбу з кібербезпеки можуть представляти фахівці з організації інформаційної безпеки та проведення тестування на проникнення, інспектори з організації захисту секретної інформації, аналітики проектів із кібербезпеки, системні адміністратори, адміністратори комп'ютерних мереж, менеджери систем з інформаційної безпеки, аналітики систем забезпечення кібербезпеки.

Обов'язками таких фахівців є:

- виявлення уразливих місць системи та моделювання можливої ситуації стороннього кібервпливу з позиції загроз і пов'язаних із ними ризиків;
- контроль надійності функціонування системи захисту облікової інформації, розроблення заходів безпеки на випадок непередбачуваних подій;

- віднесення облікової інформації до категорії обмеженого доступу (службової і комерційної таємниць, іншої конфіденційної інформації);
- розроблення положень, політики і процедур у рамках системи безпеки облікової інформації;

- упровадження розроблених заходів безпеки та випробування системи з оцінкою її результативності, за необхідності внесення коригувань;

- встановлення користувачам комп'ютерної системи бухгалтерського обліку необхідних реквізитів захисту;

- навчання користувачів комп'ютерної інформаційної системи правилам безперервної обробки інформації;

- контроль за дотриманням користувачами комп'ютерної інформаційної системи та персоналом підприємства встановлених правил роботи з обліковою інформацією, що захищається у процесі її автоматизованої обробки.

Для унеможливлення неправомірного втручання у комп'ютерну інформацію та попередження злочинів із його використанням необхідно створити належну систему захисту цієї інформації. Це завдання не може бути вирішене ефективно без дотримання певних принципів (рис. 2).

В обліковій політиці підприємства на основі аналізу сучасного рівня та динаміки розвитку інформаційних технологій необхідно роз-



Рис. 2. Основоположні принципи системи заходів кібербезпеки облікової інформації

глядати систематизоване викладення цілей, завдань та принципів досягнення потрібного рівня кібербезпеки облікової інформації підприємства. При цьому варто пам'ятати, що успішний кіберзахист потребує витрат. Фундаментальним питанням, яке необхідно передбачити у наказі про облікову політику, має бути те, на що повинні витрачатися гроші для досягнення базового рівня кібербезпеки, зважаючи на динамічний характер загроз.

Загалом, на відміну від придбання традиційних форм оборонних засобів, де наголос робиться на фізичному обладнанні, дієвість кіберзахисту може більше залежати від обміну інформацією, співпраці і координації. Це все – речі, які важко піддаються фізичному виміру.

Висновки з цього дослідження. На жаль, кіберзлочинність постійно вдосконалюється і йде в ногу з технологіями. Це ускладнює вияв-

лення та протидію зазначеним протиправним діям. Тому варто усвідомити, що проблема кібербезпеки – це проблема не лише загальнодержавного рівня, а кожного окремо взятого підприємства. Зрозуміло, що неможливо досягти стовідсоткової безпеки захисту облікових даних. Проте індивідуальна відповідальність кожного працівника бухгалтерської служби є найпершим і найпростішим фактором, який сприяє захисту цінної облікової інформації. Таким чином, на кожному підприємстві повинна бути створена програма визначених дій, спрямованих на створення кіберзахисту облікової інформації, сфера застосування якого поширюється на людські ресурси і не обмежується винятково технологічними аспектами.

Перспективою подальших досліджень може бути аналіз загроз та сучасних засобів підтримки кібербезпеки облікової інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Деньга С.М. Захист інформації в комп'ютерних інформаційних системах бухгалтерського обліку [Текст] / С.М. Деньга, Ю.О. Верига // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 5. – С. 59-65.
2. Баранов О.А. Про тлумачення та визначення поняття «кібербезпека» / О.А. Баранов // Правова інформатика. – № 2(42). – 2014. – С. 54-62.
3. Настанови з кібербезпеки від експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isaca.org.ua/index.php/press-center/news/191-translation-of-guidelines-on-cybersecurity>
4. Рекомендація МСЭ-Т Х.1205. Обзор кибербезопасности. – Женева: МСЭ, 2009. – С. 55. – Режим доступу: [//www.itu.int/ITU-T/recommendations/rec.aspx?rec=9136&lang=ru](http://www.itu.int/ITU-T/recommendations/rec.aspx?rec=9136&lang=ru)
5. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І.К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970-1980. – Т. 1. – С. 137.
6. Про внесення змін до Закону України «Про основи національної безпеки України»: проект Закону України щодо кібернетичної безпеки України від 07.03.13 р. № 2483. – Режим доступу: [// www.w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45998](http://www.w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45998)
7. Безкоровайный М.М. Кибербезопасность – подходы к определению понятия / М.М. Безкоровайный, А.Л. Татузов // Вопросы кибербезопасности. – № 1(2). – 2014. – С. 22-27.
8. Бурячок В.Л. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник / [В.Л. Бурячок, В.Б. Толубко, В.О. Хорошко, С.В. Толюпа]; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В.Б. Толубка. – К.: ДУТ, 2015. – 288 с.
9. Цаль-Цалко Ю.С. Облікова політика підприємства та її кібербезпека / Ю.С. Цаль-Цалко, Ю.Ю. Мороз // Облік, аналіз і контроль в умовах сучасних концепцій управління економічним потенціалом і ринковою вартістю підприємства: збірник наукових праць, том IV, частина I, Житомир: ПП «Рута», 2017 – С. 8-11.
10. ISO/IEC 27001:2013 information security management system standard arrives [Electronic resource]. – 2013. – Accessed mode: <http://www.reuters.com>
11. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / А.П. Дикий. – Житомир, 2009. – 172 с.
12. Боримська К.П. Концептуалізація захисту бухгалтерської інформації при міжкорпоративному електронному документообороті торговельних підприємств: проблемні аспекти / К.П. Боримська, Н.В. Кінзерська // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 3(65). – С. 16-25.
13. Давидюк Т.В. Позиціонування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства в навчальних планах фахівців напряму підготовки «Облік і аудит» / Т.В. Давидюк, К.П. Боримська // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3(8). – С. 83-90. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>
14. Клименко В. Внутрішні загрози інформаційній безпеці організації / В. Клименко // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 62-63.

УДК 336.1.025.12:352]:336.012.7-045.52(477)

Державний фінансовий контроль на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації в Україні

Данчевська І.Р.

аспірант кафедри обліку й аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Місцеве самоврядування є одним із головних каталізаторів економічного зростання. Головним завданням сьогодні є створення спроможних та ефективних громад, котрі стануть таким каталізатором в Україні. При цьому важливо забезпечити спроможність громад концентрувати фінанси і спрямовувати їх на проекти регіонального розвитку.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, фінансова децентралізація, місцеве самоврядування, об'єднані територіальні громади, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів.

Данчевська И.Р. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Местное самоуправление является одним из главных катализаторов экономического роста. Главной задачей сегодня является создание способных и эффективных общин, которые станут таким катализатором в Украине. При этом важно обеспечить способность общин концентрировать финансы и направлять их на проекты регионального развития.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовая децентрализация, местное самоуправление, объединенные территориальные общины, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов.

Danchevska I.R. STATE FINANCIAL CONTROL ON LOCAL LEVEL IN CONDITIONS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

The local self-government is one of the main catalysts of economic growth. The main task today is to create capable and effective communities that will become such a catalyst in Ukraine. At the same time, it is important to ensure the community's ability to concentrate finances and direct them to regional development projects.

Keywords: state financial control, financial decentralization, local self-government, united territorial communities, local budget revenues, expenditures of local budgets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Удосконалення системи державного фінансового контролю за рухом коштів місцевого самоврядування і пошук резервів їх збільшення є надзвичайно важливими проблемами у сучасних умовах спрямованості на децентралізацію державної влади в Україні. Але протягом останніх років, на жаль, спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів і, як результат, збільшення обсягів дотацій. Зрозуміло, що недостатність власних стабільних доходів не сприяє підвищенню фінансової самостійності та суттєво обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток територій. Саме тому збільшення джерел наповнення місцевих бюджетів і належний державний фінансовий контроль за формуванням та використанням бюджетних коштів є дуже актуальним завданням, вирішення якого сприятиме як підвищенню рівня фінан-

сової незалежності органів місцевого самоврядування, так і якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні підходи до функціонування державного фінансового контролю досліджувались у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як В. Базилевич, М. Бариніна-Закірова, Н. Вітвицька, О. Гетманець, Л. Гуцаленко, В. Дерій, Л. Дікань, І. Іванова, В. Куйбіда, М. Коцупатрий, О. Ковалюк, Д. Олійник, В. Піхоцький, Н. Дорош, А. Мамішев, В. Мельничук.

Державний фінансовий контроль місцевих бюджетів в умовах децентралізації полягає не тільки в комплексній оцінці сфери фінансів, роботи територіальних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо їх спроможності забезпечити регіон коштами, а й у виявленні додаткових джерел наповнення місцевого бюджету за рахунок прийняття управлінських рішень, що сприятимуть ефек-

тивності контролю процесів формування та використання ресурсів місцевих бюджетів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Щоб досягти поставленої мети, потрібно вирішити такі основні завдання:

- проаналізувати доцільність та ефективність проведення фінансової децентралізації на місцевому рівні;

- виділити основні завдання, які мають бути реалізовані задля подальшого впровадження фінансової децентралізації на місцевому рівні в Україні;

- запропонувати напрями роботи, які потрібно вдосконалити у діяльності органів державного фінансового контролю на місцевому рівні у межах фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетами запроваджених змін визначено розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видаткових повноважень. Одночасно передбачено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі окремих доходів із державного бюджету, запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевих продажів, розширення бази оподаткування податком на нерухомість. Також запроваджено новий механізм бюджетного регулювання – систему тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. При цьому вирівнювання здійснюється лише щодо одного податку – на доходи фізичних осіб, решта платежів залишилися у повному розпорядженні місцевих органів влади. Водночас змінами до Податкового кодексу України підвищено фіскальну незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати [1, с. 165].

Переконливими фактами, що свідчать про ефективність упровадження фінансової децентралізації, стали результати платоспроможності місцевих бюджетів. Так, за даними експертів Асоціації міст України, у 2014-2016 рр. у 58 разів зменшилася кількість наданих казначейських позик, що демонструє посилення платоспроможності місцевих бюджетів. У 2017 р. кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася завдяки децен-

тралізації на 24%, кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5%. У цьому ж році у 2,2 рази збільшилася державна фінансова підтримка розвитку громад. До 2014 р. відсоток дотаційності місцевих бюджетів становив 96,3%, а донорами було 3,7% місцевих бюджетів. Із 2014 р., якщо порівнювати з 2017 р., кількість дотаційних бюджетів знизилася на 23,8%. Обсяг бюджетів-донорів зараз становить 16,2%, тобто відбулося їх зростання на 12,5%.

Підтвердженням ефективності фінансової децентралізації є і щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 р. становив 47,7 млрд. грн. (33,6 млрд. грн. за загальним фондом та 14,1 млрд. грн. за спеціальним фондом). Приріст залишків коштів проти початку 2016 р. становив 12,5 млрд. грн., або 35,5%. Збільшення залишків коштів на рахунках місцевих бюджетів свідчить про вагоме зростання дохідної частини місцевих бюджетів [7].

Щодо визначення обсягу залишку коштів за бюджетами новоутворених об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) варто зазначити, що з початку 2017 р. функціонує 366 бюджетів ОТГ, з яких 207 утворилися у 2016 р. і на 2017 р. затверджували перший бюджет об'єднаної територіальної громади [8].

Такі тенденції дають можливість місцевим органам влади забезпечити належне функціонування закладів бюджетної сфери та самостійно вирішувати питання розвитку громад без звернення до центральних органів влади щодо виділення додаткових коштів із Державного бюджету.

Відповідно до ст. 8 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»:

- ОТГ є правонаступником усього майна, прав та обов'язків територіальних громад, що об'єдналися, із дня набуття повноважень сільською, селищною, міською радою, обраною такою об'єднаною територіальною громадою;

- бюджети територіальних громад, що об'єдналися, виконуються окремо до закінчення бюджетного періоду;

- залишки коштів на кінець бюджетного періоду бюджетів територіальних громад, що об'єдналися, перераховуються до бюджету об'єднаної територіальної громади на підставі платіжних доручень за підписом сільського, селищного, міського голови, обраного об'єднаною територіальною громадою [4].

У місцевої влади вперше з'явився реальний інтерес до локальної боротьби з нелегальним виробництвом та обігом, а також

контрабандою підакцизних товарів з метою наповнення власних бюджетів. Відбулося розширення сфери оподаткування майнових податків – зменшення обсягів пільгових площ нерухомого майна, включення нежитлового (комерційного) майна до бази оподаткування та запровадження транспортного податку.

Водночас змінами до Податкового кодексу України підвищено фіскальну незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати.

Внаслідок реалізації реформи бюджетної децентралізації відбулася зміна структури видатків місцевих бюджетів. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні. Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів у 2015 р. збільшилися до 276,9 млрд. грн., що на 53,4 млрд. грн., або на 23,9%, більше проти 2014 р. (223,5 млрд. грн.) [8].

У 2015 р. із Державного бюджету України до місцевих бюджетів було фактично надано трансфертів на загальну суму 174,0 млрд. грн., що на 43,4 млрд. грн. (33,2%) більше, ніж у 2014 р., у тому числі трансфертів із загального фонду – 173,2 млрд. грн., що на 56,4 млрд. грн. (48,3%) більше порівняно з 2014 р. У 2015 р. запроваджено базову дотацію місцевим бюджетам, яка спрямована на підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів. Базова дотація у 2015 р. перерахована у сумі 5,3 млрд. грн. Завдяки новій системі бюджетного вирівнювання 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими, чого не було досягнуто у 2014 р.

Також зросла кількість місцевих бюджетів-донорів: якщо у 2014 р. їх частка становила 3,7%, то у 2015 р. – 15,2%, що дає змогу громадам забезпечити громадян більш якісними послугами [7].

Нова система вирівнювання є стимулювальною, оскільки лише 50% коштів бюджетів-донорів вилучається для вирівнювання спроможності інших територій, а не на користь державного бюджету. Нова система вирівнювання дає змогу залишити більшу частину коштів на місцях, а органи місцевого самоврядування стають більш незалежними у прийнятті управлінських рішень.

Проте ризик недоотримання цих коштів місцевими бюджетами зумовлюватиме роз-

балансування бюджетів та знизить ефективність суспільних послуг, що фінансуються з місцевих бюджетів. Запроваджено надання цільових субвенцій із державного бюджету для виконання найважливіших державних функцій, таких як фінансування освіти та охорони здоров'я, а також підвищення ефективності бюджетних коштів та досягнення цільових результатів. Запровадження освітньої та медичної субвенції спрямоване на реформування системи соціальних стандартів та удосконалення механізму визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості [5, с. 70].

Сьогодні всі об'єднані територіальні громади (ОТГ) перебувають у прямих бюджетних відносинах із Державним бюджетом країни, самостійно збирають і розподіляють значну частину податків. Наприклад, із 2016 р. 15 громад Львівщини перебувають у прямих бюджетних відносинах із Державним бюджетом. За словами Я. Пишник, консультанта з фінансових питань проекту «Пульс» Асоціації міст України, це означає, що істотно збільшена дохідна частина, а частина видатків покривається з Державного бюджету [7].

Також існує факт того, що за збільшення дохідної частини місцевих бюджетів не всі громади спроможні належним чином розпорядитися отриманими на рахунок місцевих бюджетів фінансами. Невчасно проведені тендери або непідготовлена документація часто стають на заваді їх освоєнню. Тому на місцевому рівні вирішують питання раціонального й ефективного використання коштів місцевих бюджетів. Принциповим є те, що в умовах децентралізації додаткові кошти можна отримувати винятково на конкурсних засадах.

Але важливим є те, що раціональне й ефективне використання коштів місцевих бюджетів значною мірою залежить від наявності відповідного кадрового потенціалу. Громади потребують нових лідерів, здатних запропонувати стратегію розвитку. У нових громадах принциповим має стати свідомий вибір, обрання головами і депутатами кваліфікованих людей, які спроможні зосередитися на потенціалі громади та реалізовувати проекти розвитку, що дадуть нові робочі місця і податки. Такі проекти сьогодні мають підтримку з Державного бюджету, цікаві бізнесу та міжнародним проектам.

Зацікавленість громад у розвитку – запорука виходу країни з економічної кризи. Тільки зацікавленість місцевих громад у тому, щоби створювати робочі місця, залучати інвестиції, впроваджувати реформи й енергоефективні

заходи і зменшувати свої витрати, сприятиме зростанню економіки.

Задля подальшого впровадження бюджетної децентралізації в Україні необхідно здійснити низку таких завдань, як:

- підтримка процесів об'єднання територіальних громад та підвищення їх спроможності, оскільки об'єднані територіальні громади отримають кращі фінансові умови та можливості для подальшого розвитку;

- передача повноважень на місця з метою оптимізації видатків: необхідно чітко розподілити повноваження та відповідальність на різних рівнях – громад, міста, району, області (зокрема, у сфері освіти та охорони здоров'я).

У діяльності органів державного фінансового контролю варто вдосконалити такі напрями роботи, як:

- ширше впровадження ризикоорієнтованого підходу до проведення дистанційного аудиту бюджетної ефективності, що спрямований на організацію фінансового контролю не за всіма об'єктами, а за найбільш ризикованими. При цьому ступінь ризикованості визначається параметром бюджетної репутації та є динамічним і має накопичувальну економічну основу;

- посилення кадрового складу органів фінансового контролю, розроблення навчальних програм та програм сертифікації працівників за міжнародними зразками. Поряд із цим необхідним є підвищення етично-морального рівня та професійної кваліфікації державних службовців, які працюють у бюджетній сфері (у тому числі розширення застосування сучасних методів стимулювання та покарання відповідно до європейської практики, а також реалізація принципу безперервності у навчанні державних службовців);

- важливим фактором забезпечення ефективності внутрішнього фінансового контролю є незалежність експерта. Оцінюючи ефективність використання бюджетних коштів, він повинен мати можливість вже на етапі прийняття управлінського рішення вказати на ймовірні фінансові наслідки;

- покращення матеріально-технічного і фінансового забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю;

- урегулювання питання належного відшкодування фінансових ресурсів за вчинені фінансові порушення, у тому числі за розтрату державних коштів;

- задля посилення в Україні результативності державного фінансового контролю необхідно активізувати співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями у цій сфері, запозичуючи й адаптуючи кращі світові напрацювання [6, с. 21].

Висновки з цього дослідження. Отже, ефективність державного фінансового контролю може бути забезпечена, якщо зовнішній та внутрішній контроль будуть своєчасними та об'єктивними, чітко регламентованими, орієнтованими на кінцевий результат, що забезпечить виконання визначених завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Важливе місце при цьому займає формування інституційного забезпечення, встановлення правового статусу інституцій, чітке визначення прав і обов'язків, методів і форм контрольних заходів у сфері управління державним фінансами. На нашу думку, варто базуватися на принципі фінансової децентралізації системи державного фінансового контролю місцевих бюджетів, яка б відповідала сучасним запитам і сприяла стабільному зростанню економіки України та її регіонів. Треба чітко визначити роль і місце держави й органів місцевого самоврядування у цій сфері, зокрема, розмежувати компетенції між усіма рівнями влади одночасно, визначивши функціональні повноваження органів державної влади й місцевого самоврядування, у тому числі обласних та районних рад, унеможлививши їх дублювання. З огляду на це необхідно визначитися щодо стратегії державного фінансового контролю місцевих бюджетів, етапів її впровадження на середньострокову та довгострокову перспективу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Басанцов І.В. Стратегічні напрями розвитку системи державного фінансового контролю / І.В. Басанцов // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 164-171.
2. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М.Т. Білуха, М.Г. Дмитренко, Т.В. Микитенко / – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Укр. акад. оригінальних ідей, 2006. – 888 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: підручник / Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
4. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 р. № 157-VIII.

5. Іваницька О.М. Теорія нового державного менеджменту та її застосування при модернізації державного фінансового контролю / О.М. Іваницька, І.Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 68-77.
6. Корень Н.В. Концептуальні засади формування системи державного фінансового контролю в умовах економічних реформ / Н.В. Корень // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 21-25.
7. Місцеве самоврядування в Україні. 2015 рік. / Асоціація міст України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auc.org.ua/sites/default/files/stanlg_2015_0.pdf
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/promova-ministra-finansiv-natalii-iaresko-na-zasidanni-uriadu-shchodovykonannia-derzhavnoho-biudzhetu-za-rik?category=bjudzhet>

Економічна експертиза діяльності підприємств

Дерій В.А.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

Дема Д.І.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та кредиту
Житомирського національного агроекологічного університету

У статті проведено детальний аналіз останніх публікацій, присвячених економічній експертизі. Тут зазначено, що економічна експертиза є дослідженням певних проблем, що виникають у процесі економічної діяльності підприємств. Несудова (неконфліктна) економічна експертиза проводиться тоді, коли сам суб'єкт господарювання зацікавлений у проведенні такої економічної експертизи. Необхідно розробити «Положення про формування, зберігання, використання та утилізацію судово-економічної і несудової економічної інформації». Класифікаційну систему судово-економічних експертиз, створену Г.А. Матусовським, варто визнати базовою та значно осучаснити шляхом внесення туди відповідних змін і доповнень. Запропоновано розпочати у межах спеціальності 071 «Облік і оподаткування» підготовку бакалаврів та магістрів за спеціалізацією «Економічна експертиза й аудит». Об'єктами судово-економічної експертизи правильніше було б називати фінансовий стан підприємств, майно та джерела його придбання, оборотні активи і джерела їх формування, джерела власних коштів та результатів фінансово-економічної діяльності підприємств, загальні і спеціальні фонди, розрахунки з дебіторами та кредиторами і т. д.

Ключові слова: судово-економічна (конфліктна) експертиза, несудова (неконфліктна) економічна експертиза, підприємства, в Україні.

Дерий В.А., Дема Д.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен детализированный анализ последних публикаций, посвященных экономической экспертизе. Здесь отмечено, что экономическая экспертиза является исследованием отдельных проблем, которые возникают в процессе экономической деятельности предприятий. Несудебная (неконфликтная) экономическая экспертиза проводится тогда, когда сам субъект хозяйствования заинтересован в проведении такой экономической экспертизы. Необходимо разработать «Положение о формировании, хранении, использовании и утилизации судебно-экономической и несудебной экономической информации». Классификационную систему судебно-экономических экспертиз, созданную Г.А. Матусовским, следует признать как базовую и сделать более современной путем внесения туда соответствующих изменений и дополнений. Предложено начать в рамках специальности 071 «Учет и налогообложение» подготовку бакалавров и магистров по специализации «Экономическая экспертиза и аудит». Объектами судебно-экономической экспертизы лучше было бы назвать финансовое состояние предприятий, имущество и источники его приобретения, оборотные активы и источники их формирования, источники собственных средств и результатов финансово-экономической деятельности предприятий, общие и специальные фонды, расчеты с дебиторами и кредиторами и т. п.

Ключевые слова: судебно-экономическая (конфликтная) экспертиза, несудебная (неконфликтная) экономическая экспертиза, предприятия, в Украине.

Deriy V.A., Dema D.I. ECONOMIC EXPERTISE OF ENTERPRISES ACTIVITY

In the theses detailed analysis of last publications for a few ages on the topic of economical expertise was attached. It's indicated that the economical expertise solves the problems that arise in the process at the economic activity in the enterprise. The expert (experts) must be qualified to achieve a specific goals and to solve specific tasks, and to avoid significant threats and risks.

Non-judicial (non-conflict) economic expertise is carried out when an entity is interested in conducting such an economic expertise. An economic expertise can be distinguished in an independent science. Large and medium-sized enterprises are obliged to form a certain array of judicial economic, economic and non-judicial economic information and to develop the «Regulations about the formation, storage, use and disposal of judicial economic, economic and non-judicial economic information».

The classification system of judicial economic, economic expertise, created by G.A. Matusovsky, should be recognized as a basic and substantially upgraded by making corresponding changes and additions there. To start training of bachelors and masters in the specialization «Economic expertise and audit» within the specialty 071 «Accounting and taxation» had been proposed.

The objects of judicial economic and economic expertise would be more correct to identify the financial condition of enterprises, property and sources of its acquisition, circulating assets and sources of their formation, sources of own funds and results of financial and economic activity of enterprises, general and special funds, settlements with debtors and creditors, etc.

The enterprises of the restaurant business serve millions of Ukrainians annually, so they can be in the role of public experts. In the banking sector, it's advisable to carry out planned and unscheduled expertise (internal and external), beside this state and public experts should make expertise of the actions of the National Bank of Ukraine. It's necessary to organize and control, especially making economic expertise in the state of garbage dumps that exist around large Ukrainian cities.

Keywords: judicial economic (conflict) expertise, non-judicial (non-conflict) economic expertise, enterprises, in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна здійснює складний та небезпечний перехід від планово-адміністративної до демократичної європейської системи управління через випробовування російсько-українською війною, економічною нерівністю між багатими і бідними українцями, небажанням та невмінням представників владних структур чесно і відповідально виконувати власні службові обов'язки тощо. Нині в українському суспільстві є вагомий запит на великий злам, спрямований на те, щоби стара система державного управління відійшла у минуле, а її місце зайняла б нова, де основним завданням держави буде забезпечення належних умов розвитку і праці людини.

Важливу роль в економічних процесах, що відбуваються у нашій державі, відіграє й економічна експертиза діяльності підприємств. Її роль постійно збільшується у зв'язку з посиленням конкурентної боротьби та ускладненням глобалізаційних процесів. Викладене вище підтверджує актуальність теми дослідження і спонукало нас до написання цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними джерелами для написання цієї статті є праці з економічної експертизи Д.О. Грицишена [1], С.В. Євдокіменко [2-4], В.А. Єрмоленка [5], Н.І. Клименко [6], О.О. Ковальчук [7], Т.О. Кривцової [8], І.В. Перевозової [9-12] та інших.

Проблеми розвитку економічної експертизи в наукових публікаціях українських вчених-економістів практично не розглядалися. Тому автори спробували окреслити межі наявних проблем у цій царині та сформуванню й органічно пов'язати їхню термінологію, висловити власну думку щодо процесів, які відбуваються в українській економіці, у контексті ідентифікації та розв'язання проблем економічної експертизи і виробити алгоритм їх вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування поняття, ролі та значення судово-економічної

(конфліктної) і несудової (неконфліктної) експертизи діяльності українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна експертиза – це, на наш погляд, дослідження певних проблем, що виникають у процесі економічної діяльності суб'єкта господарювання і потребують кваліфікованих дій експерта (експертів) для досягнення визначеної мети та розв'язання конкретних завдань, пов'язаних із веденням фінансового і податкового обліку, фінансово-економічною діяльністю та фінансово-кредитними операціями, а також для відвернення суттєвих загроз і ризиків від такого суб'єкта.

У науковій літературі переважно йдеться про судово-бухгалтерську (судово-економічну) експертизу. Така експертиза проводиться за завданням судово-слідчих органів з метою встановлення істини щодо законності і правдивості відображення в системі фінансового й управлінського обліку фактів господарського життя; порушень основних вимог щодо складання фінансової, податкової та статистичної звітності; здійснення кредитних і розрахункових операцій, а також операцій із власним та позиченим капіталом. Проте ми вважаємо, що, окрім судово-економічної експертизи, не менш цікавою є несудова (неконфліктна) економічна експертиза. Ця експертиза проводиться не тоді, коли цього вимагають судово-слідчі органи, а тоді, коли сам суб'єкт господарювання зацікавлений у проведенні такої економічної експертизи і готовий здійснювати всі необхідні витрати для забезпечення її повноти, об'єктивності та результативності. Така експертиза може обійтися підприємству навіть до 50-100 тис. грн., але збитки від ухвалення неправильних управлінських рішень можуть бути в рази більшими.

Для підтвердження наших тез процитуємо І.В. Перевозову, яка вважає, що економічна експертиза дуже потрібна для обґрунтування впевненості щодо управлінських рішень, котрі ухвалюються підприємствами. На думку цієї

авторки, доцільно використовувати саме економічну експертизу як найдієвішу форму фінансового контролю підприємства. Суть економіко-експертного дослідження тут може зводитися до завдання виявлення найбільш економічного напрямку реалізації запропонованого заходу щодо функціонування певної ділянки економічної діяльності. Або навпаки – для обґрунтування впевненості щодо достовірності функціонування цієї ділянки на вже проведений захід [9, с. 55].

Звідси випливає, що для забезпечення високої ефективності діяльності підприємства на стратегічних її напрямках, коли йдеться про значні майбутні витрати і доходи, на наш погляд, необхідно застосовувати несудову (неконфліктну) економічну експертизу як одну із важливіших форм фінансового контролю за діяльністю підприємства, його сегментів. За результатами такої експертизи керівництво підприємства матиме більшу впевненість у правильності схвалюваних ним управлінських рішень. Проте тут треба виробити певні критерії, за якими можна судити, чи є потреба в економічній експертизі діяльності підприємства загалом або окремих його підрозділів, видів діяльності тощо, адже сам процес проведення економічної експертизи вимагає суттєвих трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, тому від час її планування необхідно виходити з принципу реальної корисності проведення такої експертизи для підприємства.

Економічну експертизу як специфічну галузь знань розглядає І.В. Перезовою. На її думку, економічна експертиза з часом може виокремитись у самостійну науку [10, с. 99].

Повністю погоджуємося з І.В. Перезовою, що економічну експертизу бажано виокремити у самостійну науку. Вона буде розвиватися на стику економічних і юридичних наук, привносячи у них принципово нові та розвиваючи уже відомі теоретичні, методологічні, організаційні та технологічні положення. Нині в нашій державі більше запитів на судово-економічну експертизу, оскільки у нас, на жаль, є сотні фактів нецільового використання та розкрадань бюджетних коштів, рейдерських захоплень успішних підприємств і т. д. внаслідок системної корупції на всіх рівнях владної вертикалі.

Згадана вище авторка також звертає увагу на низку негативних моментів, пов'язаних зі станом невизначеності економічної експертології в Україні, таких як 1) ірраціональність практичного функціонування механізму проведення економічної експертизи; 2) хаотич-

ність сприйняття сутності економічної експертизи за назвами та реаліями окремих її форм; 3) термінологічні невідповідності у процесі проведення економічної експертизи як окремого дослідження; 4) нереалізованість потенціалу окремих методичних прийомів контролю у процесі економічної експертизи; 5) підміна одних форм економічного контролю іншими; 6) відсутність єдиного підходу в різних фінансово-економічних, наукових, законодавчо-нормативних, процесуальних документах до назв окремих форм експертизи; 7) уточнення назв і видів заключних документів, що формуються за кожною із форм економічної експертизи; 8) невизначеність рівня фахових спеціальних знань, якими має володіти експерт-економіст, що є в конкретній ситуації представником суб'єкта контролю і реалізує визначену форму контролю; 9) помилки під час викладання фахових дисциплін, предметом яких є окремі форми економічного контролю («Аудит», «Внутрішній аудит», «Судово-бухгалтерська експертиза», «Ревізійна справа» тощо) [10, с. 103-104].

Погоджуємося з І.В. Перезовою, що економічна експертиза є, безумовно, важливою формою реалізації фінансово-господарського контролю. Вона застосовується під час контрольно-фінансової діяльності водночас з іншими його чинними формами, такими як документальна ревізія, інспектування, аудит, податкова перевірка. Завдяки експертному дослідженню з'являється окремий масив судово-обліково-економічної інформації, можуть бути виявлені нові суттєві факти, обставини [11, с. 154].

Розвиваючи думку І.В. Перезової, зазначимо, що кожне велике і середнє підприємство зобов'язане сформувати певний масив судово-економічної та несудової економічної інформації і належним чином її зберігати, використовувати, а з часом – утилізувати. Відповідно, такі підприємства повинні розробити «Положення про формування, зберігання, використання та утилізацію судово-економічної і несудової економічної інформації».

У 2014 р. І.В. Перезовою захистила докторську дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук на тему «Теоретичні та організаційні засади економічної експертизи в управлінні підприємствами» [12].

Сутність судово-економічної експертизи, на думку В.А. Єрмоленка, є дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, яке в межах чинного законодавства здійснюється особою, котра володіє

спеціальними знаннями в галузі економіки, з метою надання висновку щодо кола питань, що були поставлені органами дізнання, досудового слідства чи суду. Напрямом подальшого дослідження є розроблення схеми організації судово-економічної експертизи в Україні [5, с. 43].

Сучасний стан і актуальні питання судово-економічної експертизи оцінили та розглянули у своїй статті Н.І. Клименко, В.В. Федчишина. Вони згадують створену Г.А. Матусовським класифікаційну систему судово-економічних експертиз: *за родом експертиз* (судово-бухгалтерська, планово-економічна, фінансово-економічна, ціноутворююча, економіко-статистична експертиза, експертиза економіки праці, інші); *за видом експертиз* (фінансово-кредитна, економічна експертиза банківських операцій, економічна експертиза виробничих ресурсів, економіко-технологічна експертиза банківських операцій, економіко-технічна експертиза та інші); *за галуззю економіки* (промислова, аграрна, будівельна, сервісна, транспортно-комунікаційна тощо); *за видами економічної діяльності* (податкова, приватизаційна, страхова, інвестиційна, зовнішньоекономічна й інші), а також *за спеціалізацією* судово-економічних експертиз [6, с. 58].

Наведена вище класифікація економічних експертиз за предметом експертизи, її змістом, особливостями галузей економіки та видами економічної діяльності у сфері, в якій здійснено правопорушення, на наш погляд, є дуже корисною для проведення наукових досліджень як із судово-економічної (конфліктної) експертизи, так і з несудової (неконфліктної) економічної експертизи. Правда, у зв'язку з тим, що ця класифікація не є вичерпною (зокрема, до неї можна ще додати земельну експертизу; експертизу об'єктів комунального господарства; експертизу майна, що передається в оренду та повертається з неї, тощо). Однак її потрібно визнати базовою і значно осучаснити шляхом внесення туди відповідних змін і доповнень, запропонованих експертами та вченими-економістами за останні роки.

Науковці Н.І. Клименко та В.В. Федчишина звертають увагу на те, що проведення економічної експертизи зумовлене потребою у спеціальних економічних знаннях із бухгалтерського обліку, оподаткування, контролю, аналізу результатів фінансово-господарської діяльності для забезпечення повноти, всебічності й об'єктивності дослідження фактичних обставин справи [6, с. 59].

Вважаємо, що ці науковці абсолютно праві щодо потреби і наявності в експерта-економіста спеціальних економічних знань. На практиці це реалізується тим, що в межах спеціальності 071 «Облік і оподаткування» на факультеті обліку й аудиту Тернопільського національного економічного університету у вересні 2016 року уже розпочато підготовку бакалаврів та магістрів за спеціалізацією «Економічна експертиза й аудит». До слова зауважимо, що нині на ринку праці в Україні відчувається гострий дефіцит кваліфікованих експертів-економістів зі спеціалізованою вищою освітою.

Про предмет і об'єкти судово-економічної експертизи йдеться у публікації О.О. Ковальчук. На думку цього автора, предметом судово-економічної експертизи загалом варто вважати документальне відображення господарських операцій підприємств, а предметом судово-економічної експертизи за конкретною справою – окремі питання, поставлені експерту. До об'єктів судово-економічної експертизи цей автор відносить реєстри бухгалтерського і податкового обліку; первинні бухгалтерські документи; документи фінансової, податкової та статистичної звітності; накази про облікову політику підприємств; акти перевірок контролюючих органів; аудиторські звіти; бізнес-плани підприємств [7, с. 50].

Не можемо погодитися з автором щодо об'єктів судово-економічної експертизи. Те, що він називає об'єктами такої експертизи, насправді є документальними джерелами інформації для проведення експертиз. Правильніше, на нашу думку, об'єктами судово-економічної експертизи називати фінансовий стан підприємств, майно та джерела його придбання, оборотні активи і джерела їх формування, джерела власних коштів та результатів фінансово-економічної діяльності підприємств, загальні і спеціальні фонди, розрахунки з дебіторами та кредиторами, отримання і використання кредитів та позик, витрати і ціни, розрахунки під час приватизації та оренди, розрахунки частки майна при виході учасника зі складу засновників, розрахунки втраченого заробітку, цільове витрачання бюджетних коштів, розрахунки втраченої вигоди.

Для належного проведення судово-економічної експертизи необхідно мати відповідну методiku її проведення. Так, Т.О. Кривцова вважає, що під методиком судово-економічної експертизи варто розуміти сукупність методів та способів, які застосовуються судовим експертом-економістом з метою дослідження

об'єкта експертизи і вирішення експертного завдання. До методів судово-економічної експертизи вона відносить філософські, загальнонаукові та специфічні методи (розрахунково-аналітичні: методи економічного аналізу, економічно-математичні методи, статистичний метод тощо; документальні: формальна, арифметична, хронологічна, взаємна, нормативно-правова перевірка і т. д.). Свої експертні дослідження експерти-економісти мали би проводити відповідно до вироблених наукою та практикою алгоритмів дій, що сприяло би подальшому розвитку і поліпшенню методики судової експертизи, зменшенню витрат часу на проведення експертизи, повному та всебічному дослідженню фактичних обставин справи, а також створили б умови для підвищення достовірності висновків судових експертів [8, с. 48, 51, 52].

До сказаного вище можемо додати, що кожен експерт-економіст самостійно або за порадою досвідченіших своїх колег обирає відповідну сукупність методів дослідження під виконання конкретного експертного дослідження. У процесі проведення самого експертного дослідження він може доповнювати або відмовлятися від певних методів дослідження.

Специфіку проведення судово-економічної експертизи правопорушень у ресторанному господарстві та у банківській сфері детально дослідила С.В. Євдокіменко. У діяльності підприємств ресторанного господарства, за її твердженням, можуть виникати такі правопорушення, як недоважування за видами кулінарної продукції за рахунок порушення норм витрат сировини, рецептур страв, кулінарних виробів і кулінарних напівфабрикатів; недобір страв, кулінарних виробів та кулінарних напівфабрикатів; продаж страв, кулінарних виробів і кулінарних напівфабрикатів за завищеними цінами; виставлення на продаж кулінарної продукції із простроченим терміном реалізації; продаж необлікованого та неякісного товару; збільшення вартості замовлення клієнта шляхом додавання у рахунок на сплату страв, що не замовлялися; порушення рецептури виготовлення готових блюв, напівфабрикатів, кондитерських виробів, хлібобулочної продукції тощо для створення необлікованих надлишків харчової сировини; необґрунтоване перевищення норм витрат харчової сировини. Такі правопорушення можна виявити, застосовуючи методи судової бухгалтерії, такі як перевірка первинної бухгалтерської документації, облікових реєстрів, їх звіряння; застосування методу контрольної

перевірки – контрольної закупівлі; інвентаризація каси; зіставлення показників електронного лічильника [2, с. 149-151].

Підприємства ресторанного господарства щорічно обслуговують мільйони українців, тому, окрім офіційних економістів-експертів, усі вони тією або іншою мірою можуть відігравати роль громадських експертів, які могли би посприяти значному покращенню ефективності роботи таких підприємств, підвищенню якості і культури обслуговування населення, зменшенню цін та тарифів за надані послуги. Зокрема, це може проявлятися через вимогливість громадських експертів до місця, меню і програми проведення заходу; цін, асортименту та якості пропонованих страв; рівня професіоналізму і культури поведінки офіціантів, музикантів; умов попереднього договору з адміністратором ресторану та правильності, повноти і форми розрахунків тощо.

У банківській сфері найбільші збитки виникають внаслідок розкрадання кредитів. Найчастіше це стається тоді, коли дають кредити новоствореним (фіктивним) або приватним особам, які після отримання коштів зникають. Періодично до цього розкрадання як співучасники долучаються і працівники комерційних банків. Вони можуть сприяти правопорушенню зі збільшенням строку погашення кредиту за рахунок підробки документів про дебіторську заборгованість позичальнику працівником банку з подальшою спробою імітації реорганізації, самоліквідації або банкрутства юридичних осіб та списанням основної суми кредиту і відсотків за ним на збитки банку. Для перевірки обґрунтованості використання кредиту у межах судово-економічної експертизи необхідно дослідити правильність відображення фінансових результатів кредитного проекту та фінансового стану позичальника. Тут оцінюється можливість достовірної оцінки доходу, ступеня завершеності операцій з виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт [3, с. 79-80].

Як свідчать факти, що оприлюднені у ЗМІ, значний ризик виникнення банківських правопорушень існує і на рівні Національного банку України, особливо це проявилось у 2014-2017 рр., коли його очолювала В. Гонтарєва. Відповідно, у банківській сфері, за нашим переконанням, доцільно проводити планові і позапланові внутрішньо- та зовнішньобанківські експертизи, а також експертизи щодо дій (із формування валютних курсів, формування та використання банківських резервів, експортно-імпортних операцій у час-

тині розрахунків підприємств твердою іноземною валютою, розрахунків фізичних осіб платіжними картками на суми, що перевищують встановлені НБУ норми) Національного банку України з боку державних і громадських експертів. Механізми, методики та технології таких експертиз мають пройти широке фахове і громадське обговорення і бути зафіксовані у певних нормативно-правових актах України, галузі, об'єднання, підприємства.

У 2017 р. С.В. Євдокіменко захистила докторську дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора юридичних наук на тему «Судово-економічна експертиза: теоретико-методологічні засади і практика реалізації» [4].

Теоретичні положення судово-економічної експертизи операцій з управління відходами були предметом дослідження Д.О. Грицишена, О.В. Кузнєцової. Ключовими напрямками розвитку наукових положень судово-економічної експертизи операцій з такого управління, на їхню думку, є порушення природоохоронного законодавства в частині дотримання норм на утворення, зберігання, переробку відходів, порушення податкового законодавства в частині нарахування та сплати екологічного податку, господарського законодавства в частині дотримання ліцензійних вимог щодо поводження з відходами, цивільного законодавства щодо взаємовідносин між виробником і утилізатором відходів тощо [1, с. 37].

Для України проблема проведення судово-економічних експертиз операцій з управління відходами дуже актуальна з позиції вирішення проблем утворення, зберігання та переробки твердих побутових відходів, особливо для міста Львова, який, на жаль, став заручником політичної боротьби між нинішньою центральною владою і конструктивною до цієї влади

опозицією. Отже, навколо великих українських міст потрібно впорядковувати та контролювати сміттєві звалища, в тому числі у формі періодичних економічних експертиз.

Висновки з цього дослідження. Несудова (неконфліктна) економічна експертиза проводиться тоді, коли сам суб'єкт господарювання зацікавлений у проведенні такої економічної експертизи і готовий здійснювати усі необхідні витрати. Кожне велике і середнє підприємство повинно розробити «Положення про формування, зберігання, використання та утилізацію судово-економічної і несудової економічної інформації».

Класифікаційну систему судово-економічних експертиз, створену Г.А. Матусовським, потрібно визнати базовою та значно осучаснити шляхом внесення туди відповідних змін і доповнень, запропонованих експертами та вченими-економістами за останні роки. В експертів-економістів відчувається брак спеціальних економічних знань, тому в Україні варто розпочати у межах спеціальності 071 «Облік і оподаткування» підготовку бакалаврів та магістрів за спеціалізацією «Економічна експертиза і аудит». Об'єктами судово-економічної експертизи правильніше було б називати фінансовий стан підприємств, майно та джерела його придбання, оборотні активи і джерела їх формування, джерела власних коштів та результатів фінансово-економічної діяльності підприємств, загальні і спеціальні фонди, розрахунки з дебіторами та кредиторами і т. д.

Подальші дослідження у цьому напрямі варто зосередити на розробленні питань методики й організації несудової (конфліктної) експертизи, інтерес до якої найближчими роками збільшуватиметься.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грицишен Д.О. Судова економічна експертиза операцій з управління відходами: теоретичні положення [Електронний ресурс] / Д.О. Грицишен, О.В. Кузнєцова // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4(66). – С. 30-38. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_4_5
2. Євдокіменко С.В. Судово-економічна експертиза правопорушень в ресторанному господарстві [Електронний ресурс] / С.В. Євдокіменко // Європейські перспективи. – 2016. – Вип. 1. – С. 144-151. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2016_1_24
3. Євдокіменко С.В. Судово-економічна експертиза у протидії правопорушенням у банківській сфері [Електронний ресурс] / С.В. Євдокіменко // Право і Безпека. – 2015. – № 4. – С. 77-83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2015_4_17
4. Євдокіменко С.В. Судово-економічна експертиза: теоретико-методологічні засади і практика реалізації [Електронний ресурс]: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. 12.00.09 – кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність / С.В. Євдокіменко; Харк. нац. ун-т внутрішніх справ. – Харків, 2017. – 42 с. – Режим доступу: <http://univd.edu.ua/diplomas/doc/refYevdokimova20170331.swf>

5. Єрмоленко В.А. Сутність дефініції «судово-економічна експертиза» [Електронний ресурс] / В.А. Єрмоленко // *Управління розвитком*. – 2014. – № 12. – С. 42-43. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_12_21
6. Клименко Н.І. Судово-економічна експертиза: сучасний стан і актуальні питання [Електронний ресурс] / Н.І. Клименко, В.В. Федчишина // *Криміналістичний вісник*. – 2016. – № 1. – С. 56-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/krvis_2016_1_11 7. Ковальчук О.О. Судово-економічна експертиза: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / О.О. Ковальчук // *Управління розвитком*. – 2014. – № 12. – С. 49-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_12_25
8. Кривцова Т.О. Судово-економічна експертиза розрахунків, пов'язаних із податком на доходи фізичних осіб: теоретико-методологічні аспекти [Електронний ресурс] / Т.О. Кривцова // *Економіка розвитку*. – 2015. – № 1(73). – С. 46-53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2015_1_8
9. Перевозова І. Економічна експертиза як пріоритетна форма фінансового контролю на підприємствах нафтогазової галузі України при вирішенні питань стосовно проведення природоохоронних заходів [Електронний ресурс] / І. Перевозова // *Економіст*. – 2013. – № 7. – С. 54-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_7_15
10. Перевозова І.В. Економічна експертиза як специфічна галузь знань [Електронний ресурс] / І.В. Перевозова // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 3. – С. 97-105. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_3_18
11. Перевозова І.В. Номінативне поле концепту «економічна експертиза» в сучасних умовах його застосування в процесі здійснення фінансового контролю [Електронний ресурс] / І.В. Перевозова // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 2. – С. 150-156. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_2_22
12. Перевозова І.В. Теоретичні та організаційні засади економічної експертизи в управлінні підприємствами [Текст]: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Перевозова І.В.; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2014. – 40 с.

УДК 657.47

Значення готової продукції та особливості організації її обліку на м'ясопереробних підприємствах

Костишин Н.С.

кандидат економічних наук,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні, методичні і практичні аспекти обліку готової продукції. Проаналізовано погляди економістів щодо формування понять «готова продукція», наведено уточнююче визначення. Встановлено технологічні та організаційні особливості діяльності м'ясопереробних підприємств та з'ясовано їх вплив на організацію обліку готової м'ясо-ковбасної продукції.

Ключові слова: готова продукція, м'ясопереробні підприємства, організація виробництва, облік, документообіг.

Костишин Н.С. ЗНАЧЕНИЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЕЕ УЧЕТА НА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследованы теоретические, методические и практические аспекты учета готовой продукции. Проанализированы взгляды экономистов по формированию понятия «готовая продукция», приведено уточняющее определение. Установлены технологические и организационные особенности деятельности мясоперерабатывающих предприятий и выяснено их влияние на организацию учета готовой мясколбасной продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, мясоперерабатывающие предприятия, организация производства, учет, документооборот.

Kostyshyn N.S. VALUE OF THE FINISHED PRODUCT AND THE FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ITS ACCOUNT FOR MEAT PROCESSING ENTERPRISES

The article deals with theoretical, methodological and practical aspects of the accounting of finished products. The views of economists concerning the formation of the concepts of «finished products» are especially analyzed, and the definition is specified. The technological and organizational features of the meat processing enterprises activity were also established, and their influence on the organization of accounting of the finished meat and sausage products was determined.

Keywords: finished products, meat processing enterprises, organization of production, accounting, document circulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Готова продукція створюється в ході виробничої діяльності підприємств, у тому числі й м'ясопереробних. Вона повинна повністю задовольняти потреби замовників за укладеними договорами та відповідати встановленим вимогам щодо її якості. Готова м'ясо-ковбасна продукція повинна забезпечувати підприємствам, які її виготовляють, отримання економічних вигід у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів у майбутньому, після її реалізації.

Досягнення економічного ефекту від виробництва та реалізації готової м'ясо-ковбасної продукції залежить від удакої організації системи обліку, діяльності підприємств м'ясопереробної промисловості з урахуванням їх технологічних особливостей: сам технологічний процес нетривалий; незавершене виробництво відсутнє; строк збереження

основних матеріально-виробничих запасів обмежений; обмежений і термін реалізації готової продукції, а залишки нереалізованої продукції мінімальні; якість готової м'ясо-ковбасної продукції залежить не лише від дотримання технології виробництва, а й від якості вихідної сировини; виробництво м'ясо-ковбасної продукції під щоденне замовлення торговельної мережі. Враховуючи характер такого виробництва, питання вдосконалення організації обліку готової м'ясо-ковбасної продукції залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання готової продукції та її обліку займалися такі провідні економісти, як Ф.Ф. Бутинець, В.М. Глібко, О.П. Бушан, В.В. Сопко, Р.Л. Хом'як та багато інших. Однак їхня увага приділена загальним аспектам формування готової продукції, а критерій принесення готовою продукцією в майбутньому

економічної вигоди підприємству та вплив технологічних особливостей м'ясопереробних підприємств на організацію обліку не враховано.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення і систематизація поглядів економістів щодо тлумачення категорії «готова продукція» та його уточнення, з'ясування впливу особливостей м'ясопереробних підприємств на організацію обліку виробництва готової продукції та його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. М'ясна галузь – це одна з найважливіших галузей у структурі харчової промисловості України. Забезпечення раціону харчування якісною та доступною продукцією, зокрема ковбасних виробів, нині є пріоритетним завданням державної політики, адже сегмент виробництва ковбасних виробів є одним із провідних у цій галузі. Його частка становить 14,5% від загального обсягу всієї продукції м'ясопереробної галузі країни і 30% від загального обсягу готової м'ясної продукції [1]. Ковбасна продукція знаходиться на четвертому місці серед продуктів, які користуються стабільним попитом у населення, поступаючись молочним продуктам, фруктам та овочам і хлібобулочним виробам. Рівень споживання ковбасних виробів є свого роду індикатором добробуту нації.

М'ясопереробна галузь виконує важливу роль у вирішенні продуктової безпеки України, оскільки забезпечує споживача свіжим м'ясом, субпродуктами, копченостями, ковбасними виробами, м'ясними консервами та напівфабрикатами (рис. 1).

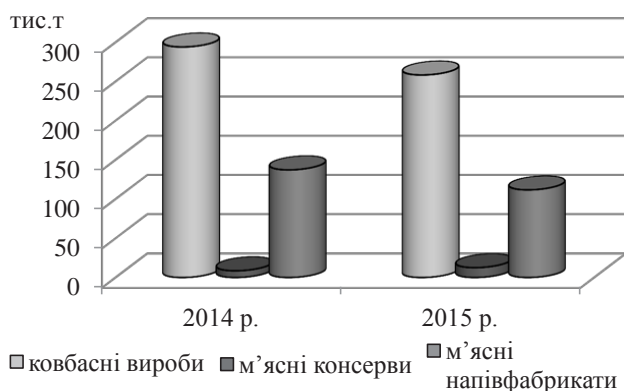


Рис. 1. Виробництво м'ясних виробів підприємствами України за 2014-2015 рр.

Джерело: <https://msb.aval.ua/news/?id=25129>

Отже, підприємствами м'ясопереробної галузі України за останній рік вироблено 258,2 тис. т ковбасних виробів, що на 35,8 тис. т,

або на 12,2%, менше порівняно з 2014 р.; 12,5 тис. т м'ясних консервів, що на 4,0 тис. т, або 47%, більше проти 2014 р.; загальний обсяг виробництва м'ясних напівфабрикатів становив 111,6 тис. т, що на 25,5 тис. т, або на 18,6%, менше, ніж у попередньому році.

Виробництво ковбасних виробів у Тернопільській області переважно здійснюється малими підприємствами (їх понад 50). Найбільші з них за обсягами виробництва: «Ємелівські ковбаси», «Гримайлівські ковбаси», фермерське господарство «Масарівські Липки», ТзОВ «Зірка», «Вишнівецькі ковбаси» тощо. Використовуючи свій багаторічний досвід виробництва, що ґрунтується на кращих українських традиціях, підприємства області в 2016 р. виробили понад 700 т високоякісної продукції в широкому асортименті. Серед них – ковбаси варені, сосиски та сардельки, напівкопчені, варено-копчені, сирокопчені, делікатеси з м'яса яловичини, свинини та курятини, паштети, хлібці, зельці, шинки та шашлик (рис. 2).

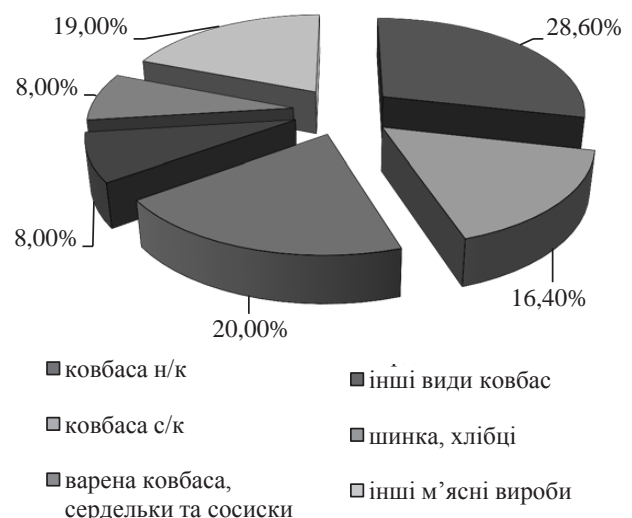


Рис. 2. Асортимент м'ясної продукції, виготовленої підприємствами Тернопільської області у 2016 р.

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємств Тернопільської області

В умовах постійних змін зовнішнього конкурентного середовища виникає потреба у забезпеченні системи управління, яка б сприяла досягненню основної мети бізнесу – отримання прибутку, його збільшення та збереження стабільного рівня. Зацікавленість м'ясопереробних підприємств області в постійному зростанні прибутків, їх самостійність та відповідальність за результати своєї діяльності в умовах конкуренції на ринку

м'ясопродукції зумовлюють необхідність оптимізації собівартості готової продукції, систематичного аналізу і прогнозування, що можливо тільки за умови чітко налагодженої відповідної системи бухгалтерського обліку.

Готова продукція на м'ясопереробних підприємствах становить основну частку товарної продукції. Загалом її призначено для збуту, але деяка частина може використовуватися підприємствами для внутрішнього споживання. До складу готової продукції підприємства можуть зараховувати й роботи та послуги автотранспорту, які виконують для замовників. Підприємства, які поряд із виробництвом здійснюють капітальні вкладення, надані послуги теж відображають в обліку у складі готової продукції.

Здебільшого під готовою продукцією розуміють вироби чи напівфабрикати, повністю закінчені обробкою, що відповідають чинним стандартам або затвердженням технічним умовам, у тому числі щодо комплектності, прийняті на склад чи замовником і забезпечені сертифікатом або іншим документом, що засвідчує їх якість.

П(С)БО 9 «Запаси» під готовою продукцією розуміє продукцію, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [2].

Наведене визначення характеризує готову продукцію лише як виріб (напівфабрикат), який

пройшов обробку і відповідає відповідним стандартам та вимогам. Водночас тут не вказано, що такі вироби призначені для продажу, хоча це є однією з найважливіших характеристик такого специфічного активу підприємства м'ясопереробної галузі, адже такі активи, як товари, матеріали, комплектуючі, також можуть відповідати вищенаведеному визначенню. Вони, як і готова продукція, є завершеними в результаті переробки і певною мірою відповідають усім вимогам, які до них висуваються щодо якості та комплектності.

У науковій, навчальній та іншій спеціальній літературі з бухгалтерського обліку існує низка інших визначень поняття «готова продукція», деякі з них наведено в табл. 1.

Аналізуючи різноманіття висловлених думок, можна зробити висновок, що всі автори сходяться в тому, щоб відносити готову продукцію до товарно-матеріальних цінностей, які отримані в результаті виробничого процесу, тобто це речовинна продукція, виконані роботи і надані послуги. Разом із тим жодне із наведених визначень не містить вимоги щодо спроможності такого виду оборотних активів приносити економічну вигоду, хоча цей момент є основним. Невиконання даного критерію призводить до того, що такий товарно-матеріальний запас може бути визнаний як збиток організації, адже витрати, понесені на його виготовлення, не будуть компенсовані.

Окремого визначення готової продукції не наведено й у Міжнародних стандартах фінан-

Таблиця 1

Сутність поняття «готова продукція»

Автор	Визначення поняття «готова продукція»
Ф.Ф. Бутинець [3, с. 324]	Готова продукція – повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженням стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції
В.М. Глібо, О.П. Бушан [4, с. 112]	Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і послуги»
В.В. Сопко [5, с. 152]	Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженням стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції
Р.Л. Хом'як [6, с. 144]	Готова продукція промислового виробництва – конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику

сової звітності (МСФЗ). Тут вона належить до сфери діяльності МСФЗ 2 «Запаси» та зараховується до активів, призначених для продажу. Відповідно до міжнародного стандарту, запаси – це активи:

- призначені для продажу в результаті здійснення нормальної діяльності;
- в процесі виробництва для такого продажу;
- у формі сировини або матеріалів, призначених для використання у виробничому процесі або під час надання послуг [7].

Отже, готова продукція та товари входять у групу запасів, призначених для продажу. Разом із тим вони об'єднані з такими товарно-матеріальними цінностями, як сировина, матеріали та незавершене виробництво в складі запасів. До всіх цих активів, відповідно до МСФЗ, застосовуються єдині вимоги щодо розкриття інформації та методи їх оцінки, що є з методологічного погляду невірним, оскільки стан у кругообігу коштів організації розглянутих груп запасів значно відрізняються один від одного.

Судячи з приведеного вище матеріалу, досліджувана категорія характеризується з різних точок зору, тому, це поняття потребує уточнення з погляду системності визначення та практичного використання й урахування специфіки діяльності підприємств м'ясопереробної галузі.

Отже, готова продукція, на нашу думку, – це частина запасів та продукції, виготовлених підприємствами м'ясопереробної галузі, що призначені для подальшого збуту, внутрішнього використання та не вимагають ніяких перетворень.

Для м'ясопереробних підприємств готовою продукцією як результату виробництва є ковбасні вироби та копченості, тобто продукти харчування. Облік готової продукції містить сукупність робіт, виконання яких забезпе-

чує якісний і своєчасний облік виробництва, випуск та збут готових виробів не лише за звітній період, але й за менші проміжки часу, контроль над цілісністю і своєчасністю відвантаження готової продукції покупцю.

Одним із важливих завдань сучасних підприємств є організація ведення обліку готової продукції для її найефективнішої реалізації. Серед основних завдань та напрямів вивчення проблем обліку готової продукції, згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, можна виділити:

- вивчення постановки та організації облікової політики підприємства;
- визначення правильності формування витрат на виробництво;
- дослідження правильності віднесення активів до складу готової продукції відповідно до національних стандартів;
- визначення правильності формування доходу від реалізації продукції;
- дослідження документального оформлення господарських операцій;
- вивчення обліку виробництва, надходження та реалізації готової продукції;
- дослідження правильності відображення інформації у звітності [3].

Досліджуючи питання організації та методики обліку готової продукції м'ясопереробних підприємств, слід урахувати їх технологічні особливості та специфіку виробничої діяльності. Виробництво готової м'ясо-ковбасної продукції та її подальша реалізація займають центральне місце у кругообігу засобів цих підприємств із використанням повного (замкненого) або неповного технологічного циклу.

Повний (замкнений) технологічний цикл виробництва м'ясо-ковбасної продукції передбачає такі процеси (рис. 3).

Кожна стадія технологічного циклу пов'язана з обліком витрат, що формують собівартість продукції за певним циклом.

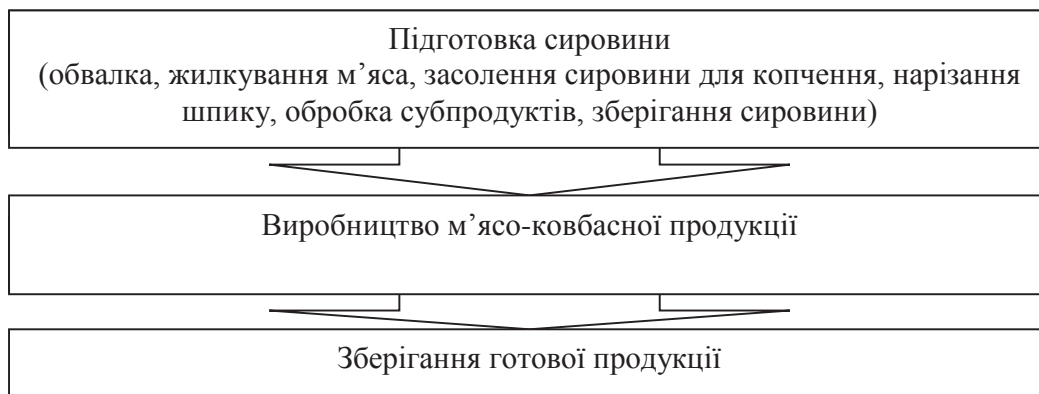


Рис. 3. Технологічний процеси виробництва м'ясо-ковбасної продукції

Таким чином, м'ясопереробне виробництво складається з двох основних переділів: підготовки сировини та виробництва м'ясо-ковбасної продукції. За першим переділом формується собівартість м'яса знежиленого та відходів від обвалки та жилкування (кістки, жилки, зачистки). За другим – собівартість ковбасних виробів, копченостей, консервів м'ясних та напівфабрикатів.

До особливостей організації обліку витрат м'ясопереробної стадії виробництва, враховуючи повний (замкнений) технологічний цикл, належать:

1) визначення собівартості за кожним переділом переробки сировини:

– перший переділ – це підготовка сировини, яка складається із цехів (відділень, дільниць) обвалювання та жилкування м'яса на кістках, посолу знежиленого м'яса та сировини для копченостей, нарізання шпика, обробки субпродуктів. На цій стадії визначається собівартість отриманих напівфабрикатів (м'яса знежиленого за видами);

– другий переділ – передбачає визначення собівартості м'ясо-ковбасної продукції за видами виготовлення ковбасних виробів, копченостей, консервів та напівфабрикатів тощо;

2) собівартість продукції визначають із використанням напівфабрикатного варіанту попередільного методу з використанням норм і нормативів. Перевагами цього методу є наявність облікової інформації про собівартість напівфабрикатів за кожним переділом. Він урахує залишки незавершеного виробництва в місцях його знаходження, контролює рух напівфабрикатів власного виробництва. Недоліком напівфабрикатного методу є значна трудомісткість, оскільки калькуляція включає статтю «Напівфабрикати власного

виробництва», яка в подальшому розшифровується та деталізується;

3) використання двох категорії норм виходу м'яса – окремо за кожною стадією м'ясопереробного виробництва:

– для першої стадії – норми виходу м'яса під час обвалки та жилкування за видами м'яса (свинина – від 88,2% до 78% до маси м'яса на кістках; телятина – від 73,2% до 62% до маси м'яса на кістках; яловичина – від 75,5% до 65,1% до маси м'яса на кістках);

– для другої стадії – норми виходу ковбасних виробів. При цьому для варених ковбас норми коливаються від 120% до маси несоленої сировини до 95%, а для напівкочених і копчених – від 84% до 56%;

4) у м'ясопереробному виробництві завжди є залишки незавершеного виробництва, тому завданням обліку є правильне визначення його оцінки.

Крім того, особливістю м'ясопереробного виробництва є те, що в одних етапах та переділах конкретним об'єктом калькулювання є готова продукція, а в інших – це тільки напівфабрикат, який ще повинен пройти деякі стадії обробки, щоб трансформуватися у готову продукцію й у майбутньому бути реалізованому споживачу.

Отже, всі елементи виробництва ковбасних виробів – сировина, матеріали, які знаходяться на різних етапах технологічного процесу, – формують незавершене виробництво та утворюють вид виробничого запасу.

М'ясо-ковбасна продукція має кількісні й якісні характеристики. Так, кількість виражають масою (кг, т), якість – ґатунком. Загалом продукція підприємства має вартісну характеристику. Одним із головних завдань обліку готової продукції є приведення різноманітної м'ясо-ковбасної продукції до єдиного цінового

Таблиця 2

Первинні документи та облікові реєстри руху сировини м'ясопереробних підприємств

Підготовка сировини	
Первинні документи	Акт на розмороження м'яса; накладна на передачу напівфабрикатів; паспорт засолювання
Облікові реєстри	Рапорт виробітку напівфабрикатів для ковбасного та консервного виробництва; накопичувальна відомість обліку обвалювання та жилування м'яса; книга обліку сировини в засолі
Виробництво ковбасних виробів	
Первинні документи	Акт про брак продукції; акт інвентаризації незавершеного виробництва
Облікові реєстри	Зведена накладна на ковбасні вироби і копчення, передана на склад; відомість обліку виробітку готової продукції; розрахунок використання сировини і напівфабрикатів за плановими нормами на фактично виготовлену продукцію; калькуляція собівартості ковбасної продукції

значення. Цей показник надає змогу узагальнити сукупність різної продукції як поодиноких виробництв, так і переробної галузі у цілому.

Дослідження організації обліку готової м'ясо-ковбасної продукції показує на використання значної кількості первинних облікових документів та облікових реєстрів, які є досить громіздкими, інколи мають, на нашу думку, малозначущу інформацію, що знижує їх оперативність та інформативність. Як наслідок, це зменшує можливість отримання суттєвої оперативної та достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень (табл. 2).

Таким чином, сучасний рівень організації первинного обліку м'ясопереробних підприємств Тернопільської області на всіх етапах технологічного циклу виробництва м'ясо-ковбасної продукції не відповідає вимогам стандартів бухгалтерського обліку щодо забезпечення достовірності і повноти інформації. Для покращення організації первинного обліку на підприємствах пропонуємо підвищити організацію контролю збитків у момент їх виникнення та усунення в процесі продажу м'ясопродукції за напрямками:

- на етапі споживання у виробничому процесі запасів, які швидко псуються, що вимагає доцільності здійснювати чіткий контроль над термінами їх придатності й зумовлює потребу відображати додаткову інформацію у картках аналітичного обліку, вважаємо доречним уведення в картках складського обліку м'ясопереробних підприємств уточнюючих граф «термін використання» і «граничний момент поповнення запасу» за термінами та кількістю днів;

- на етапі повернення нереалізованої м'ясо-ковбасної продукції з торговельних мереж увести додаткову внутрішню документацію, в якій буде наведена інформація щодо причин та винуватців повернення продукції;

- на етапі зберігання м'ясо-ковбасної продукції в холодильних установках доцільно фіксувати в обліку всі випадки відхилень від норм природного убутку, а також причини і винуватців їх виникнення;

- на етапі реалізації готової продукції необхідні: скорочення понаднормативних запасів сировини, матеріалів, готової продукції; оптимізація маршрутів транспортування готової продукції в роздрібну торговельну мережу та за іншими напрямками реалізації; запобігання механічним пошкодженням.

М'ясопереробні підприємства, враховуючи специфіку своєї господарської діяльності та структури управління, повинні визначити

напрями руху й обсяги документів. Як показує практика, система документообігу на цих підприємствах є досить складною, неоднорідною через існування різних форм документів, які складаються за стадіями та переділами виробничого процесу.

Для раціональної організації системи документообігу, на нашу думку, м'ясопереробним підприємствам необхідно дотримуватися таких принципів:

- рух документа має бути прямим, тобто треба обирати маршрути за принципом його одноразового перебування в одному структурному підрозділі або в одного виконавця;

- формування документа та його рух мають бути чітко зумовленими необхідністю їх існування, відповідати організації та технології виробництва;

- різноманітні операції для опрацювання документа варто проводити паралельно, щоб оперативніше їх виконати. Так, якщо з ним мають працювати кілька осіб, документ треба копіювати й передавати копії всім виконавцям.

Повна реалізація вказаних принципів можлива з упровадженням системи електронного документообігу, яка є ефективним інструментом у діяльності м'ясопереробних підприємств. Завдяки використанню електронних документів можна підвищити виконавчу дисципліну працівників, зменшити час створення та роботи з документами, здійснювати моніторинг поточних технологічних показників (тобто оперативно використовувати необхідну інформацію щодо стану виробництва), а отже, покращити роботу підприємства.

Побудова обліку готової продукції на підприємствах м'ясопереробної галузі можлива за різними варіантами. Найбільш поширеним є підхід, за якого готова продукція на склад не передається, а акумулюється безпосередньо у виробника, звідти її відвантажують чи передають покупцям. На нашу думку, здійснюючи розвиток підприємства та збільшуючи майже з кожним роком кількість виготовленої та реалізованої продукції, слід використовувати підхід, коли готова продукція (ковбасні вироби та копченості) здаються на склад, а звідти відбуваються їх відвантаження (продаж) та реалізація.

Тривалість цієї стадії залежить від технології виготовлення конкретного м'ясо-ковбасного виробу, тому про наявність готової продукції можна говорити лише на заключному її етапі, під час передачі пройденого повного циклу обробки і технічного контролю виробу безпосередньо замовнику (в деяких випадках на склад підприємства). До цього моменту продук-

ція зараховується до складу незавершеного виробництва, оскільки вона не має основної властивості готової продукції – здатності задовольняти потреби замовника, що забезпечує можливість подальшої реалізації цього активу.

Час перебування готової продукції в запасі повинен бути мінімальним, оскільки це призводить до вилучення коштів м'ясопереробних підприємств з обороту і додаткових витрат на зберігання цього виду запасу. Обсяги виробництва м'ясо-ковбасної продукції корегуються відповідним попитом на неї, що досягається шляхом планування випуску такої продукції на підставі укладених договорів та пред'явлених підприємствами заявок на постачання м'ясо-ковбасних виробів.

Резервні запаси підприємства створюють лише в обмежених обсягах за окремими видами продукції, що користується постійним та масовим попитом.

Незалежно від застосовуваного м'ясопереробним підприємством методу визнання виручки від реалізації відвантажені, але не оплачені покупцями м'ясо-ковбасні вироби знаходяться на стадії відвантаження готової продукції.

Стадія фактичної реалізації настає під час надходження коштів від покупців за відвантажену їм м'ясо-ковбасну продукцію. Тільки на цьому етапі готова продукція виконує свою основну функцію – отримання економічної вигіді від реалізації у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів.

Із наведеної характеристики стадій руху готової продукції можна зробити висновок, що вони відповідають першим трьом етапам руху товару у сфері обігу: «...завершенні його виробництва, надходження на склад тимчасового зберігання, надходження в торговельну мережу...».

Положення готової продукції в кругообігу активів м'ясопереробних підприємств свід-

чить про те, що вона на відміну від інших товарних запасів цих підприємств утворюється у процесі виробництва, визнається як актив, що забезпечує отримання грошових коштів, у сфері обігу.

Завершальним етапом кругообігу готової продукції м'ясопереробних підприємств є реалізація (продаж) виробленої м'ясо-ковбасної продукції, яку здійснюють відповідно до договорів про постачання. Від виконання таких угод залежить кінцевий результат діяльності м'ясопереробних підприємств – прибуток та його розподіл. Саме за рахунок збуту м'ясо-ковбасної продукції у підприємств виникає можливість удосконалити виробничий цикл, використавши дохід від реалізації продукції для закупівлі нових предметів та засобів праці, для здійснення розрахунків із поставальниками, працівниками, бюджетом щодо сплати податків й інших платежів, органами соцзахисту, банками щодо кредитів та ін.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, як актив може відобразитися тільки готова продукція, можливість реалізувати яку підтверджена документально укладеними договорами, або прогнозована з доволі високою часткою ймовірності. Якщо вироблена продукція не може забезпечити надходження економічних вигід у формі грошових коштів та їх еквівалентів у майбутньому, вона не повинна зараховуватися до складу готової продукції м'ясопереробних підприємств, оскільки витрачені на її виготовлення кошти компенсовані не будуть і є збитками для підприємств. Недоотриманий при цьому прибуток від реалізації – це втрачена вигода даного господарюючого суб'єкта. А запас готової продукції, що знаходиться на складі, повинен створюватися лише для формування чергової партії продукції за укладеними договорами на поставку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковбасний рикон. Дороге задоволення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=25129>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджене Наказом Мінфіну України від 20.10.1999 № 246 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2006. – 672 с.
4. Глібко В.М. Судова бухгалтерія: [підручник] / В.М. Глібко, О.П. Бушан. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – С. 224.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік / В.В. Сопко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/780/35/1/3/>.

6. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посіб.] / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського; 4-е вид., доп. і перероб. – Львів: Інтеллект+, 2005. – 1072 с.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 2 Запаси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021

УДК 657

Порівняльний аналіз тенденцій розвитку транспортного сектору України та Рівненської області

Лазаришин А.В.

аспірант

Національного університету водного господарства та природокористування

У статті охарактеризовано динаміку основних оціночних показників розвитку транспортного сектору України. Досліджено стан та напрями розвитку транспортного сектору Рівненської області. Здійснено порівняння вантажних перевезень і перевезень пасажирів транспортом загалом та автотранспортом зокрема. Оцінено динаміку обсягів реалізованих послуг транспортними підприємствами. Проаналізовано динаміку фінансових результатів транспортних підприємств.

Ключові слова: транспортний сектор, розвиток, автотранспорт, перевезення, аналіз, тенденції.

Лазаришин А.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ И РОВЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье охарактеризована динамика основных оценочных показателей развития транспортного сектора Украины. Исследовано состояние и направления развития транспортного сектора Ровенской области. Осуществлено сравнение грузовых перевозок и перевозок пассажиров транспортом в целом и автотранспортом в частности. Оценена динамика объемов реализованных услуг транспортными предприятиями. Проанализирована динамика финансовых результатов транспортных предприятий.

Ключевые слова: транспортный сектор, развитие, транспорт, перевозки, анализ, тенденции.

Lazarishin A.V. COMPARATIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT TRENDS TRANSPORT SECTOR OF UKRAINE AND RIVNE REGION

The article described the trend in key performance indicators development of transport industry of Ukraine. The status and directions of development of transport sector of Rivne region has been investigated. Realized comparison of freight transport and passenger transportation by transport in general and vehicles in particular. Dynamics of volumes of realized services of the transport companies estimated. Dynamics of financial results of transport companies analyzed.

Keywords: the transport sector, development, vehicle, transportation, analysis, trends.

Постановка проблеми у загальному вигляді Транспорт відіграє надзвичайно важливу роль в економічній системі будь-якої країни світу. Адже від обсягів, швидкості та якості перевезень залежить своєчасність забезпечення підприємств різних форм власності матеріальними і трудовими ресурсами, а також виконання договірних зобов'язань підприємств із постачання готової продукції і товарів покупцям і замовникам. Тому від ефективності роботи транспортних підприємств залежить ефективність інфраструктурної політики держави загалом і кожного регіону України зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні проведено багато досліджень щодо соціально-економічного значення транспортного сектору, його завдань, функцій, теоретико-методичних засад його державного регулювання, управління окремими транспортними підприємствами. Проблемама еко-

номіки та управління транспортним сектором присвячені дослідження науковців О.В. Бойко [1], З.П. Дзуліт [1], В.Л. Диканя [2], О.Г. Дейнеки [2], О.І. Никифорок [3], І.М. Писаревського [2], Ю.В. Соболева [2] та ін.

Однак недостатньо вивченими є питання, пов'язані з моніторингом тенденцій розвитку транспортного сектору в Україні загалом та Рівненській області зокрема з позицій урахування їх позитивних і негативних факторів для потреб аналітичного забезпечення управління автотранспортними підприємствами. У процесі опрацювання статистичної інформації по Україні та Рівненській області з використанням загальнонаукових та спеціальних методів дослідження проаналізовано динаміку основних оціночних показників, пов'язаних з обсягами наданих послуг у розрізі вантажних і пасажирських перевезень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення

основних тенденцій розвитку суб'єктів господарювання транспортного сектору на основі узагальнення статистичної інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспортний сектор у всіх національних економіках відіграє надзвичайно важливу роль – він забезпечує потоки матеріальних і трудових ресурсів, безперерйну роботу інших секторів економіки, є самостійним джерелом формування валового внутрішнього продукту. Як зазначає О.І. Никифорок, транспорт і продукція транспорту, а саме послуги із транспортування вантажів і пасажирів та користування інфраструктурою є важливими у розвитку економічних відносин, виробництва та збуту продукції і послуг. В умовах глобалізації та процесах посилення регіональної інтеграції ефективність і якість транспортних та інфраструктурних послуг є істотними факторами у забезпеченні конкурентоспроможності країн та регіонів [3, с. 5]. У таблиці 1 наведено динаміку валового внутрішнього продукту транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності за період 2010-2015 років.

Таблиця 1
Динаміка валового внутрішнього продукту України за 2010-2015 рр. (сформовано автором з використанням [4])

Роки	Всього ВВП, млн. грн.	ВВП транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	У% до всього ВВП
2010	1 079 346	83 027	7,69
2011	1 299 991	103 179	7,94
2012	1 404 669	98 859	7,04
2013	1 465 198	104 483	7,13
2014 ¹	1 586 915	100 889	6,36
2015 ¹	1 979 458	131 209	6,63
2015 у % до 2010	183,4	158,0	-1,06 в.п.
2015 у % до 2014	124,7	130,0	0,27 в.п.

¹ – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Аналізуючи показники валового внутрішнього продукту України за період з 2010 року по 2015 рік, потрібно від-

значити стійку тенденцію до зростання показників ВВП з 1 079 346 млн. грн. у 2010 році до 1 979 458 млн. грн. у 2015 році (на 900 112 млн. грн., або на 83,4%). Також із 2010 року по 2015 рік простежується зростання частки транспортної сфери у ВВП з 83 027 млн. грн у 2010 році до 131 209 млн. грн. у 2015 році (на 48 182 млн. грн).

Таблиця 2
Динаміка вантажних перевезень в Україні за 2000-2015 рр. (сформовано автором з використанням [4])

Роки	Перевезено вантажів, млн. т	В тому числі автомобільним транспортом	Вантажо-оборот, млрд. ткм	В тому числі автомобільним транспортом
2000	672,1	-	369,2	-
2001	752,1	-	384,5	-
2002	770,1	161,4	398,1	12
2003	855,8	176,0	450,7	14,1
2004	826,9	124,4	469,4	15,3
2005	809,3	126,5	460,6	19,7
2006	858,4	154,8	477,2	25,3
2007	902,7	169,7	496,4	29,4
2008	891,8	186,6	491,7	37,4
2009	695,7	140,0	380,0	33,9
2010	755,3	158,2	404,6	38,7
2011	811,7	178,3	426,4	36,4
2012	772,8	179,0	394,6	39,2
2013	757,6	183,5	379,0	40,5
2014 ¹	671,2	178,4	335,1	37,8
2015 ¹	601,0	147,3	315,3	34,4
2015 р. у % до 2000 р.	89,4	-	85,4	-
2015 р. у % до 2014 р.	89,5	82,6	94,1	91,0

¹ – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

² – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

У 2015 році порівняно з 2014 роком показники зросли на 30 320 млн. грн. Крім цього, потрібно відзначити динаміку щодо зменшення відсоткової частки ВВП транспортного сектору у відсотковому еквіваленті до всього ВВП України за 2010-2015 роки: у 2015 році порівняно з 2010 роком показники зменшились із 7,69% до 6,63% – на 1,0 відсоткових

пункти, однак необхідно відзначити також зростання цього показника у 2015 році порівняно з 2014 роком – на 0,27 в. п.

На цю динаміку суттєво впливали зміни в обсягах вантажних і пасажирських перевезень (таблиця 2). Відстежуючи динаміку вантажних перевезень, варто зазначити, що в Україні у 2000-2013 роках їх обсяг постійно зростав із 672,1 млн. т у 2000 році до 757,6 млн. т у 2013 році (на 12,7%), та внаслідок складної політичної і соціально-економічної ситуації у 2014-2015 роках простежується спад обсягів вантажних перевезень.

У 2015 році порівняно з 2000 роком скорочення обсягів становило 71,1 млн. т, а порівняно з 2014 роком – 70,2 млн. т. У відсотковому відношенні у 2015 році порівняно з 2014 роком відбулося зменшення обсягу вантажних перевезень на 10,5%. Це пов'язано з переорієнтацією напрямів розвитку економіки країни. Також протягом 2002-2015 років відбулося збільшення частки вантажних перевезень автомобільним транспортом у загальній кількості вантажних перевезень із 21,0% у 2002 році до 24,5% у 2015 році.

Також, аналізуючи показники вантажообороту України за 2000-2015 роки, простежується динаміка зростання обсягів вантажообороту з 369,2 млрд. ткм у 2000 році до 379,0 млрд. ткм у 2013 році (на 9,8 млрд. ткм, або на 2,6%). Починаючи з 2014 року відзначаємо спад обсягів вантажообороту автомобільним транспортом. Так, у 2015 році порівняно з 2000 роком зменшення обсягів становило 53,9 млрд. ткм, а порівняно з 2014 роком – 19,8 млрд. ткм. У відсотковому відношенні у 2015 році порівняно з 2000 роком відбулося зменшення обсягів вантажообороту на 14,6%, у 2015 році порівняно з 2014 роком – на 5,9%. Також за період із 2002 року по 2015 рік простежується відчутне збільшення частки вантажообороту автомобільним транспортом від загальної кількості вантажообороту України з 3,0% у 2002 році до 10,9% у 2015 році.

Відбулися також зміни в обсягах пасажирських перевезень за аналізований період (таблиця 3). Аналізуючи пасажирські перевезення в Україні, можна зазначити, що упродовж 2002-2015 років приблизно 50% усіх пасажирських перевезень здійснювалося за допомогою автомобільного транспорту. Також у період із 2002 року по 2015 рік простежується динаміка збільшення кількості перевезених пасажирів із 3565,0 млн. у 2002 році до 5175,7 млн. у 2015 році (на 1610,7 млн. пас,

або на 45,18%). У відсотковому відношенні у 2015 році порівняно з 2002 роком кількість перевезених пасажирів збільшилася на 45,2%, а порівняно з 2014 роком – зменшилася на 12,3%. Це в основному пов'язано зі зростанням тарифів на перевезення та зниженням рівня платоспроможності населення, здорожчанням паливно-мастильних матеріалів, переорієнтацією пасажиропотоку на більш дешевший залізничний транспорт, а також структурними змінами у напрямках пасажиропотоків.

Таблиця 3

Динаміка пасажирських перевезень в Україні за 2000-2015 рр. (сформовано автором з використанням [4])

Роки	Перевезено пасажирів, млн.	У тому числі автомобільним транспортом	Пасажирооборот, млрд. пас. км	У тому числі автомобільним транспортом
2002	3565,0	3090,6	89,1	36,2
2003	3778,2	3290,7	95,8	40,2
2004	4187,7	3720,3	104,7	47,5
2005	4302,3	3840,2	111,4	52,8
2006	4453,9	3987,8	116,3	54,2
2007	8835,0	4174,1	144,4	56,2
2008	8331,2	4368,7	147,3	61,4
2009	7274,1	4012,9	130,1	55,3
2010	6837,7	3719,4	129,8	52,1
2011	6972,9	3604,6	134,2	51,4
2012	6812,3	3448,7	132,5	50,4
2013	6620,0	3340,8	128,5	49,1
2014 ¹	5899,5	2915,3	106,1	42,7
2015 ²	5175,7	2259,8	97,3	34,8
2015 р. у % до 2002 р.	145,2	73,1	109,2	96,1
2015 р. у % до 2014 р.	87,7	77,5	91,7	81,5

¹ – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

² – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Частка пасажирів, перевезених автомобільним транспортом, щодо загальної кількості перевезень по Україні протягом 2002-2013 років має тенденцію до зростання із 3090,6 млн. у 2002 році до 3340,8 млн. у 2013 році (на 250,2 млн., або на 8,1%).

**Динаміка вантажних перевезень
по Рівненській області за 2006-2015 рр.
(сформовано автором
з використанням [4])**

Роки	Перевезено вантажів, тис. т	В тому числі автомобільним транспортом	Вантажооборот, млн. ткм	В тому числі автомобільним транспортом
2006	13 643,6	3590,9	10 287,7	998,1
2007	15 198,7	4122,4	10 668,3	1011,1
2008	14 934,8	4753,2	10 535,7	1188,7
2009	10 151,2	3186,5	7488,4	993,4
2010	14 041,2	3868,9	9402,4	1284,6
2011	16 021,0	4627,2	9633,0	1129,8
2012	14 931,1	4011,0	8709,5	1079,6
2013	14 896,2	3656,6	9483,4	1065,8
2014	14 308,9	3569,7	9606,3	1074,3
2015	10 865,5	2059,3	9699,5	989,4
2015 р у % до 2006р.	79,6	57,3	94,3	99,1
2015 р. у % до 2014 р.	75,9	57,7	101,0	92,1

У 2014-2015 роках показники знизились. Зокрема, у відсотковому відношенні у 2015 році порівняно з 2002 роком частка пасажирів, перевезених автомобільним транспортом, зменшилася на 26,9%, а порівняно з 2014 роком – на 22,5%. Це пов'язано з припиненням функціонування деяких автомобільних шляхів, зміною пасажиропотоків.

Відстежуючи динаміку пасажирообороту в Україні за 2002-2015 роки, потрібно відзначити стійку тенденцію до зростання показників пасажирообороту з 89,1 млрд. пас. км у 2002 році до 97,3 млрд. пас. км у 2015 році (на 8,2 млрд. пас. км, або на 9,2%). У відсотковому відношенні у 2015 році порівняно з 2002 роком відбулося збільшення пасажирообороту на 9,2%, а порівняно з 2014 роком відбулося зменшення пасажирообороту на 8,3%. Частка пасажирообороту автомобільним транспортом у загальній кількості пасажирообороту України у період 2002-2014 років постійно зростала з 36,2 млрд. пас. км у 2002 році до 42,7 млрд. пас. км у 2014 році (на 6,5 млрд. пас. км, або на 18%). У 2015 році порівняно з 2002 роком показники зменшилися на 1,4 млрд. пас. км, або на 3,9%. Також у 2015 році порівняно з 2014 роком показники зменшилися на 7,9 млрд. пас. км, або на 18,5%.

З метою порівняння тенденцій у вантажних перевезеннях проведемо аналіз їх динаміки у Рівненській області та в Україні (таблиця 4).

Аналізуючи динаміку вантажних перевезень по Рівненській області за період із 2006 року по 2015 рік, варто відзначити стійку тенденцію до зменшення обсягів перевезених вантажів із 13 643,6 тис. т у 2006 році до 10 865,5 тис. т у 2015 році (на 27 781,0 тис. т, або на 20,4%). Також варто виділити зменшення частки перевезених вантажів автомобільним транспортом на 42,7% за аналізований період. Спостерігається зменшення обсягів вантажообороту з 10 287,7 млн. ткм у 2006 році до 9699,5 млн. ткм у 2015 році (на 588,2 млн. ткм, або на 5,7%). У 2015 році порівняно з 2014 роком показники збільшилися на 1%, або на 93,2 млн. ткм.

Порівняльний аналіз динаміки вантажних перевезень в Україні загалом та в Рівненській області показав, що темпи росту перевезення вантажів у Рівненській області значно нижчі, ніж по Україні загалом – відповідно 79,6% та 89,4% у 2015 році порівняно з 2006 роком та 75,9% і 89,5% у 2015 році порівняно з 2014 роком.

Водночас вантажооборот в області значно перевищує середні значення в державі – 101,0% проти 94,1% у 2015 році порівняно з 2014 роком.

У частині пасажирських перевезень також спостерігається суттєва відмінність в динаміці показників по Україні загалом та по Рівненській області зокрема (таблиця 5).

Аналізуючи динаміку пасажирських перевезень по Рівненській області за 2006-2015 роки, спостерігаємо стійку тенденцію до зменшення кількості перевезених пасажирів із 140,6 млн. у 2006 році до 138,3 млн. у 2015 році (на 2,3 млн., або на 1,6%). У 2015 році порівняно з 2014 роком показники збільшилися на 5,8 млн., або на 4,4%, що є позитивним. Також має місце незначне зменшення частки пасажирів, перевезених автомобільним транспортом, із 94,2 млн. у 2006 році до 93,3 млн. у 2015 році – на 0,9 млн., або на 1%. Крім цього, простежується стійка тенденція до зменшення обсягів пасажирообороту з 2948,7 млн. пас. км у 2006 році до 2483,6 млн. пас. км у 2015 році (на 465,1 млн. пас. км, або на 15,8%).

У 2015 році показники зросли порівняно з 2014 роком на 100,6 млн. пас. км, або на

4,2%. Також відзначається стійка тенденція до зменшення обсягу пасажирообороту автомобільним транспортом із 1525,9 млн. пас. км у 2006 році до 1098,5 млн. пас. км у 2015 році – на 427,4 млн. пас. км.

Таблиця 5

**Динаміка пасажирських перевезень
в Рівненській області за 2006-2015 рр.
(сформовано автором
з використанням [4])**

Роки	Перевезено пасажирів, млн.	В тому числі автомобільним транспортом	Пасажирооборот, млн. пас. км	В тому числі автомобільним транспортом
2006	140,6	94,2	2948,7	1525,9
2007	139,2	97,5	3102,0	1733,4
2008	137,6	90,0	2980,9	1548,3
2009	137,4	91,6	2535,9	1215,4
2010	135,7	94,0	2496,9	1175,6
2011	136,5	97,8	2446,1	1095,4
2012	132,3	96,0	2434,9	1204,7
2013	129,8	98,7	2466,7	1246,4
2014	132,5	100,2	2383,0	1221,1
2015	138,3	93,3	2483,6	1098,5
2015 р. у % до 2014 р.	104,4	93,1	104,2	90,0

Зіставлення динаміки пасажирських перевезень по Рівненській області та Україні загалом засвідчило, що темпи росту кількості перевезених пасажирів були суттєво вищими у Рівненській області порівняно з показниками по Україні загалом – відповідно 104,4% та 87,7% у 2015 році проти 2014 року. Аналогічним є характер відношення за показником пасажирообороту – 104,2% та 91,7%.

Узагальнюючи вищенаведене, можна дійти висновку, що загалом на фоні позитивної динаміки основних показників, що характеризують надання транспортних послуг протягом 2000-2013 років, протягом періоду 2014-2015 років спостерігаються певні спадні тенденції, зумовлені кризовими явищами в економіці країни.

Для їх подолання та з метою реалізації Транспортної стратегії України до 2020 року необхідно здійснити систему заходів, спрямованих на модернізацію ринку транспортних та інфраструктурних послуг, таких як:

- забезпечення відповідності тарифної політики якості послуг, що надаються;
- забезпечення потреби в перевезеннях необхідними типами рухомого складу;
- зниження часових витрат у здійсненні перевезень;
- забезпечення прозорих механізмів ціноутворення;
- забезпечення безпеки і надійності перевезень;
- забезпечення потреби в перевезеннях у необхідних типах рухомого складу;
- зниження часових витрат у здійсненні вантажоперевезень;
- забезпечення відповідності тарифної політики якості послуг, що надаються;
- забезпечення прозорих механізмів ціноутворення [3, с. 59].

Висновки з цього дослідження. Сталий розвиток транспортного сектору є необхідною передумовою соціально-економічного зростання держави загалом та окремих її регіонів, дієвим інструментом функціонування конкурентоспроможної економіки. Для формування ефективного механізму реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 року необхідно обов'язково враховувати тенденції основних оціночних показників, що системно характеризують транспортний сектор України загалом та окремих її регіонів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко О.В. Сталий розвиток транспортної системи України / О.В. Бойко, З.П. Дзуліт // Науковий вісник НДТУ України. – 2013. – № 23(18). – С. 94-103.
2. Дикань В.Л. Єдина транспортна система: навчальний посібник / Дикань В.Л., Соколов Ю.В., Дейнека О.Г., Писаревський І.М. – Х.: ООО «Олант», 2002. – 288 с.
3. Никифорок О.І. Модернізація наземних транспортних систем України/ Олена Ігорівна Никифорок; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 440 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gov.stat.ua>

Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційною стратегією підприємства

Мельничук І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні та методологічні аспекти обліку створення спеціальних резервів інноваційного розвитку та використання цих коштів на проведення інвестиційно-інноваційних проектів та програм. Мета статті – провести аналіз чинної методики та організації обліку розподілу прибутку для створення спеціального резерву інноваційного розвитку та запропонувати комплекс заходів щодо її покращення. Визначено проблеми та основні засади формування в обліку інформації про альтернативні джерела фінансування інновацій, удосконалено облік розподілу прибутку для реінвестування та створення резерву інноваційного розвитку. Вдосконалено методику капіталізації чистого прибутку та створення резерву інноваційного розвитку. Запропонована методика дасть змогу формувати додаткові джерела фінансування інноваційних витрат у процесі здійснення інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: облік інновацій, порядок розподілу чистого прибутку, реінвестиція, спеціальний резерв інноваційного розвитку, джерела фінансування інновацій, інноваційні витрати, інноваційна діяльність.

Мельничук И.В. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретические и методологические аспекты учета создания специальных резервов инновационного развития и использования этих средств на проведение инвестиционно-инновационных проектов и программ. Цель статьи – провести анализ действующей методики и организации учета распределения прибыли для создания специального резерва инновационного развития и предложить комплекс мер по ее улучшению. Определены проблемы и основные принципы формирования в учете информации об альтернативных источниках финансирования инноваций, усовершенствована методика учета распределения прибыли для реинвестирования и создания резерва инновационного развития. Усовершенствована методика капитализации чистой прибыли и создания резерва инновационного развития. Предложенная методика позволит формировать дополнительные источники финансирования инновационных расходов в процессе осуществления инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: учет инноваций, порядок распределения чистой прибыли, реинвестиция, специальный резерв инновационного развития, источники финансирования инноваций, инновационные расходы, инновационная деятельность.

Melnychuk I.V. ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR MANAGEMENT OF THE INNOVATION STRATEGY IN THE ENTERPRISE

In the article it has been investigated the theoretical and methodological aspects of accounting by creating special reserves of innovative development and use of these funds for investment and innovation projects and programs. The purpose of article writing is to analyze the existing methods of accounting of distribution profits for create a special reserve of innovation; to propose a set of measures to improve it. The problems and basic principles of formation of accounting information on alternative sources of financing innovation are determined. It has been improved accounting of distribution profit for the purpose of reinvesting and creating a reserves of innovative development. It has been developed the methods of capitalization of net income and creating special reserves of innovative development. Implementation of the proposed will allow generate additional sources of innovative financing costs in the process of innovation enterprise.

Keywords: account innovation, distribution of net profit reinvestment, special reserves of innovative development, funding innovation, innovation expenditure, innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання актуальним є пошук альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності на підприємстві. Основним джерелом покриття інноваційних витрат на здійснення інноваційних

проектів та програм є витрати капітального характеру, або ж витрати операційної діяльності. Разом із тим сучасна економічна теорія основним джерелом розширення виробництва визначає прибуток підприємства, а саме розглядає реінвестицію як перетворення частини

нерозподіленого прибутку в основний капітал. Аналіз наявних методик обліку створення спеціальних резервів із розширення виробництва, інноваційного, технічного розвитку для раціоналізації виробничого процесу й збуту продукції на базі чинного законодавства і нормативно-правових актів вимагає нових досліджень та шляхів удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації та методології обліку джерел фінансування інноваційних процесів на підприємстві присвячені праці В.І. Бачинського, О.О. Ільченка, О.В. Кантаєвої, М.Д. Корінька, Я.Д. Крупки, О.В. Мінакова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються питання щодо методики обліку альтернативних шляхів фінансування інновацій, зокрема в частині обліку створення та використання спеціальних резервів інноваційного розвитку для ефективного управління інноваційною діяльністю на підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних підходів і на цій основі розроблення науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики й організації обліку спеціального резерву інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності господарюючих підприємств зумовлює необхідність використання різноманітних форм її підтримки та стимулювання, у тому числі в межах бюджетно-податкової політики. Зазначимо, що розвинені країни мають набагато більшу кількість форм стимулювання інноваційних проектів порівняно з країнами, що розвиваються. Складність управління інноваційно-інвестиційними процесами полягає у тому, що активація інноваційної діяльності потребує в системі стандартизованого обліку нагромаджувати та використовувати додаткову інформацію про нетрадиційні об'єкти (інновації, резерви нагромадження та оновлення виробничих технологій, нових ресурсів, процесів) із можливістю управляти інноваційною стратегією та приймати відповідні управлінські рішення. Підвищуються вимоги й до інформаційних ресурсів у частині традиційних об'єктів обліку (об'єкти готової продукції, виробничо-технологічні процеси, фінансово-інвестиційні ресурси, витрати, доходи, прибуток), які характеризують індивідуальні якості підприємства, його економічний потенціал та можливості інноваційного розвитку.

У процесі управління інноваційною стратегією підприємства дуже важливими є спосіб фінансування та місце реалізації інновацій, тому на даному етапі необхідно визначити об'єкти обліку інноваційної сфери. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (ст. 4), до них належать:

- інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва та підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру й якість виробництва (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [1].

Я.Д. Крупка для покращення методології обліку інновацій усі вищезазначені об'єкти систематизував за трьома групами: 1) інновації, які мають матеріальний зміст (машини, обладнання, експериментальні зразки продукції); 2) інноваційний продукт у нематеріальній формі (нові технології, проекти і конструкторські рішення з нових видів продукції, програмні матеріали); 3) інновації у формі інтелектуальної власності (права на об'єкти промислової власності, авторські та інші права) [2].

Отже, об'єкти інноваційної сфери можна розділити на інноваційні процеси капітального характеру, до яких слід відносити впровадження нових технологій, технічне переозброєння, переоснащення устаткування тощо, та інноваційні програми та проекти, які пов'язані з операційною діяльністю, а саме створення та випробування дослідних зразків продукції, винахідництво та раціоналізація, вдосконалення виробничої інфраструктури та ін.

Зазначимо, що вибір інновацій як об'єкта обліку значною мірою залежить від джерела його фінансування, з одного боку, а також складу виконавців щодо виготовлення інноваційного продукту на підприємстві – з іншого. Від того, яким способом отримано й впроваджено у виробництво інновації, залежить не тільки методологія обліку а й методика оцінки даного інноваційного проекту.

За часів командно-адміністративної економіки витрати на проведення інноваційних заходів акумулювалися на відокремленому амортизаційному фонді, який збільшувався пропорційно до зношеності обладнання та водночас на ту ж суму зменшувався роз-

мір статутного капіталу. Така методика діяла до 2000 р. З уведенням національних стандартів обліку такий механізм формування інноваційно-інвестиційних ресурсів було відмінено. Відповідно до положень бухгалтерського обліку, амортизація є окремим елементом витрат операційної діяльності й показує, яку частину первинної вартості необоротних активів віднесено до виробничих витрат (собівартості) у звітному періоді.

Крім того, Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо), позичкових фінансових коштів інвестора, безоплатних та благодійних внесків та ін. [3].

Отже, даним нормативним документом визначено, що амортизаційні відрахування є одним із джерел покриття інноваційних витрат, що суперечить принципам національних П(С)БО України, якими не передбачено пряме списання сум амортизаційного накопичення на інноваційні або інші господарські цілі. Ці відрахування можна обліковувати на окремому позабалансовому рахунку «Амортизаційні відрахування», на якому слід відображати всі суми амортизації, які буде використовувати підприємство в інноваційно-інвестиційних цілях.

Альтернативним варіантом інноваційного розвитку підприємства, який забезпечить безперервне оновлення та вдосконалення продукції, є резервування коштів на спеціальних рахунках для подальшого використання на інноваційні заходи. Рівень розвитку підприємства підлягатиме чіткому плануванню інноваційної політики на підприємстві і не буде порушувати його стабільності. Тобто,

$$Y = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_n), \quad (1)$$

де Y – рівень інноваційного впровадження;
 f – функція;

x – суми надходження в резервний фонд інноваційного розвитку в різних звітних періодах [4].

Створення резервів інноваційного розвитку підприємства дасть можливість акумулювати оборотні кошти підприємства для рівномірного їх споживання в процесі проведення оновлення виробництва (рис. 1).

Одним із джерел накопичення резервних сум на проведення інноваційних заходів є поточні витрати підприємства. Це означає, що всі інноваційні виплати відображаються на рахунках витрат операційної діяльності шляхом поступового накопичення спеціально створеного резерву відповідного призначення. Погашення інноваційних витрат проводиться шляхом списання резервних сум, щодо яких раніше здійснювалося попереднє резервування коштів зі створенням відповідного забезпечення (цільових резервів) для фінансування інноваційних проектів та програм.

Удалою спробою моделювання інноваційних процесів є створена Я.Д. Крупкою [2] модель обліку інновацій на підприємстві, яка включає 28 варіантів. Ці комбінації ґрунтовно описані в питанні оцінки інновацій.

Стосовно інвестиційних проектів, які пов'язані з операційною діяльністю, то у цьому разі спосіб відображення інновацій в обліку залежить від чинника O . Це означає, що всі інноваційні процеси відображаються на рахунках операційної діяльності або на спеціально створених резервах відповідного призначення. З огляду на період погашення інноваційних витрат, можливі такі варіанти їх списання:

- 1) списання на поточні витрати в повній сумі в міру виникнення інноваційних видатків;
- 2) попереднє резервування коштів створенням відповідного забезпечення (цільових

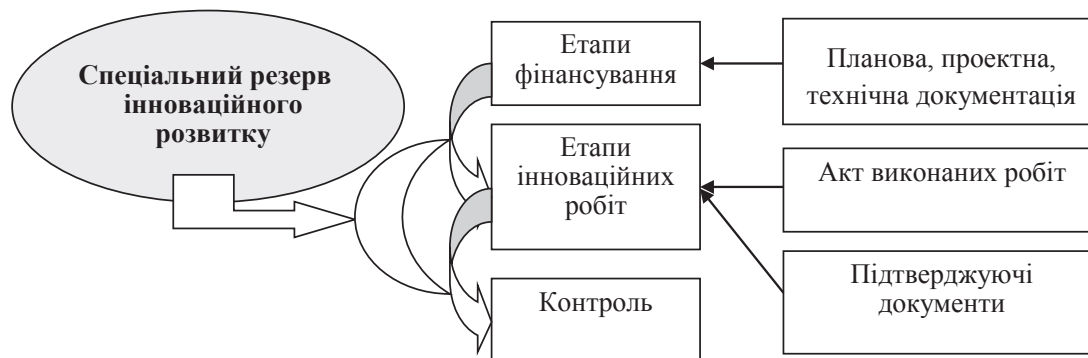


Рис. 1. Порядок фінансування інновацій операційного характеру за рахунок спеціального резерву

резервів) для подальшого фінансування інноваційних програм;

3) віднесення інноваційних видатків до витрат майбутніх періодів.

Насправді облік інновацій, пов'язаних з операційною діяльністю, залежить не тільки від їх фінансового забезпечення та джерел погашення, але й від змісту нововведень і складу виконавців із виготовлення інноваційного продукту. Виконавцями інновацій можуть бути:

1) окремих працівник, бригада, ділянка, цех, ураховуючи специфіку підприємства;

2) спеціальний структурний підрозділ підприємства, який займається науковими та експериментальними розробками;

3) стороння юридична особа на договірних умовах (інноваційний центр, технопарк, науково-дослідний центр, інститут).

Розглянемо варіанти обліку спеціального резерву інноваційного розвитку (рис. 2).

Із рис. 2 видно, що іншим альтернативним варіантом є капіталізація прибутку, тобто реінвестування зі створенням спеціального резерву інноваційного розвитку. Такий варіант покриття інноваційних витрат вимагає прибуткової виробничо-господарської діяльності підприємства, оскільки без нерозподіленого прибутку неможливе формування та накопичення резервних сум на такі цілі.

Вивчаючи сутність нерозподіленого прибутку, необхідно відзначити диференціацію думок авторів. Якщо на перший погляд сутність нерозподіленого прибутку можна зрозуміти

з назви даної категорії, то насправді все не так просто. В ході аналізу літературних джерел, які відображають суть нерозподіленого прибутку, встановлено, що під ним розуміють:

- чистий прибуток [5-7];
- суму прибутку, що не виплачена як дивіденди [5-10];
- суму прибутку, що використовується для цілях реінвестування [5; 6; 8; 10; 11];
- прибуток, що не надійшов до резервного капіталу [6; 7];
- різницю між загальним доходом і утриманнями [12];
- кінцевий фінансовий результат, що характеризує накопичення капіталу [13].

Отже, одним із критеріїв визначення нерозподіленого прибутку є сума прибутку, що не виплачена як дивіденди. Тобто нерозподілений прибуток – це частина прибутку, що залишається на підприємстві після виплати дивідендів засновникам. Аналогічно виділяється ознака нерозподіленого прибутку, що виражається в сумі прибутку, що не надійшов до резервного капіталу. Отже, це частина прибутку після поповнення резервного фонду.

Думка інших авторів схиляється до того, що нерозподілений прибуток – це та частина прибутку, що використовується для реінвестування після здійснення вищенаведених вирахувань із прибутку. Тобто та частина, що залишається на підприємстві для здійснення відтворення основної діяльності підприємства, тобто подовження життєвого циклу

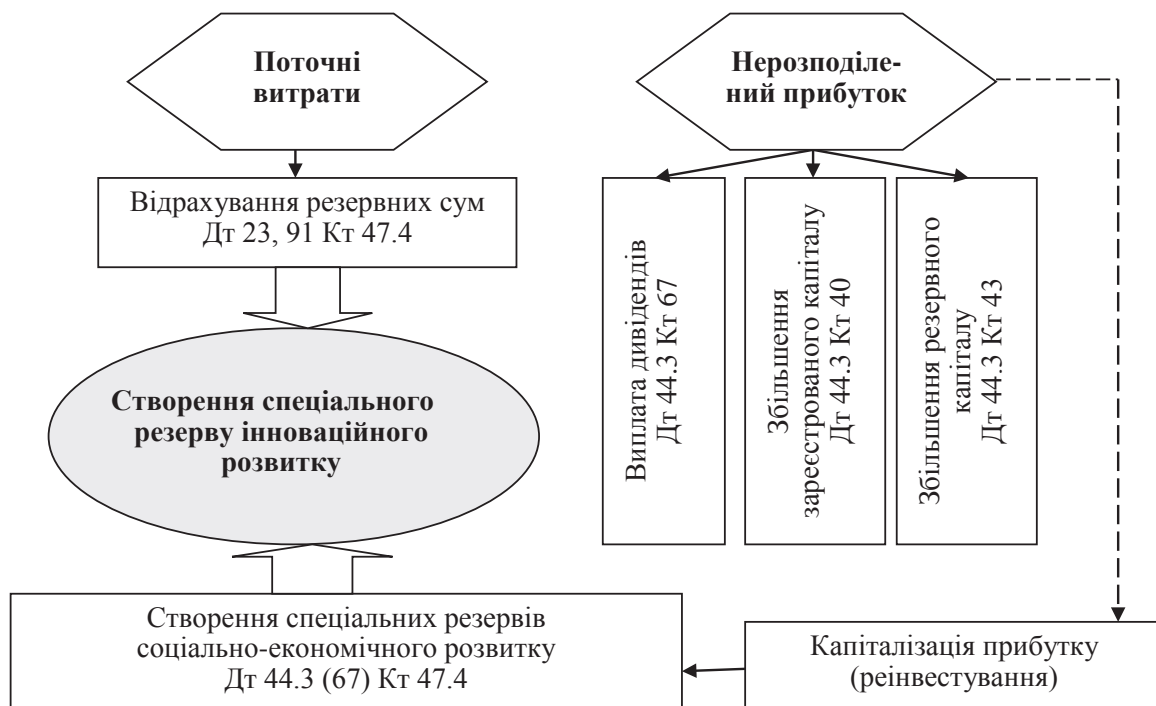


Рис. 2. Механізм створення спеціального резерву інноваційного розвитку

товарів (продукції), створення умов більш ефективного функціонування підприємства в сучасних конкурентних умовах.

Узагальнюючи, нерозподілений прибуток можна вважати як частину чистого прибутку підприємства, що залишається на підприємстві після здійснення розподілу іншої частини на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу та інші необхідні цілі. До інших необхідних цілей можуть належати відрахування до фондів соціально-економічного розвитку підприємницької діяльності, погашення збитків минулих років та ін. Таке визначення нерозподіленого прибутку відповідає його економічному змісту та визначеним функціям прибутку, однак вимагає облікового обґрунтування шляхом удосконалення методики розподілу прибутку для реінвестування.

Вважаємо, що в умовах жорсткої конкуренції все ж доцільно частину прибутку резервувати для інноваційних цілей. Окрім того, даний методичний підхід до обліку використання прибутку підприємства як додаткового джерела фінансування інноваційного розвитку відповідає його економічній суті, адже реінвестування – це розподіл прибутку звітної періоду після сплати податків, який повертається в основний капітал підприємства з оборотних коштів у більш ефективні активи (нові технології, новітнє устаткування виробничого характеру тощо), а не виплачується його власникам у вигляді дивідендів. Відправною

точкою цих економічних перетворень вважається збільшення основного капіталу за рахунок освоєння нерозподіленого прибутку на інноваційний розвиток підприємства.

Разом з тим Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку № 291 методика прямого використання нерозподіленого прибутку за напрямом реінвестування не передбачена.

Проблема полягає у тому, що, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у статті «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» відображається або сума прибутку, яка може бути спрямована на виплату дивідендів, на збільшення статутного капіталу або ж на збільшення резервного капіталу, або сума непокритого збитку [14].

Таким чином, чинна методика обліку розподілу прибутку повністю виключає можливість капіталізації прибутку для реінвестування (рис. 3).

Інновації та діяльність, пов'язана з ними, є багатоетапною та не має чітких меж щодо її виокремлення, оскільки на початкових етапах взаємодіє з фінансовою (на етапі залучення позикового капіталу в процес здійснення інновацій) та інвестиційною діяльністю (етап вилучення та реалізації інвестицій), у міру впровадження – з іншою операційною (в процесі прикладних досліджень та технічних розробок) та операційною діяльністю (в процесі виготовлення інноваційної продукції). Крім

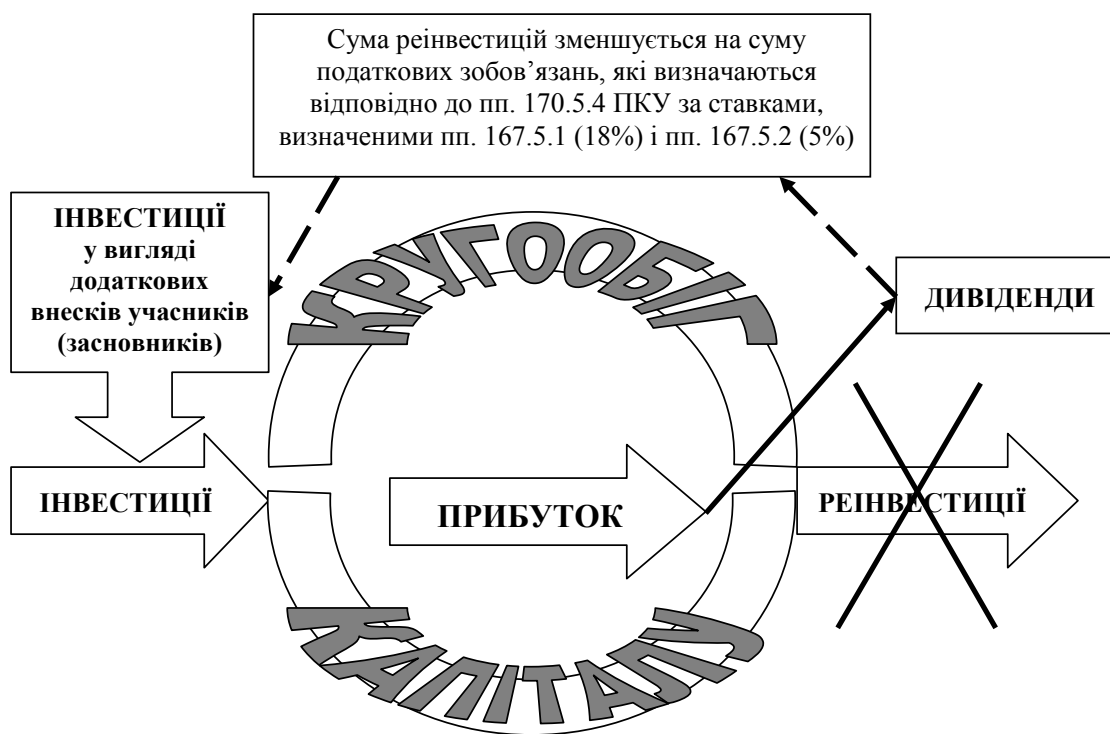


Рис. 3. Порядок освоєння прибутку в основний капітал підприємства

того, інколи ці етапи скорочуються, змінюється їх послідовність, об'єкти та джерела фінансування, тоді змінюється структура інноваційного процесу.

У процесі операційної діяльності залучаються нові ресурси, виготовляється конкурентоспроможна продукція інноваційного характеру, вдосконалюється процес управління та збуту задля ефективної роботи суб'єкта інноваційного процесу. На кінцевому етапі інновації потребують оновлення у зв'язку з моральним та технічним зносом, і тоді необхідно повторити пошук найновішого, щоб забезпечити підприємству зростання. Ці дії мають циклічний характер, який відображає процес відтворення. Недооцінювання цього моменту може призвести до того, що підприємство буде витіснене з ринків збуту і не дасть змоги досягнути основної мети – забезпечення прибутку.

Іншим проблемним питанням є те, що не завжди балансовий прибуток відповідає необхідному рівню оборотних коштів, які можна використати для інноваційного розвитку підприємства. Так, під час вкладенні інвестицій у капітал інших підприємств, які обліковують за методом участі в капіталі згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», інвестор має право на отримання подвійної вигоди у разі оголошення прибутку інвестованого підприємства. Разом із тим збільшення доходів від участі в капіталі збільшує результат від фінансових операцій, однак не у вигляді отримання грошових коштів, а за рахунок збільшення балансової вартості довгострокових фінансових інвестицій. По суті, це означає, що економічна вигода від такого інвестування полягає у збільшенні валюти балансу і зміцненні інвестиційної привабливості підприємства за такими показниками, як сума необоротних активів та сума нерозподіленого прибутку у власному капіталі, однак збільшення оборотних грошових коштів не відбувається. Крім того, якщо інвестоване підприємство визначило сплатити дивіденди, то підприємство-інвестор у межах своєї частки в дивідендах зменшує балансову вартість довгострокових фінансових інвестицій.

Ураховуючи те, що основною метою отримання прибутку є створення додаткової вартості, яка повинна хоча б частково спрямовуватися на розвиток підприємства і, зокрема, на проведення інноваційних заходів, рекомендується вдосконалити цей обліковий момент.

Порядок реінвестування прибутку для акумулювання коштів підприємства на створення спеціального резерву інноваційного розвитку в акціонерних товариствах може вирішу-

ватися на зборах акціонерів, засновників за участі представників колективу працівників. У приватному секторі та малому бізнесі, де засновники підприємства є одночасно і його працівниками, таке резервування коштів вирішується більшістю засновників (учасників).

Для цього в обліковій політиці підприємства необхідно обов'язково вказати положення про наявність такого резерву через акумулювання сум із поточних витрат і/або шляхом перерозподілу прибутку, зазначити відсоток сплати резервних сум та порядок їх списання.

Також необхідно організувати облік резерву інноваційного розвитку підприємства. Для цього до субрахунку 47.4 «Забезпечення інших витрат і платежів» доцільно виділити рахунки третього порядку:

47.41 – придбання інноваційного обладнання;

47.42 – створення нових виробничого обладнання, технологічних ліній;

47.43 – вдосконалення виробничого обладнання;

47.44 – придбання (створення) інновацій інтелектуального характеру;

47.45 – інші витрати, пов'язані з інноваційними процесами.

Також необхідно розробити кроки щодо організації аналітичного обліку даного резерву із визначенням відомості обліку резервних сум та сум накопичення і сплати.

Отже, забезпечення інноваційних процесів здійснюється на підприємстві шляхом покриття інноваційних витрат за рахунок поточних витрат та капітальних інвестицій, а альтернативним варіантом є створення спеціального резерву інноваційного розвитку за рахунок відрахувань із поточних витрат або ж відрахувань із прибутку підприємства.

Висновки з цього дослідження. Аналіз методики обліку покриття інноваційних витрат у процесі здійснення інноваційної діяльності показав необхідність розширення та використання альтернативних джерел фінансування інноваційних проектів та програм. Акумулювання сум для створення спеціального резерву інноваційного розвитку дасть змогу формувати альтернативні варіанти джерел покриття інноваційних витрат для виконання виробничо-технічного розвитку підприємства в умовах конкуренції. Крім того, суми прибутку, спрямовані на створення спеціальних резервів економічно-соціального розвитку підприємства, виступають джерелом інвестування виробничо-технологічного оновлення, стимулювання науково-технічного прогресу для випуску інноваційної продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Крупка Я.Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я.Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 11-18.
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
4. Мельничук І.В. Облік і аналіз інновацій у сфері випуску та збуту продукції текстильної промисловості: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / І.В. Мельничук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2011. – 253 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
6. Пантелєєв В.П. Словник бухгалтера та аудитора / В.П. Пантелєєв, О.С. Сніжко; Держ. ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – 239 с.
7. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; 4-е вид. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
8. Благодатин А.А. Финансовый словарь / А.А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2006. – Т. 4 – 378 с.
9. Сазарленд Д., Кэнуэлл Д. Бухгалтерский учет и финансы. Ключевые понятия / Д. Сазарленд, Д. Кэнуэлл; пер. с англ.; ред. пер. А.В. Григораш. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 380 с.
10. Большой бухгалтерский словарь: 25000 терминов / А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян, Е.В. Калашникова [и др.]; под ред. А.Н. Азрилияна; 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.
11. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
12. Экономика и бизнес. А-Я: Словарь-справочник / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнс, Б. Мартин; пер. с англ. под ред. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 624 с.
13. Бакаев А.С. Бухгалтерские термины и определения / А.С. Бакаев. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 160 с.
14. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

УДК 657.471

Удосконалення методики обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки

Мужевич Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено проблемам відображення у бухгалтерському обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки. Встановлено, що облік таких витрат регулюється П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 18 «Будівельні контракти», проте чітко не визначено, до якої статті калькуляції (прямої чи непрямой) відносити витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки. Запропоновано варіанти відображення в обліку цих витрат з огляду на нормативно-правову базу та специфіку будівельно-монтажних організацій.

Ключові слова: витрати в будівництві, структура витрат, облік витрат, собівартість будівельно-монтажних робіт, прямі витрати, непрямі витрати, загальновиробничі витрати, витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки.

Muzhevych N.V. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА СОДЕРЖАНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Статья посвящена проблемам отражения в бухгалтерском учете расходов на содержание и эксплуатацию строительной техники. Установлено, что учет таких расходов регулируется П(С)БУ 16 «Расходы» и П(С)БУ 18 «Строительные контракты», однако четко не определено, к какой статье калькуляции (прямой или косвенной) относятся расходы по содержанию и эксплуатации строительной техники. Предложены варианты отражения в учете этих расходов, учитывая нормативно-правовую базу и специфику строительно-монтажных организаций.

Ключевые слова: затраты в строительстве, структура затрат, учет затрат, себестоимость строительно-монтажных работ, прямые затраты, косвенные затраты, общепроизводственные расходы, расходы на содержание и эксплуатацию строительной техники.

Muzhevych N.V. IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ACCOUNTING FOR THE COSTS OF MAINTAINING AND OPERATING CONSTRUCTION EQUIPMENT

The article is devoted to the problems of displaying the costs of maintaining and operating construction equipment in accounting. It is determined that the accounting of such expenses is regulated by P(S)A 16 «Expenses» and P(S)A 18 «Construction Contracts» but it is not clearly defined, to which item of the calculation (direct or indirect) maintenance and operating costs of construction machinery should be attributed. The variants of reflection in the accounting of these costs are proposed taking into account the regulatory legal base and specificity of building and installation organizations.

Keywords: costs in construction, expenditure pattern, cost accounting, construction and installation costs, direct expenses, indirect expenses, general production costs, maintenance and operating costs of construction machinery.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Адаптація будівельних підприємств до зростаючих потреб споживачів, висока конкуренція у галузі щодо ціни на кінцевий продукт зумовлюють потребу у точній та достовірній інформації щодо всіх здійснених витрат з метою їх оптимізації. Таку інформацію дає бухгалтерський облік.

За твердженням Є.В. Зубаревої, «умови ринкової економіки вимагають нових підходів до організації оперативного обліку і контролю діяльності будівельних організацій. Без раціонального використання ресурсів неможливе ефективне управління діяльністю організації. Оперативна обліково-контрольна система

є невід'ємною частиною та свого роду двигуном системи управління господарюючого суб'єкта. Ефективність її функціонування залежить від ступеня інтеграції в наявні системи управління» [3, с. 202].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку витрат будівельних підприємств, у тому числі витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки, у своїх працях досліджували А.А. Баширов, В.А. Дерій, З.-М. Задорожний, А.С. Наринський, Я.Д. Крупка, О.В. Павелко та ін.

Одним із важливих та громіздких складників витрат будівельно-монтажних організацій є витрати на утримання та експлуатацію буді-

вельної техніки. Практика свідчить про те, що методика обліку таких витрат у різних підприємствах суттєво різняться. Це пояснюється насамперед тим, що вищезазначені витрати в одних нормативно-інструктивних документах є складником прямих витрат, а в інших – складником непрямих витрат і в кінці звітної періоду підлягають розподілу. Питання щодо методики обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки потребують розгляду та поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні місця витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки в контексті загальних витрат будівельного підприємства та наданні пропозицій щодо удосконалення методики обліку таких витрат з метою об'єктивного визначення собівартості будівельно-монтажних робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Групування витрат в бухгалтерському обліку підприємства будівельної галузі здійснюють згідно з П(С)БО 16 «Витрати» та ведуть у розрізі будівельних контрактів.

Саме П(С)БО 18 «Будівельні контракти» визначає склад витрат за будівельним контрактом, до якого віднесено:

- витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням цього контракту (прямі);
- загальновиробничі витрати, які розподіляються між об'єктами будівництва (з урахуванням специфіки робіт, що виконуються) пропорційно до прямих витрат, обсягів доходу, прямих витрат на оплату праці, відпрацьованого будівельними машинами і механізмами часу тощо [11].

Не входять до складу витрат за будівельним контрактом, а відображаються у складі витрат того звітної періоду, в якому вони були здійснені, адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; витрати на утримання (амортизація, охорона тощо) незадіяних будівельних машин, механізмів та інших необоротних активів, які не використовуються під час виконання будівельного контракту.

Як свідчить практика будівельно-монтажних організацій, облік витрат ведеться пооб'єктно, в розрізі відповідних статей, зазначених у таблиці 1.

Таблиця 1

Структура статей витрат виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт ТОВ «Добробуд», СБУ «Спецбуд» ТОВ «Тернопільбуд», ТОВ «Тернобудмеханізація», ПрАТ «Проектно-будівельне об'єднання «Львівміськбуд», ТЗДВ «Будівельно-монтажна фірма «Івано-Франківськбуд»

Стаття витрат	ТОВ «Добробуд»	СБУ «Спецбуд» ТОВ «Тернопільбуд»	ТЗДВ «Будівельно-монтажна фірма «Івано-Франківськбуд»	ПрАТ «Проектно-будівельне об'єднання «Львівміськбуд»	ТОВ «Тернобуд-механізація» (при здійсненні будівельно-монтажних робіт)
Прямі витрати					
Матеріальні витрати	+	+	+	+	+
Заробітна плата	+	+	+	+	+
Нарахування на заробітну плату	+	+	+	+	+
Списання малоцінних та швидкозношуваних предметів	-	+	-	-	-
Послуги генпідряду	-	+	-	-	-
Послуги субпідряду	-	+	+	-	-
Охорона об'єкта	-	+	-	-	-
Непрямі витрати					
Експлуатація машин і механізмів	+	+ (частково у складі прямих і непрямих)	+	-	-
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+	+
Водопостачання	-	+	+	-	-
Електроенергія	-	+	+	-	-

З таблиці 1 видно, що практично усі організації виокремлюють витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки, проте цю статтю витрат відносять до непрямих витрат.

Л.І. Мороз зазначає, що розподіл витрат на прямі і непрямі істотно залежить від рівня спеціалізації виробництва, особливостей організації виробничих процесів, методів нормування й обліку, рівня інформаційних технологій. Досить часто прямі витрати за суттю зараховують до непрямих внаслідок відсутності їхнього нормування і диференційованого обліку [7, с. 214].

З.-М.В. Задорожний, Є.К. Ковальчук, В.М. Панасюк [2, с. 175-178], Я.Д. Крупка, Р.О. Мельник [5] витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки відносять до загальноновиробничих, тобто непрямих, і пропонують обліковувати на субрахунок 911 «Витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки».

Д.Є. Лялін, В.А. Кісельов [6, с. 130], О.В. Павелко [10, с. 59] такі витрати вважають окремою статтею калькуляції будівельно-монтажних робіт, не обліковуючи їх у складі загальноновиробничих витрат.

Проблеми обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки зараховують до одних із найважливіших в економічній системі будівельних підприємств, адже їх розв'язання спрямоване переважно на підвищення ефективності й якості роботи будівельних підприємств. Проте якщо загальні проблеми обліку витрат в основному розв'язуються, то методика обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки залишаються поза увагою науковців, що зумовило відображення в обліку досліджуваних підприємств таких витрат по-різному, а витрати, пов'язані з технікою, взятою в лізинг, взагалі не враховуються, хоча врахування лізингових платежів буде відображати більш достовірну суму таких витрат та водночас собівартість об'єктів будівництва [8, с. 145].

Економічна неоднозначність, пов'язана з витратами на утримання та експлуатацію будівельної техніки, впливає також із незгодженостей у нормативно-правовій базі. Оскільки П(С)БО 16 «Витрати» є документом вищого нормативного рівня порівняно з Методичними рекомендаціями № 573, то практикуючі бухгалтери здебільшого враховують його норми під час організації обліку витрат. Саме тому більшість будівельних підприємств відносять такі витрати до загальноновиробничих, виділяючи чи не виділяючи їх як окрему каль-

куляційну статтю у відповідній структурі собівартості робіт, що виконуються будівельною технікою, адже визначення номенклатури калькуляційних статей вважається основною прерогативою будівельного підприємства.

Така методика обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки має низку недоліків. Усі витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням, включені у загальноновиробничі та розподіляються згідно з обраною підприємством базою розподілу. В основному базою розподілу є або прямі матеріальні витрати, або прямі витрати на оплату праці. Вважаємо, що такий розподіл не відображає реальних сум витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки щодо кожного об'єкта калькулювання.

Організований належним чином облік витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки можливий за умови правильного та детального встановлення об'єктів обліку таких витрат. Це також посилить його контрольно-аналітичну функцію.

Вважаємо, що до об'єктів обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки варто відносити:

- витрати, пов'язані безпосередньо з експлуатацією будівельної техніки (прямі);
- витрати, пов'язані з утриманням будівельної техніки (непрямі, підлягають розподілу).

Тут важливе значення має встановлення переліку статей калькулювання витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки. З огляду на вплив окремих організаційно-технологічних особливостей будівництва та практику будівельних підприємств рекомендовано номенклатуру статей витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки, зображену на рис. 1.

Важливим аспектом в обліку будівельних підприємств є розподіл витрат на утримання будівельної техніки. Потреба їхнього розподілу виникла у зв'язку із необхідністю обчислення повної собівартості одиниці продукції будівельної галузі. Неврахування непрямих витрат у складі собівартості приводить до значного заниження ціни збуту, через що будівельне підприємство не має змоги відшкодувати усі витрати, а значить – досягнути достатнього рівня рентабельності та нормально функціонувати у разі, коли така ситуація триватиме довгий період.

Віднесення певної суми непрямих витрат до складу собівартості продукції пов'язане з основними вимогами до складання фінансової звітності. Така звітність повинна вказувати

на вартість виробництва у будівельній сфері за умови розподілу усіх витрат для розрахунку фінансового результату. Основні цілі розподілу непрямих витрат наведено у таблиці 2.

Розподілу загальновиробничих витрат, у тому числі витрат на утримання будівельної техніки, відведено значну увагу в управлінському обліку. Варто зазначити, що в зарубіжних підприємствах переважно застосовують такі методи розподілу непрямих витрат, як поетапний і з використанням кошторисних ставок.

За першого способу розподіл непрямих витрат відбувається з дотриманням відповідних етапів:

– 1-й етап – розподіл загальнозаводських витрат за усіма цехами підприємства, зокрема допоміжними, із використанням баз розподілу для малих груп статей;

– 2-й етап – розподіл непрямих витрат усіх допоміжних цехів за основними цехами;

– 3-й етап – розподіл загальновиробничих витрат, здійснених основними цехами, за видами продукції.

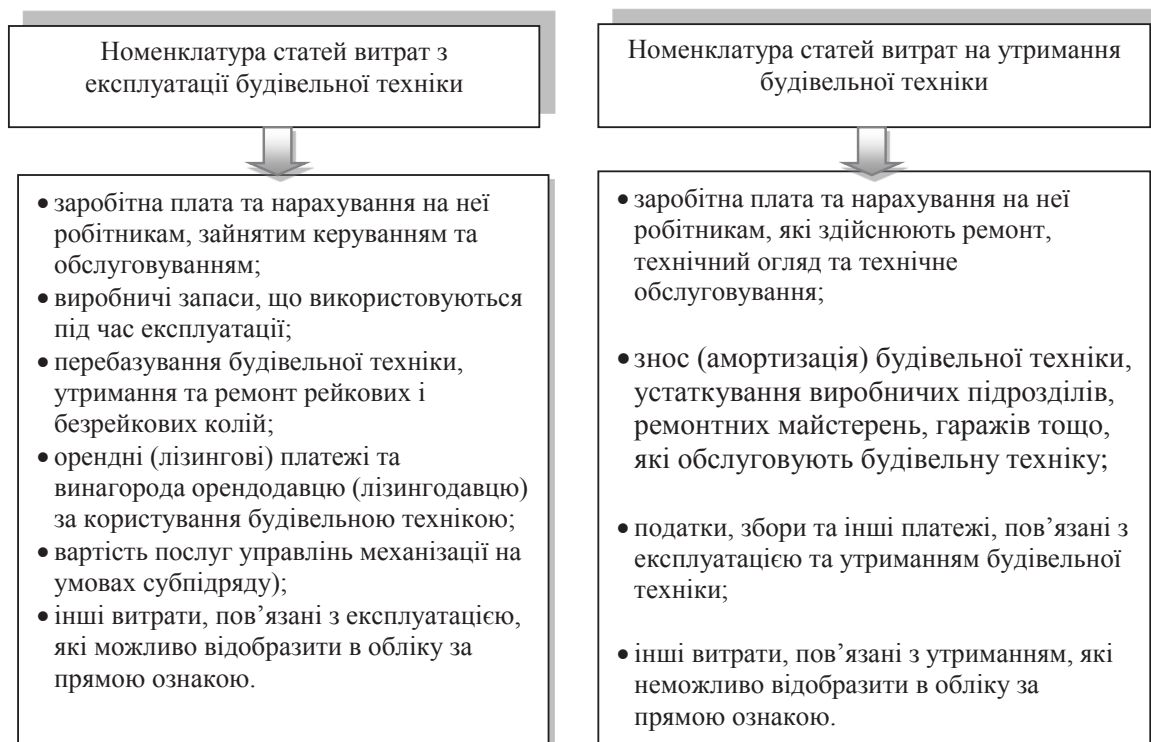


Рис. 1. Номенклатура статей витрат з експлуатації та утримання будівельної техніки

Таблиця 2

Цілі розподілу непрямих витрат будівельних організацій

№	Основні групи цілей	Основні причини розподілу
1	Визначення фінансових результатів	Зовнішні користувачі зацікавлені в отриманні інформації про повну собівартість, котра, крім прямих витрат, має у своєму складі частину непрямих, також зумовлених процесом будівельної діяльності.
2	Стимулювання підвищення ефективності діяльності будівельного підприємства	Правильність розподілення впливає на розмір фінансового результату окремих видів продукції, а значить, на стимулювання виробництва більш прибуткових із них.
3	Ухвалення економічно обґрунтованих рішень на усіх рівнях управління підприємством	Результати розподілення непрямих витрат мають позитивний вплив на ухвалення рішень з оптимізації асортименту, купівлі нового обладнання і раціонального застосування наявного; на розподілення капіталу між сегментами підприємства і видами будівельного виробництва.
4	Контроль за відшкодуванням усіх проведених підприємством витрат	Списання певної частини непрямих витрат підприємства на собівартість продукції вимагає від керівника краще контролювати витрати для зменшення і відшкодування їх у повному обсязі.

Т.П. Карпова, крім названих вище етапів, виокремлює ще й етап обчислення ставок розподілу накладних витрат конкретно для кожного функціонуючого виробничого підрозділу [4, с. 129].

За іншого способу розподілу непрямих витрат застосовують кошторисну ставку. На думку С.О. Стукова, процедура її встановлення проходить такі ж етапи, як і за першого методу [12, с. 158].

Недоліки першого способу розподілу непрямих витрат виявили німецькі науковці, засумнівавшись у твердженні К. Меллеровича про цей спосіб як такий, що має тільки переваги у зіставленні його з іншими способами [12, с. 57-58]. С.О. Стуков вважає, що навіть якби непрямі витрати не розподіляли взагалі, то все одно абсолютної точності і стовідсоткової обґрунтованості у розподілі витрат досягнути неможливо, крім окремих ситуацій, за яких усі витрати із управління й обслуговування процесу виробництва відносяться до аналогічного виду продукції, а тому вважаються прямими [12, с. 156].

Можливість прямого віднесення накладних витрат на окремі об'єкти будівництва в 70-80-х рр. ХХ ст. досліджували А.А. Баширов [1], О.С. Нарінський [9] та інші вчені-економісти. На думку А.А. Баширова, необхідно вивчити можливість використання рахунків, на яких обліковуються накладні витрати, як транзитних для відображення прямих управлінських витрат [1, с. 69-70].

Процес обліку витрат з утримання й експлуатації будівельної техніки ґрунтовно досліджували В.В. Бабич, А.А. Баширов, М.Г. Волков, М.Ф. Дьячков, М.М. Крамаровський, Б.М. Литвин, О.С. Нарінський, М.С. Пушкар. Багато наукових праць, присвячених проблемам обліку витрат з утримання й експлуатації будівельної техніки, належить також М.В. Задорожному, Я.Д. Крупці. Проте у науковців не було пропозицій щодо розмежування витрат на експлуатацію та витрат на утримання.

З огляду на вищевикладене та чинну нормативно-правову базу, доцільно виділити три основних варіанти обліку витрат з утримання та експлуатації будівельної техніки:

1) в межах рахунку 91 «Загальновиробничі витрати»;

2) на рахунку 91 з виділенням окремого субрахунку «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів»;

3) одночасне використання субрахунку до рахунку 23 «Витрати з експлуатації будівельних машин та механізмів та субрахунку

911 «Витрати на утримання будівельних машин і механізмів». Така методика обліку цих витрат не суперечить чинним нормам законодавства та дає змогу акумулювати протягом звітного періоду суми експлуатаційних витрат на будівельні машини та механізми відповідно до напряму використання будівельної техніки у підприємствах сфери будівництва, які наприкінці періоду після розподілу між об'єктами будівництва на основі розрахунків вартості машино-години, викладених у ДСТУ, будуть списуватися на рахунок 23 «Виконання будівельно-монтажних робіт» та формувати собівартість конкретного об'єкту будівництва, одного замовлення з надання послуг будівельною технікою.

Проте коли машини працювали на одному будівельному майданчику впродовж цілого звітного періоду, то потреби в такому розподілі немає, а всі витрати прямо відносяться на собівартість будівництва на підставі первинних документів. У решті ситуацій існує об'єктивна потреба у розподілі здійснених витрат.

Витрати з утримання будівельних машин і механізмів розподіляють на об'єкти будівництва пропорційно з базою розподілу, котру обирає самостійно будівельне підприємство. При цьому база розподілу витрат перебуває у прямій залежності від особливостей виконуваних робіт та має вказуватись у «Наказі про облікову політику будівельного підприємства».

Варто враховувати, що не всі витрати з використання будівельних машин та механізмів підлягають розподілу та включенню до складу собівартості об'єктів будівельного виробництва. До таких витрат за п. 15 П(С)БО 18 належать витрати на утримання (амортизацію, охорону і т. д.) незадіяної будівельної техніки та інших необоротних активів, котрі не застосовуються під час виконання будівельного контракту. У п. 20 МСФЗ 11 аналогічні витрати обмежені тільки амортизацією незадіяної техніки. У Рекомендаціях № 573 зазначається, що вони не передбачені у собівартості будівельно-монтажних робіт та вважаються витратами періоду.

Висновки з цього дослідження. 1. Відповідно до чинного законодавства витрати на утримання та експлуатацію будівельної техніки відносяться до загальновиробничих витрат та підлягають розподілу згідно з обраною базою. Проте вважаємо, що необхідно виокремлювати витрати з експлуатації та витрати на утримання. Витрати з експлуатації будівельної техніки доцільно вести на встановленому субрахунку з назвою

«Витрати, пов'язані з експлуатацією будівельної техніки» рахунку 23 «Виробництво» з подальшою деталізацією на рахунках третього і вищих порядків у розрізі об'єктів будівництва. Витрати на утримання будівельної техніки рекомендовано відображати на субрахунку 911 «Витрати, пов'язані з утриманням будівельної техніки» рахунку 91 «Загально-виробничі витрати», що відповідатиме його назві та методиці обліку, яка передбачає віднесення їх до непрямих з обов'язковим розподілом відповідно до обраної бази.

2. Попри все, яким би методом (способом) не розподіляти непрямі витрати, абсолютної точності та справедливості у розподіленні досягнути неможливо, хіба що у разі, коли усі витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва й управлінням, будуть належати до складу об'єкта, тобто класифікуватимуться як прямі.

Однак здебільшого будівельні машини та механізми в будівельній галузі задіяні на кількох об'єктах будівництва водночас.

3. Витрати варто урегульовувати в оперативному порядку, адже функціонуючий ринок зазвичай диктує власні ціни, без урахування

того, чи бухгалтер розподіляє загально-виробничі витрати за об'єктами будівельного виробництва, чи ні. Продукція, роботи або послуги переважно продані ще перед розрахунком фактичної собівартості, а тому залишається тільки зіставляти ринкову ціну з плановою ціною будівельного підприємства.

4. Забезпечення ефективного та правильного відображення витрат у системі зведеного обліку є трудомістким процесом. Зниження трудомісткості залежить насамперед від удосконалення інформаційної функції бухгалтерського обліку за рахунок автоматизації облікових процесів.

Отже, заходи, спрямовані на вдосконалення методики обліку витрат на утримання й експлуатацію будівельної техніки, дають змогу забезпечити більшу обґрунтованість, чіткість і зрозумілість такої методики, краще та детальніше її відобразити в «Наказі про облікову політику підприємства», а також створити належні умови для організації облікового процесу й ухвалення управлінських рішень у сегменті витрат, пов'язаних із будівельною технікою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баширов А.А. Бухгалтерский учет в подрядном строительстве: [практ. руководство] / А.А. Баширов – М.: Финансы и статистика, 1983. – 255 с.
2. Задорожний З.В. Облік в галузях економіки: [підруч.] / З.В. Задорожний, Є.К. Ковальчук, В.М. Панасюк. – К.: «Хай-Тек Прес», 2011. – 360 с.
3. Зубарева Е.В. Концептуальные подходы к организации оперативного учета и контроля в системе управления строительной организацией / Е.В. Зубарева // Экономические науки. – 2009. – № 2(51). – С. 202-205.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет: [учебник для вузов]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
5. Крупка Я.Д. Облік у будівництві: [підруч.] / Я.Д. Крупка, З.В. Задорожний, Р.О. Мельник. – К.: Знання, 2008. – 631 с.
6. Лялин Д.Е. Себестоимость и сметные нормы в строительстве / Д.Е. Лялин, В.А. Киселев. – М.: Стройиздат, 1988. – 208 с.
7. Мороз Л.І. Теоретичні та прикладні аспекти управління прямими матеріальними і трудовими витратами підприємств / Л.І. Мороз // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 212-218.
8. Мужевич Н.В. Удосконалення структури статті калькуляції «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів / Н.В. Мужевич // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Тернопіль, 29-30 листоп. 2012 р.). – С. 143-145.
9. Наринский А.С. Калькулирование себестоимости продукции в строительстве: [учебник] / А.С. Наринский. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 191 с.
10. Павелко О.В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю: [монографія]. – Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» – Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
12. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223 с.

УДК 657.633:378(045)

Впровадження внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору

Откаленко О.М.

кандидат економічних наук,
головний бухгалтер

Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням запровадження внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору. Досліджено сутність внутрішнього контролю над національними та міжнародними нормативними документами. Окреслено завдання системи внутрішнього контролю вищих навчальних закладів державного сектору. Визначено критерії оцінки якості внутрішнього контролю та розроблено показники його ефективності в державних закладах вищої освіти.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, контроль, внутрішній контроль, фінансові ресурси.

Откаленко Е.Н. ВНЕДРЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Статья посвящена актуальным вопросам введения внутреннего контроля в высших учебных заведениях государственного сектора. Исследована сущность внутреннего контроля над национальными и международными нормативными документами. Определены задачи системы внутреннего контроля высших учебных заведений государственного сектора и критерии оценки качества внутреннего контроля, разработаны показатели его эффективности в государственных учреждениях высшего образования.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, контроль, внутренний контроль, финансовые ресурсы.

Otkalenko O.M. IMPLEMENTATION OF INTERNAL CONTROL IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE PUBLIC SECTOR

The article is devoted to the actual issues of the implementation of internal control in higher education institutions of the public sector. The essence of internal control over national and international normative documents was investigated. Outlined the tasks of the system of internal control of higher education institutions of the public sector. The criteria for evaluating the quality of internal control were determined and indicators of its efficiency were developed in state institutions of higher education.

Keywords: higher education institutions, control, internal control, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні реформи, які відбуваються в Україні, диктують необхідність посилення контролю над раціональним та ефективним витрачанням фінансових ресурсів бюджетних установ. І вищі навчальні заклади державного сектору не є винятком. Вищі навчальні заклади, які утримуються коштом бюджету, є не тільки виконавцями функцій держави, а й повноправними суб'єктами господарювання як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, що вимагає їх статусу під час здійснення контролю фінансових ресурсів. Модернізація внутрішнього контролю у державному секторі відбувається значно повільніше, ніж у інших. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває впровадження системи внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання внутрішнього контролю як у теоре-

тичному аспекті, так і щодо його застосування в практичній діяльності суб'єктів господарювання досліджувалися багатьма науковцями. Аналіз напрацювань із проблематики внутрішнього контролю дає змогу поділити опрацьовані праці на три групи:

– перша група – часткові напрацювання у сфері внутрішнього контролю. Авторами таких праць є: В.Г. Бугаєнко, Н.В. Винниченко, Л.В. Дікань, Ю.Б. Слободяник, Ю.М. Футорянська, І.Я. Чугунов, Н.В. Шевченко та ін.;

– другою групою науковців, такими як Т.А. Бутинець, Н.В. Виговська, Л.П. Кулаковська, Д.М. Марченко, В.Ф. Максимова, досліджуються питання внутрішнього контролю, не враховуючи галузеву специфіку функціонування бюджетних установ, зокрема вищих навчальних закладів;

– третя група – це напрацювання з державного фінансового контролю та вивчення зару-

біжного досвіду у цій сфері. Авторами таких праць є М.М. Вуйців, В.В. Гулько, Т.О. Пожар, С.В. Самострол та ін.

Слід зазначити, що, незважаючи на досить значні напрацювання у цьому напрямі, залишаються дискусійними питання системи внутрішнього контролю у вищому навчальному закладі державного сектору.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Необхідність упровадження внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору не виникає сумніву. Поряд із цим напрацювань прикладного характеру у сфері вищої освіти практично немає. Основою внутрішнього контролю у державному ВНЗ є відповідальність керівника за управління та розвиток закладу освіти у цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення та розроблення рекомендацій щодо впровадження системи внутрішнього контролю у практичну діяльність вищих навчальних закладів державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання формування, а також раціонального й ефективного використання ресурсів завжди є актуальними для всіх державних закладів освіти. Запровадження системи заходів щодо економії коштів має на меті розроблення адекватної системи ефективного внутрішнього контролю над видатками всіма бюджетними установами, у тому числі закладами освіти. Прийнятий у 2010 р.

Бюджетний кодекс України є першим законодавчим актом, який установлює засади створення гармонійної системи державного та внутрішнього контролю над використанням коштів бюджетними установами, до яких належить вищі навчальні заклади державного сектору, проте він не розв'язує усіх проблем у цій сфері.

Згідно зі статтею 26 Бюджетного кодексу України [1], внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи.

Оскільки система внутрішнього контролю впливає на результати діяльності суб'єктів ринку, провідними спеціалістами у цій галузі з різних країн світу розроблено документи, що визначають сутність внутрішнього контролю (табл. 1).

За даними табл. 1, перші два документи розуміють внутрішній контроль як певну систему, що існує в організації, а інших два документи визначають внутрішній контроль як процес, спрямований на досягнення цілей.

Часто внутрішній аудит ототожнюють із внутрішнім контролем, але внутрішній аудит є однією з форм здійснення внутрішнього контролю. Внутрішній контроль – це комплекс дій, правил та заходів, запроваджених керівництвом суб'єкта господарювання, що постійно застосовуються в діяльності органі-

Таблиця 1

Трактування сутності внутрішнього контролю за міжнародними документами

Документ	Визначення сутності внутрішнього контролю
Стандарт «Цілі контролю під час використання інформаційних технологій» (COBIT) [2]	Норми, процедури, прийоми й організаційні структури розроблені для забезпечення розумної гарантії того, що бізнес-цілі будуть досягнуті, а небажані події будуть попереджені або виявлені та виправлені.
Доповідь «Контроль і аудит систем» (SAC) [3]	Сукупність процесів, функцій, дій, підсистем і людей, об'єднаних разом чим свідомо розподілених, призначена для забезпечення ефективного досягнення цілей та завдань.
Доповідь «Внутрішній контроль: інтегрований підхід» (COSO) [4]	Процес, що здійснюється радою директорів організації, менеджментом, іншим персоналом, призначений для забезпечення розумної гарантії досягнення цілей у таких категоріях: – ефективність і результативність операцій; – надійність фінансової звітності; – дотримання наявних законів і правил.
Стандарт про розгляд структури внутрішнього контролю під час аудиту фінансової звітності (SAS 55) із внесеними пізніше змінами (SAS 78) [5]	Процес, що здійснюється радою директорів організації, менеджментом, іншим персоналом, призначений для забезпечення розумної гарантії досягнення цілей в таких категоріях: – надійність фінансової звітності; – ефективність і результативність операцій; – дотримання наявних законів і правил.

зації для забезпечення впевненості в досягненні ним таких загальних цілей:

- результативності діяльності, економності та ефективності використання ресурсів;
- відповідності чинним законам, іншим нормативно-правовим і регулюючим актам, політиці та процедурам;
- незалежності та надійності інформації, рахунків та даних;
- захисту активів від утрат, зокрема тих, які виникли через зловживання, неврегульованість чи корупцію [6].

Основними завданнями внутрішнього контролю державних закладів вищої освіти є контроль за економним та цільовим використанням фінансових ресурсів, збереженням активів, попередження фактів безгосподарності та марнотратства (рис. 1).

Можна зробити висновок, що організація внутрішнього контролю у вищому навчальному закладі державного сектору являє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, робота яких спрямована на досягнення загальної мети внутрішнього контролю.

Побудова внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору ґрунтується на принципах:

- законності;

- об'єктивності;
- відповідальності та розподілу повноважень, а саме: 1) розподіл прав та обов'язків між управлінцями ВНЗ усіх рівнів та працівниками; 2) встановлення меж відповідальності керівництва закладу освіти та працівників у рамках функціональних повноважень у процесі прийняття рішень або виконання інших дій;
- методичної єдності;
- збалансованості;
- превентивності;
- відкритості.

Нині система внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору є не систематизованою, не структурованою та не формалізованою.

Внутрішній контроль – не разова подія, а постійний управлінський процес, який охоплює усі операції кожної структурної одиниці організації. При цьому внутрішній контроль повинен забезпечувати визначення й аналіз ризиків діяльності організації для їх попередження чи обмеження.

Критеріями оцінки якості внутрішнього контролю можуть бути:

- 1) економність та ефективність – досягнення найкращого результату за умови використання визначеного або мінімального обсягу матеріальних і фінансових ресурсів;

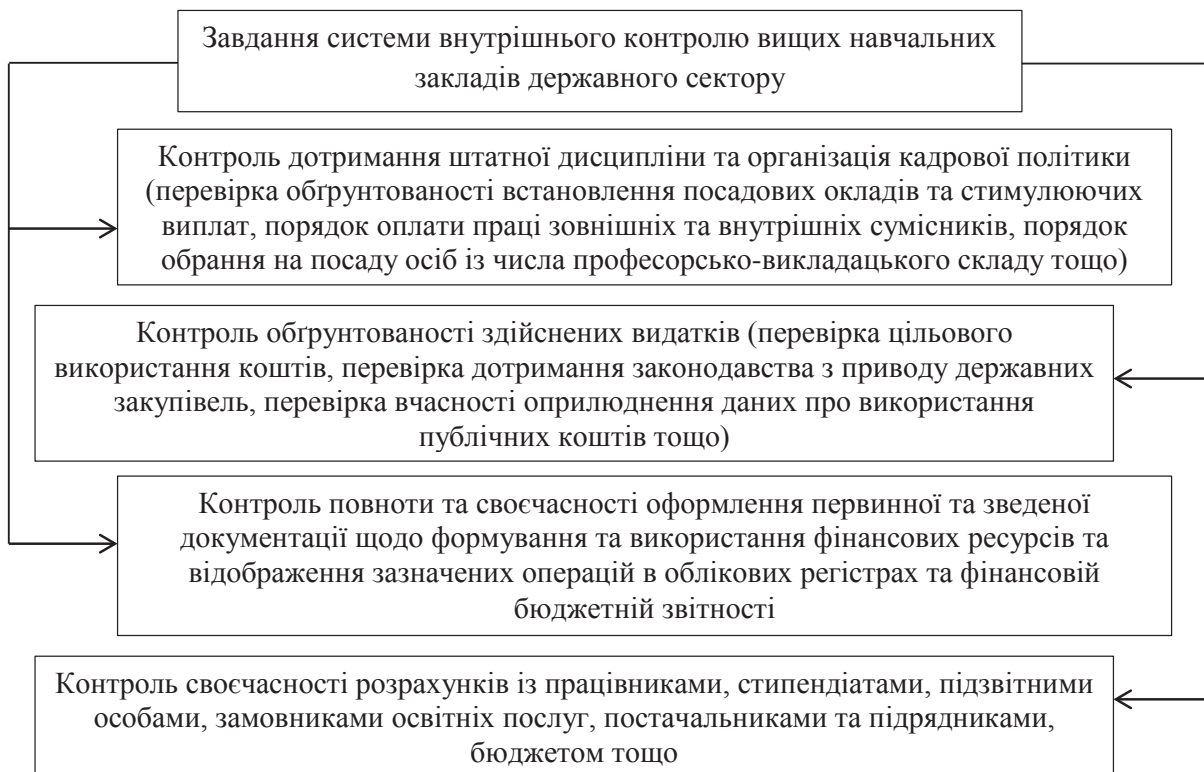


Рис. 1. Завдання системи внутрішнього контролю ВНЗ державного сектору економіки

Джерело: розроблено автором

2) результативність – ступінь досягнення мети внутрішнього контролю та співвідношення запланованих результатів діяльності з фактичними;

3) законність – відповідність усіх аспектів діяльності організації вимогам законодавства.

Оцінку діяльності внутрішнього контролю у закладах вищої освіти державного сектору пропонується визначати за показниками, які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники оцінки внутрішнього контролю

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт відшкодування порушень до бюджету	Відношення суми відшкодування фінансових ресурсів закладом вищої освіти за результатами державного фінансового аудиту, до загальної суми порушень, виявлених/попереджених заходами внутрішнього контролю
2	Коефіцієнт не виявлення порушень	Відношення кількості порушень у закладі вищої освіти, виявлених/попереджених заходами внутрішнього контролю, до кількості порушень, виявлених Держаудитслужбою під час проведення ревізії (інспектування, аудиту) фінансово-господарського стану вищого навчального закладу

Джерело: розроблено автором

Отже, у вищих навчальних закладах державного сектору внутрішній контроль сприятиме ефективному та раціональному формуванню та використанню фінансових ресурсів, оперативному реагуванню на виникнення або загрозу виникнення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного їх використання, а також удосконаленню системи управління та прозорості прийняття управлінських рішень.

Внутрішній контроль у системі фінансового менеджменту вищого навчального закладу державного сектору допомагає адміністрації здійснювати управління, але не може й не повинен підміняти управлінців і керівників.

Аналізуючи місце внутрішнього контролю в системі управління вищим навчальним закладом державного сектору, можна зазначити, що він відповідає за:

– збереження матеріальних ресурсів та ефективність їх використання;

– адекватність та ефективність управлінських рішень;

– дотримання норм чинного законодавства, попередження і виявлення фактів їх порушення;

– достатність, точність, релевантність інформації, що створюється і передається для прийняття управлінських рішень;

– збереження конфіденційної інформації.

Таким чином, вищий навчальний заклад запроваджує та підтримує ефективні заходи внутрішнього контролю, які забезпечили б прийнятний рівень ризиків.

Заходи внутрішнього контролю ресурсів на всіх рівнях діяльності закладу вищої освіти та щодо всіх функцій і завдань включають відповідні правила та процедури, найбільш типовими серед яких є:

– авторизація та підтвердження, що здійснюється шляхом отримання дозволу відповідальних осіб на виконання операцій через процедуру візування, погодження та затвердження;

– розподіл обов'язків та повноважень, ротація персоналу, що зменшує кількість ризиків помилок чи втрат;

– контроль над доступом до ресурсів та облікових записів, а також закріплення відповідальності за збереження і використання ресурсів, що зменшує ризик їх втрати чи неправильного використання (наприклад, укладання договорів про матеріальну відповідальність, установлення режимів доступу до інформаційних ресурсів тощо);

– контроль над достовірністю проведених операцій, перевірка процесів та операцій до та після їх проведення, звірка облікових даних із фактичними (наприклад, порівняння кількості закуплених товарів із кількістю товарів, що було фактично замовлено);

– оцінка загальних результатів діяльності закладу освіти, окремих функцій та завдань шляхом оцінювання їх ходу та результатів щодо ефективності та результативності, відповідності нормативно-правовим актам та внутрішнім регламентам, правилам та процедурам навчального закладу;

– систематичний перегляд роботи кожного працівника закладу освіти (нагляд);

– інші правила та процедури, у тому числі визначені регламентом навчального закладу, внутрішніми документами про систему контролю над виконанням документів, правила внутрішнього трудового розпорядку працівників установи тощо.

Висновки з цього дослідження. З розвитком економічних реалій в Україні внутрішній контроль стає невід'ємним засобом управління вищим навчальним закладом державного сектору. Ефективна система внутрішнього контролю у ВНЗ може запобігти нераціональному та нецільовому використанню ресурсів і мінімізувати ризик фінансових порушень під час ревізії фінансово-господарської діяльності державного закладу вищої освіти.

Внутрішній контроль у вищому навчальному закладі є постійним управлінським процесом, що охоплює усі операції кожної структурної одиниці, забезпечуючи визначення й аналіз ризиків його діяльності

для їх попередження (недопущення) чи обмеження.

Потрібно пам'ятати про те, що внутрішній контроль повинен бути вбудований в операційні процеси, а не накладатися на них. Внутрішній контроль у ВНЗ повинен діяти системно, попереджуючи можливі недоліки та відхилення, а не здійснюватися у вигляді окремих контрольних заходів для покарання винних осіб. Успіх у створенні дієвої системи внутрішнього контролю залежатиме від кожного працівника закладу вищої освіти, тому ефективна система внутрішнього контролю може бути сформована лише у разі зацікавлення керівника вищого навчального закладу державного сектору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Обзор стандарта COBIT (Control Objectives for Information and Related Technologies) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isaca.org
3. Контроль і аудит систем: Доповідь SAC / Дослідницький фонд Інституту внутрішніх аудиторів – 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isaca.ru
4. Внутрішній контроль: інтегрований підхід: Доповідь COSO / Офіційний сайт COSO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coso.org>
5. Аудиторські стандарти SAS 55, SAS 78 «Стандарти про розгляд структури внутрішнього контролю при аудиті фінансової звітності» / Офіційний сайт Американського інституту дипломованих бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aicpa.org
6. Методичний посібник / П.П. Андреев, Я. ван Тайнен, О.О. Чечуліна [та ін.]. – Київ: Кафедра, 2012. – 70 с.

Облікове забезпечення відображення виходу готової продукції зернових культур у системі управління аграрними підприємствами

Саванчук Т.М.

старший викладач кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Чернецька О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті розглянуто облікове забезпечення відображення виходу готової продукції зернових культур в аграрних підприємствах. Обґрунтовано необхідність удосконалення первинного та поточного обліку готової продукції за її видами. Узагальнено удосконалення первинного обліку виходу готової продукції та обліку її руху в процесі доробки, що дасть можливість підвищити рівень інформаційного забезпечення управління аграрним підприємством.

Ключові слова: готова продукція, вихід готової продукції, сільськогосподарське виробництво, оприбуткування, облік, управління.

Саванчук Т.Н., Чернецкая О.В. УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОТОБРАЖЕНИЯ ВЫХОДА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье рассмотрено учетное обеспечение отражения выхода готовой продукции зерновых культур в аграрных предприятиях. Обоснована необходимость совершенствования первичного и текущего учета готовой продукции по ее видам. Обобщено усовершенствование первичного учета выхода готовой продукции и учета ее движения в процессе доработки, что позволит повысить уровень информационного обеспечения управления аграрным предприятием.

Ключевые слова: готовая продукция, выход готовой продукции, сельскохозяйственное производство, оприходование, учет, управление.

Savanchuk T.N., Chernetska O.V. ACCOUNTING SOFTWARE FOR DISPLAYING THE OUTPUT OF FINISHED PRODUCTS OF CEREAL CROPS WITHIN THE AGRARIAN ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM

In the article the accounting support of the output of grain crops in agrarian enterprises is considered. The necessity of improvement of primary and current accounting of finished products according to its types is substantiated. The improvement of the primary display of the output of finished products and the reflection of its movement in the process of refinement is generalized, which will enable an increase in the level of information management of the agrarian enterprise.

Keywords: finished products, output of the prepared products, agricultural production, posting, accounting, management.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сьогодні серед видів сільськогосподарської продукції, яка виробляється в Україні, найбільшу питому вагу займає продукція зернових та зернобобових культур галузі рослинництва. Вирощуванням зернових культур займаються практично всі сільськогосподарські підприємства України, незалежно від їх розміру та організаційно-правової форми. При цьому специфіка аграрного виробництва в галузі виробництва зернової продукції передбачає значний період вкладання коштів у виробництво та досить стислі строки її надходження, що зумовлює

необхідність швидкого прийняття рішень щодо визначення якості отриманої продукції, порядку її оцінки, зберігання та реалізації. Виходячи з цього, оперативне керування виробництвом у галузі рослинництва може забезпечити лише добре налагоджений безупинний потоковий облік готової продукції у місцях виникнення витрат та зберігання. У таких умовах найважливішим завданням облікової служби є забезпечення менеджменту сільськогосподарського підприємства інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих рішень та контролю за рухом готової продукції, що зумовлює необхідність

постійного вдосконалення облікового забезпечення процесу виходу готової продукції зернових культур в аграрних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з обліком виходу готової продукції на підприємствах, були і залишаються актуальними в дослідженнях багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, цікавими є дослідження А. Касич та В. Шари, О.А. Подолянчук та І.С. Захарчук, Г.С. Макарової та В.В. Мушти, Г.П. Шваї, О.М. Галицького, Р. Рябенко та інших учених. При цьому більшість із зазначених науковців приділяють велику увагу аналізу понятійного апарату терміну «готова продукція». Вказане питання висвітлюється у працях А. Касич та В. Шара [1, с. 33-36], О.А. Подолянчук та І.С. Захарчук [2, с. 18-22], Г.П. Шваї [3, с. 58-61]. Паралельно з цим вчені виокремлюють питання класифікації готової продукції. Зокрема, їй приділено увагу в дослідженнях Г.С. Макарової та В.В. Мушти [4, с. 527-533], Г.П. Шваї [3, с. 58-61]. Залишаються актуальними в дослідженнях учених і питання удосконалення оцінки та обліку готової продукції, розкриті у працях Г.С. Макарової та В.В. Мушти [4, с. 527-533], О.М. Галицького [5, с. 46-50], Р. Рябенко [6, с. 72-76].

Водночас умови сьогодення змушують менеджмент аграрних підприємств висувати нові вимоги до інформаційного забезпечення управління процесом оприбуткування готової продукції загалом та зернової продукції зокрема, що викликає необхідність поглиблення досліджень у галузі удосконалення облікового забезпечення виходу продукції зернових культур з урахуванням специфіки аграрного виробництва та особливостей діючого законодавства України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз чинного законодавства та розроблення практичних рекомендацій з удосконалення обліку виходу продукції зернових культур для цілей ефективного управління аграрним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні дуже важливою є організація ефективної системи управління підприємством, в якій не останню роль відіграє саме облік виходу продукції зернових культур, оскільки процес реалізації цієї продукції є завершальним етапом у діяльності будь-якого підприємства, а в структурі товарної продукції більшості аграрних підприємств найбільшу питому вагу займає саме зернова продукція.

Підходячи до питання удосконалення облікового забезпечення відображення виходу продукції зернових культур, насамперед вважаємо за необхідне наголосити на актуальності досліджень А. Касич та В. Шара, які, проаналізувавши понятійний апарат терміну «готова продукція» як об'єкта бухгалтерського обліку, дослідили особливості виготовлення готової продукції у деяких галузях народного господарства і дійшли висновку, що результат виробництва залежить від його галузевих особливостей. Тому, за висновком авторів, «для визначення терміну «готова продукція» у різних галузях необхідним є врахування їх специфічних особливостей» [1, с. 33-36].

Сільськогосподарську продукцію, в тому числі і зернову, отримують у галузі сільського господарства. На жаль, єдине законодавче визначення поняття «сільське господарство» наведено лише в Законі України № 2238-III від 18 січня 2001 року «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років». Цей Закон досі є чинним. У ньому зазначено: «Сільське господарство (сільськогосподарське виробництво) – це вид господарської діяльності з виробництва продукції, яка пов'язана з біологічними процесами її вирощування і призначена для споживання в сирому і переробленому вигляді та для використання на нехарчові цілі» [7].

Як правило, виробництвом сільськогосподарської продукції займаються сільськогосподарські товаровиробники. За визначенням, наведеним у Податковому кодексі України, «сільськогосподарський товаровиробник – це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власно виробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання» [8].

При цьому для цілей Податкового кодексу «сільськогосподарська продукція (сільськогосподарські товари) – це продукція/товари, що підпадають під визначення груп 1-24 УКТ ЗЕД, якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або

вироблені на власних або орендованих потужностях (площах) для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання» [8].

Визначення, наведені в «Податковому кодексі України», як правило, є визначальними для оподаткування операцій із готовою продукцією, що здійснюються аграрними товаровиробниками. Водночас на сільськогосподарські підприємства поширюється дія Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), вимоги яких є визначальними у побудові обліку готової продукції як у сільському господарстві, так і в інших галузях діяльності.

Так, відповідно до вимог П(С)БО № 30 «Біологічні активи» «сільськогосподарська продукція – актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішнього споживання» [9]. При цьому вказана продукція отримується у процесі здійснення сільськогосподарської діяльності, яка визначається вказаним стандартом як «процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та /або додаткових біологічних активів» [9].

Водночас згідно з вимогами П(С)БО № 9 «Запаси» для цілей бухгалтерського обліку до складу запасів включають «готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом» [10].

Як видно із визначень, що наведені вище, різні нормативні акти дещо по-різному трактують поняття готової продукції загалом та сільськогосподарської продукції зокрема, але при цьому є спільні моменти. Головна різниця у визначеннях полягає у процесі отримання готової продукції. За будь-яких обставин це процес виробництва, але в сільському господарстві такий процес пов'язаний з біологічними перетвореннями, адже виробництво здійснюється за участі живих організмів.

Такої ж думки дотримуються і О.А. Подолянчук та І.С. Захарчук, які на основі аналізу змісту П(С)БО 9 «Запаси» [10] та П(С)БО 30 «Біологічні активи» [9] надали авторське визначення готової продукції: «Готова продукція – це частина запасів та сільськогосподарської продукції, виготовлених підприємством, які призначені для подальшого продажу, внутрішнього використання та не потребують технічних та біологічних перетворень» [2, с. 21].

Автори наголошують: що у сільському господарстві «готовою є не лише продукція як

продукт обробки (переробки), а і продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо)» [2, с. 22].

Розглядаючи класифікацію готової продукції, такі учені, як Г.С. Макарова, В.В. Мушта [4, с. 527-533], Г.П. Швая [3, с. 58-61] готову продукцію за технологічною складністю поділяють на просту і складну (основну, побічну, супутню). Базуючись на їх дослідженнях та твердженнях П(С)БО 30 «Біологічні активи» [9], вважаємо за необхідне наголосити, що продукція, яку отримують аграрні товаровиробники від вирощування зернових культур, є складною, що вимагає особливої уваги під час управління процесом її оприбуткування та відображення в обліку.

Виокремлення основної, побічної та супутньої продукції у процесі управління аграрним виробництвом зумовлене її цільовим призначенням, економічними вигодами від її використання та господарською цінністю.

У «Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку біологічних активів», затверджених наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315, наводяться основні критерії, за якими готову продукцію в обліку відображають як основну, супутню та побічну. Так, згідно із вказаними рекомендаціями «основною є сільськогосподарська продукція, використання якої може принести найбільші економічні вигоди підприємству і отримання якої є метою утримання біологічних активів» [11, с. 55]. У вирощуванні зернових культур до складу основної продукції, як правило, відносять зерно.

Цими ж Методичними рекомендаціями визначено, що «супутньою є сільськогосподарська продукція, яка одержана від біологічного активу або їх групи одночасно з основною продукцією, відповідає встановленим стандартам або технічним умовам і призначена для подальшої переробки або реалізації» [11, с. 56]. У рослинництві до складу такої продукції включають насіння льону та конопель. Супутньою продукцією, на нашу думку, можна вважати і придатні зернові відходи, собівартість яких визначається за вмістом повноцінного зерна.

Побічну продукцію у рослинництві також одержують від того ж біологічного активу, що й основну, але її цінність незначна. До такої продукції в зерновому рослинництві належать солома, стебла кукурудзи.

Крім визначення сутності готової продукції зернових культур та її складу, для побу-

дови обліку важливе значення має порядок її визнання та оцінка.

Найбільш чіткі критерії первісного визнання сільськогосподарської продукції рослинництва, на нашу думку, можна сформулювати на основі «Методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку біологічних активів» [11] (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, у «Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку біологічних активів» [11] наводяться чотири умови визнання готової продукції рослинництва, тоді як у П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачено лише дві умови її визнання, такі як можливість отримати від використання продукції економічні вигоди та можливість достовірного визначення її вартості [9]. При цьому в обох нормативних актах умовою визнання готової продукції є можливість здійснити її достовірну оцінку. Отже, в момент визнання та оприбуткування готову продукцію рослинництва необхідно правильно оцінити.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визна-

чено пріоритетність оцінки готової продукції, виходячи з її історичної (фактичної) собівартості [12]. Таким чином, виходячи з вимог зазначеного Закону, пріоритетною є оцінка активів підприємства на основі витрат на їх виробництво та придбання, тобто оцінка готової продукції за виробничою собівартістю.

За вимогами П(С)БО 9 «Запаси» готову продукцію під час її оприбуткування оцінюють, виходячи із її фактичної собівартості [10]. Водночас П(С)БО 30 «Біологічні активи» [9] передбачає здійснювати оцінку сільськогосподарської продукції за її первісного визнання за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. № 318 [13] (рис. 2).

Такі неузгодженості у законодавчих актах вимагають обов'язкового зазначення способу оцінки готової продукції рослинництва за її оприбуткування у Наказі про облікову політику. Від вибраного методу буде залежати побудова обліку виходу готової продукції зернових культур.

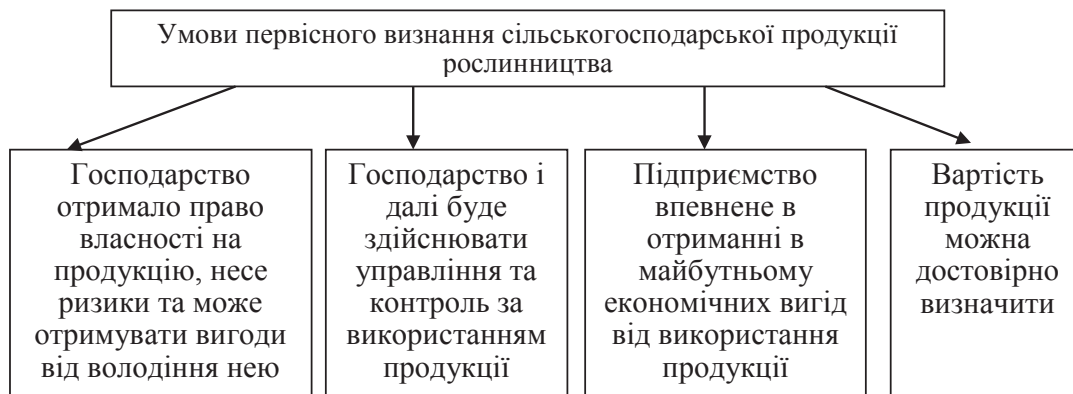


Рис. 1. Умови первісного визнання сільськогосподарської продукції рослинництва в аграрних підприємствах

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

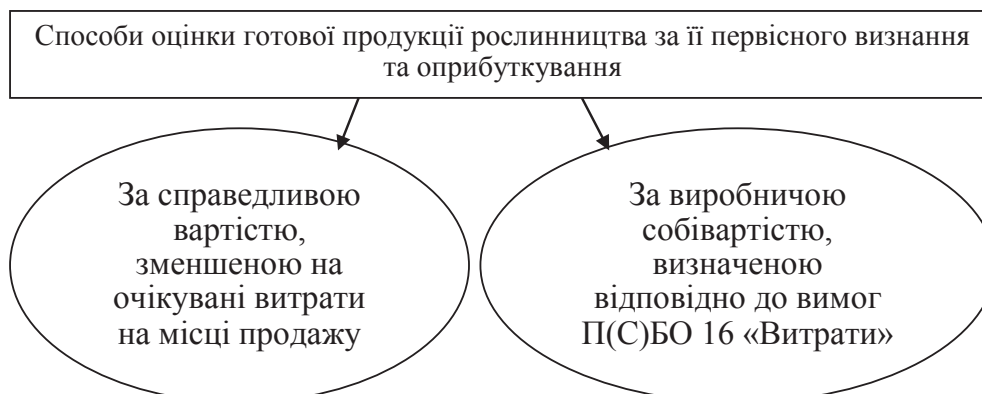


Рис. 2. Способи оцінки готової продукції рослинництва за її первісного визнання та оприбуткування

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

За умови, якщо підприємство вирішило оцінювати готову продукцію за справедливою вартістю, необхідно визначитися з порядком її розрахунку та документальної фіксації. Тоді продукцію оприбутковують за справедливою вартістю з одночасним визначенням доходів чи витрат від її первісного визнання. Якщо справедлива вартість виявиться вищою, ніж виробничі витрати, то виникає дохід від первісного визнання готової продукції рослинництва, якщо ж меншою – то виникають витрати на суму зазначеної різниці.

Якщо ж підприємство вирішило оцінювати продукцію за виробничою собівартістю, то

розрахувати її можна відповідно до «Методичних рекомендацій із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств». У такому разі оцінка зернової продукції, що оприбутковується у звітному періоді, здійснюється за плановою собівартістю із доведенням її до фактичної в кінці року шляхом списання калькуляційних різниць [14]. Г.П. Швая також акцентує увагу на необхідності обчислення відхилень в оцінці товарного випуску продукції [3].

У результаті вирощування зернових культур, як уже відзначалося, отримують зерно,

Таблиця 1

Напрями удосконалення первинного обліку виходу готової продукції

Документ	Пропозиції щодо удосконалення	Результат упровадження пропозиції
Обліковий лист тракториста-машиніста	Доповнити показниками недотримання термінів виконання робіт, втрати зерна, відхилення від технологічних норм, простоїв з вини працівника	Дасть змогу здійснювати нарахування заробітної плати комбайнерам, яка буде враховувати реальні втрати зерна під час його збирання
Талони, путівки, реєстри, щоденник надходження сільськогосподарської продукції	Єдиний документ «Щоденник надходження сільськогосподарської продукції» з реквізитами щодо обліку кількості, якості та вартості всіх видів продукції зернових культур	Зменшиться кількість первинних документів з однаковими реквізитами, що приводить до дублювання облікової роботи
Відомість руху зерна	Доповнити показником «Засміченість зерна»	Дасть змогу визначати клас зерна для обліку його якості
Акт про сушіння, сортування продукції рослинництва, акт про переробку продукції рослинництва	Об'єднати в один документ «Акт про сушіння, сортування і переробку продукції рослинництва»	Скоротить кількість первинних документів щодо операції, виконаної в одному структурному підрозділі
Відсутній документ для відображення стану зберігання продукції	«Акт обліку та контролю збереження зернопродукції» з реквізитами: кількість і якість зернопродукції під час оприбуткування та за результатами контролю виявлені втрати, причини їх виникнення та винні особи	Призначений для обліку і контролю кількості та якості продукції зернових культур на стадії їх зберігання
Відсутній документ для первинного обліку зерновідходів	Накладна на зерновідходи	Призначений для визначення результатів зважування кормових зернопродуктів і зерновідходів
Відсутній документ для оптимізації проведення збиральної кампанії	Звіт щодо використання зернозбиральної техніки з реквізитами: зібрана площа, намотот зернових, тривалість робочого дня, години повного завантаження зернозбирального комплексу та простою із зазначенням їх причин	Дасть змогу оптимізувати терміни збирання шляхом ефективного переведення збиральних загонів з одного поля на інше, враховуючи місце розташування та час настання сприятливих умов для скошування зернових

Джерело: складено авторами за [5]

зерновідходи та солому. Витрати на виробництво цих видів продукції частіше всього неможливо виділити окремо, тому для обчислення їх собівартості суму витрат на культуру розподіляють на окремі види продукції з урахуванням певного порядку [14], і ці види продукції повинні бути належним чином відображені в первинному та поточному обліку.

У таких умовах повністю погоджуємось із О.М. Галицьким, який зазначає, що зараз виникає нагальна потреба у формуванні якісної інформаційної бази щодо обсягів та вартості виробництва сільськогосподарської продукції на основі облікової інформації. Первинна інформація фіксується в первинних документах, тому дані в цих джерелах мають відображатися в тому обсязі, який необхідний для прийняття оптимальних рішень в умовах діяльності аграрних товаровиробників. Сьогодні існують певні недоліки в системі документального оформлення процесу виходу готової продукції, які, на думку О.М. Галицького, необхідно усунути (таблиця 1).

Паралельно з удосконаленням первинного обліку виходу готової продукції зернових культур для управління підприємством важливе значення має також можливість отримання менеджерами аналітичної інформації із системи поточного обліку. Тому багато дослідників намагаються займатися пошуком напрямів удосконалення синтетичного та аналітичного обліку виходу готової продукції. Зокрема, Г.С. Макарова та В.В. Мушта пропонують деталізувати рахунки обліку готової продукції, що дасть змогу посилити контроль за формуванням виробничої собівартості виробленої продукції та здійснити автоматизацію обліку для оперативності

прийняття рішень в умовах зростання обсягів інформації тощо [4, с. 527-533].

Повністю погоджуємось з думкою зазначених авторів щодо необхідності деталізувати облік готової продукції за її видами. Особливо це актуально для сільськогосподарських підприємств, що отримують різні види продукції від зернових культур (основну, побічну, супутню) і, не маючи галузі тваринництва, всю її спрямовують на реалізацію. Відсутність детального обліку зернової продукції за її видами приводить до труднощів за необхідності вибрати дані про наявність чи реалізацію певного виду продукції (основної, побічної чи супутньої). Як правило, аналітичний облік у такому разі ведеться за видами продукції в розрізі культур, і сформувати інформацію для керівника про обсяг реалізації зерна, зернових відходів чи соломи бухгалтер може лише арифметичним шляхом.

Проблематичним, на нашу думку, досі в аграрних підприємствах залишається і відображення передачі готової продукції, що надходить із поля на доробку, та відображення результатів доробки відповідно до даних «Акту на сортування та сушіння продукції рослинництва (ф. № 82), адже без відкриття додаткових субрахунків до рахунку 271 «Готова продукція рослинництва», керівництво аграрних підприємств не може отримати із системи фінансового обліку інформацію про зібрану бункерну масу зерна та масу зерна після доробки.

Для ліквідації вказаних проблем та покращення інформативності обліку виходу готової продукції зернових культур вважаємо за необхідне до субрахунку 271 «Готова продукція рослинництва» відкрити рахунки четвертого

Таблиця 2

Запропонований робочий план рахунків для обліку готової продукції зернових культур в аграрних підприємствах

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Рахунки третього порядку		Рахунки четвертого порядку (аналітичний облік)
код	назва	код	назва	код	назва	
27	Продукція сільськогосподарського виробництва	271	«Готова продукція рослинництва»	2711	Зерно на складі	У розрізі культур
				2712	Зерно, передане на доробку	У розрізі культур
				2713	Зерно повноцінне після доробки	У розрізі видів зерна за культурами
				2714	Супутня продукція (придатні зерновідходи)	У розрізі видів зерна за культурами та рівнем придатності
				2715	Побічна продукція	За видами продукції

Джерело: запропоновано авторами

порядку у розрізі видів продукції та окремих рахунків для відображення готової продукції у бункерній масі (таблиця 2).

За використання запропонованих субрахунків бухгалтері аграрних підприємств зможуть у будь-який момент дати керівництву інформацію про зібрану бункерну масу зерна в розрізі всіх культур, що вирощуються у господарстві, кількість зібраного зерна у вазі після доробки, наявність зерновідходів різної придатності та побічної продукції (соломи, початків, стебел тощо).

Така інформація потрібна аграрним підприємствам також для складання Звіту за формою ф. № 29-сг (річна), «Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду». У першому розділі вказаного звіту у колонках 3 та 4 потрібно відобразити інформацію про обсяг виробництва продукції за кожною сільськогосподарською культурою у початково-оприбуткованій вазі та у вазі після доробки. Без зазначеної деталізації вказану інформацію можна отримати лише з первинних документів, що вимагає значних затрат часу на складання звітності.

Варто пам'ятати, що під час застосування вказаних субрахунків у момент оприбуткування повноцінного зерна та зерновідходів на основі «Активів на сортування і сушіння продукції рослинництва» (ф. № 82) вартість повноцінного зерна у зерновідходах та вартість

мертвих відходів варто відсторнувати із вартості зерна, переданого на доробку, оціненого за вибраним методом.

Висновки з цього дослідження. Облік виходу готової продукції в системі управління підприємством відіграє ключову роль, оскільки від якості та оперативності інформації про виробництво залежить ефективність прийнятих рішень. Правильна оцінка основної, супутньої та побічної продукції, отриманої у процесі виробництва, є основою точності визначення фінансового результату як підприємства загалом, так і за окремими видами продукції, що важливо для прийняття управлінських рішень.

Удосконалення первинного обліку виходу готової продукції зернових культур та необхідна деталізація інформації щодо цього процесу в синтетичному та аналітичному обліку, на нашу думку, буде сприяти забезпеченню керівництва аграрних підприємств достатньою інформацією у процесі управління як процесом виробництва, так і підприємством загалом.

Актуальність вказаного питання зумовлює необхідність подальших досліджень із формування в перспективі альбому удосконалених форм первинних документів із виходу готової продукції та рекомендацій щодо формування бухгалтерських проведення за кожним первинним документом з урахуванням запропонованої деталізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А. Понятійний апарат терміну «готова продукція» як об'єкта бухгалтерського обліку / А. Касич, В. Шара // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2016. – № 11(188). – С. 33-36.
2. Подолянчук О.А. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолянчук, І.С. Захарчук // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 18-22.
3. Швая Г.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління рухом готової продукції підприємства / Г.П. Швая // Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою в умовах європейської інтеграції: Матеріали конференції, (м. Харків, 1-25 квітня 2015 р.). – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекедова, 2015. – С. 58-61.
4. Макарова Г.С. Удосконалення обліку та формування собівартості готової продукції підприємства / Г.С. Макарова, В.В. Мушта [Електронний ресурс] // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск № 3. – С. 527-533. Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/90.pdf
5. Галицький О.М. Шляхи удосконалення обліку зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О.М. Галицький // Агросвіт. – 2013. – № 21. – С. 46-50.
6. Рябенко Р. Облік витрат та визначення собівартості зернових культур / Р. Рябенко // Виробництво продукції: ідеальний облік на всіх етапах: практичне керівництво серії «Бібліотека «Баланс». – 2016. – № 17. – С. 72-76.
7. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років» від 18.01.2001 року № 2238-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2238-14> – Назва з екрану.
8. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17 – Назва з екрану.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» від 18.11.2005 р. № 790 // Збірник Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: практичне керівництво «Бібліотека баланс». – 2016. – № 1. – С. 166-170.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 // Збірник Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: практичне керівництво «Бібліотека баланс». – 2016. – № 1. – С. 53-57.

11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315 // Ведемо бухгалтерський облік за правилами: збірник нормативних документів: практичне керівництво «Бібліотека баланс». – 2015. – № 2. – С. 54-72.

12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1997 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрану.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318 // Збірник Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: практичне керівництво «Бібліотека баланс». – 2016. – № 1. – С. 92-97.

14. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm> – Назва з екрану.

Фінансова звітність бюджетів: методичні підходи до формування балансу за національними стандартами

Сушко Н.І.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Науково-дослідного фінансового інституту
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

Стаття присвячена актуальним питанням складання фінансової звітності виконання державного і місцевих бюджетів в умовах запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), гармонізованих з міжнародними стандартами, та нового плану рахунків. Вперше досліджено методичні підходи до формування балансу бюджетів відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», а також визначено відповідність статей балансу субрахункам плану рахунків. Доведено необхідність групування інформації в інформаційній базі даних казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за номером бюджету в межах області.

Ключові слова: баланс, бюджет, фінансова звітність, національні стандарти, Казначейство.

Сушко Н.И. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ БЮДЖЕТОВ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ БАЛАНСА ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ

Статья посвящена актуальным вопросам составления финансовой отчетности исполнения государственного и местных бюджетов в условиях внедрения национальных стандартов бухгалтерского учета в государственном секторе (НП(С)БУГС), гармонизированных с международными стандартами, и нового плана счетов. Впервые исследованы методические подходы к формированию баланса бюджетов в соответствии с НП(С)БУГС 101 «Представление финансовой отчетности», а также определено соответствие статей баланса субсчетах плана счетов. Доказана необходимость группировки информации в информационной базе данных казначейского обслуживания государственного и местных бюджетов по номеру бюджета в пределах области.

Ключевые слова: баланс, бюджет, финансовая отчетность, национальные стандарты, Казначейство.

Sushko N.I. FINANCIAL REPORTING OF BUDGETS: METHODOICAL APPROACHES TO FORMATION OF THE BALANCE ON NATIONAL STANDARDS

The article is devoted to the topical issues of compiling financial statements on the execution of state and local budgets in the context of the introduction of national accounting standards in the public sector (NP(C)UGS), harmonized with international standards, and a new chart of accounts. For the first time, methodical approaches to the formation of the balance of budgets in accordance with NP(C) of UGS 101 «Presentation of financial statements» have been investigated, and the balance sheet items correspond to the subaccounts of the chart of accounts. The need to group information in the information database of treasury services of state and local budgets by the budget number within the region is proved.

Keywords: balance sheet, budget, financial reporting, national standards, Treasury.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні як і в інших країнах світу, передумовами проведення реформ бухгалтерського обліку та звітності виконання державного і місцевих бюджетів є необхідність підвищення прозорості та підзвітності управління державними фінансами шляхом запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності та статистики державних фінансів як інформаційної бази управлінських рішень. Крім того, євроінтеграційні процеси в державі та розвиток ринкової економіки вплинули на потреби користувачів у відповідній інформації.

В контексті створення Казначейством інформаційного забезпечення управління державними фінансами великого значення набувають питання вдосконалення фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до кращих світових практик [1, с. 56-73].

Модернізацію системи фінансової звітності виконання бюджетів розпочато із прийняттям відповідних документів, які передбачали реформування системи бухгалтерського обліку і звітності у державному секторі загалом. Основні заходи, які необхідно було здійснити, визначались Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії

модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» від 16 січня 2007 року № 34. Однак залишилися невиконаними завдання щодо застосування НП(С)БОДС під час складання фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів.

Оскільки система бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки та має надавати інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, сформовану відповідно до національних стандартів, гармонізованих із міжнародними стандартами, потреба у складанні Казначейством фінансової звітності про виконання бюджетів відповідно до нової методології не втрачає актуальності. На необхідність продовження реформ у бухгалтерському обліку державного сектору вказують прийняті у 2017 році рішення уряду (про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки та плану заходів з її виконання [2; 3]), що й обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням запровадження національних стандартів в державному секторі загалом присвятили свої роботи вітчизняні науковці та практики, такі як, наприклад, Л. Гапоненко, Л. Гізатуліна, О. Дорошенко, В. Жук, Т. Єфименко, С. Левицька, Л. Ловінська, Є. Калюга, С. Свірко [4-12]. Проте питання формування фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів в контексті запровадження нової методології бухгалтерського обліку потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З 1 січня 2017 року в Україні запроваджені чотири національні стандарти (101 «Подання фінансової звітності»; 102 «Консолідована фінансова звітність»; 103 «Фінансова звітність за сегментами»; 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»), які визначають форми і порядок складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору [13-16].

Проте, відповідно до Наказу Міністерства фінансів від 23 грудня 2016 року № 1135, Казначейство протягом 2017 року не буде узагальнювати і накопичувати в обліку інформацію за операціями з виконання бюджетів та складати фінансову звітність про їх виконання за новою методологією. Основною причиною відтермінування запровадження нової методології бухгалтерського обліку і звітності про виконання

державного і місцевих бюджетів є відсутність в органах Казначейства відповідних автоматизованих інформаційних систем (АІС), які функціонують за новими правилами.

З метою забезпечення підтримки проведення реформ управління державними фінансами має бути створена відповідна інтегрована інформаційна автоматизована система (ІІАС) (пункт 3 розділу IV «IV. Підвищення рівня прозорості та підзвітності в управлінні державними фінансами» у частині «Інформаційні технології в управлінні державними фінансами»).

Створенню ІІАС передують створення методологічних засад та методичного забезпечення нової методології бухгалтерського обліку, оскільки останні є основою функціональних вимог, що ґрунтуються на встановленій державним регулятором методології.

Прийняття НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», яким визначено форми фінансової звітності та загальні підходи до розкриття в них інформації про виконання державного і місцевих бюджетів недостатньо для їх імплементації в умовах запровадження нового плану рахунків.

Відсутність методичного забезпечення щодо формування балансу бюджетів обумовлює необхідність визначення методичних підходів до розкриття інформації за його статтями та групування інформації про виконання державного і місцевих бюджетів в інформаційній базі даних Казначейства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З метою визначення методичних підходів до формування балансу за національними стандартами в умовах запровадження нового плану рахунків проведемо порівняльний аналіз діючої форми та форми за НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», а також встановимо відповідність статей балансу субрахункам плану рахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із запровадженням національних стандартів розкриття інформації про фінансовий стан державного і місцевих бюджетів буде здійснюватися Казначейством у формі № 1-дс «Баланс».

Слід зауважити, що, відповідно до чинного законодавства, у складі фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів баланс формується.

Порівняльна структура діючої форми балансу (на прикладі державного бюджету) і форми за НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» наведена у табл. 1.

Порівняльна структура Балансу (форма № 1) на прикладі державного бюджету

Звіт про фінансовий стан (баланс) Державного бюджету України (форма № 1-дб)	Баланс (форма № 1-дс) за НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»
Актив	
Активи Розрахунки	I. Нефінансові активи. II. Фінансові активи. III. Витрати майбутніх періодів.
Баланс	Баланс
Пасив	
Зобов'язання Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів Розрахунки	I. Власний капітал та фінансовий результат. II. Зобов'язання. III. Забезпечення. IV. Доходи майбутніх періодів.
Баланс	Баланс
Результат виконання державного бюджету	-

Джерело: складено автором

Як видно із табл. 1 структура нової форми балансу (форма № 1-дс) значно відрізняється від діючої.

Так, в активі балансу є розділ I «Нефінансові активи» аналога якого у звіті бюджетів не було.

У розділі II «Фінансові активи» перегруповано розрахунки (дебіторську заборгованість) та окремими статтями виділено «Довгострокові фінансові інвестиції», «Поточні фінансові інвестиції» та «Інші фінансові активи».

В активі балансу введено новий розділ III «Витрати майбутніх періодів».

Стосовно пасиву балансу, відповідно до НП(С)БОДС 101, розділ I «Власний капітал та фінансовий результат» пасиву балансу теж змінився порівняно до діючої форми балансу. Розділ I «Власний капітал та фінансовий результат» пасиву балансу доповнено новою статтею «Резерви».

У розділі II «Зобов'язання» змінено структуру розкриття інформації за зобов'язаннями. Відповідно до НП(С)БОДС 101 зобов'язання пасиву балансу поділено на довгострокові та поточні.

Введено нові розділи III «Забезпечення» та IV «Доходи майбутніх періодів».

Слід зауважити, що запровадження нових форм фінансової звітності, Плану рахунків та методики відображення в обліку операцій по виконанню державного і місцевих бюджетів неможливо без створення нових або адаптації чинних автоматизованих інформаційних систем до нової методології бухгалтерського обліку. Це пояснюється тим, що діюча система обробки інформації про виконання бюджетів здійснюється Казначейством із застосуванням автоматизованих інформаційних систем

(АІС) в режимі реального часу, які інтегровані з відповідними АІС платіжної системи країни.

Отже, відсутність в Казначействі відповідних АІС і вплинула на термін запровадження нового плану рахунків у бухгалтерському обліку виконання бюджетів, обробка інформації за операціями яких здійснюється в режимі реального часу. Автоматизація як облікових процесів, так і складання звітності вимагає створення відповідного методичного забезпечення, що є основою функціональних вимог до програмного забезпечення.

З метою забезпечення автоматизації процесу складання фінансової звітності на підставі даних бухгалтерського обліку, сформованих за новою методологією, необхідно визначити статті балансу, за якими не буде розкриватися Казначейством інформація про виконання державного і місцевих бюджетів та визначити зіставлення статей балансу про виконання бюджетів субрахункам плану рахунків.

Проведений аналіз форми № 1-дс «Баланс» та положень НП(С)БОДС 101 «Порядок подання фінансової звітності» щодо розкриття Казначейством у ній інформації дає змогу визначити та узагальнити показники, які не будуть розкриватися під час складання фінансової звітності про виконання бюджетів.

Наявні відмінності в організації бухгалтерського обліку органів Казначейства та розпорядників бюджетних коштів вказують на особливість розкриття інформації у балансі бюджетів, яка обумовлена такими чинниками.

По-перше, відсутністю у бухгалтерському обліку виконання державного і місцевих бюджетів окремих об'єктів обліку (нефінансових активів і окремих фінансових активів).

По-друге, застосуванням касового методу визнання окремих операцій виконання бюджетів (доходів і витрат).

Так, в активі балансу за операціями з виконання державного і місцевих бюджетів не буде розкриватися інформація за такими складовими:

– розділом I «Нефінансові активи», який об'єднує інформацію за рядками 1000-1095 щодо основних засобів; інвестиційної нерухомості; нематеріальних активів; накопиченої амортизації; незавершених капітальних інвестицій; біологічних активів; запасів та виробництва; за цими об'єктами обліку інформація розкривається у балансі розпорядників коштів державного і місцевих бюджетів;

– рядками 1120; 1125; 1135; 1140; 1160-1165 розділу II «Фінансові активи», у яких наводиться інформація за поточною дебіторською заборгованістю за розрахунками з бюджетом; товари, роботи, послуги; виданими авансами; розрахунками із соціального страхування; грошові кошти та їх еквіваленти розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів у національній та іноземній валюті; ця інформація також розкривається у звіті розпорядників бюджетних коштів;

– розділом III «Витрати майбутніх періодів» (рядок 1200), оскільки витрати державного і місцевих бюджетів визнаються в момент оплати рахунків за товари, роботи і послуги з рахунків розпорядників бюджетних коштів, відкритих на їх ім'я в Казначействі; тобто в момент здійснення платежів за рахунок коштів бюджетів з ЄКР, що відповідає касовому методу, а не задекларованому методу нарахувань у НП(С)БОДС 124 «Доходи» (Наказ Міністерства фінансів від 18 травня 2012 року № 568).

У пасиві балансу про виконання бюджетів, відповідно, не розкривається інформація за такими складовими:

– рядками 1400; 1410; 1430; 1440; 1450 розділу I «Власний капітал та фінансовий результат» щодо внесеного капіталу; капіталу в підприємствах та дооцінках; резервами; цільовим фінансуванням;

– рядками 1540; 1545; 1555; 1560 та 1565 розділу II «Зобов'язання» щодо поточних зобов'язань за платежами до бюджету і розрахунками за товари, роботи, послуги; одержаними авансами; розрахунками з оплати праці та із соціального страхування;

– розділом III «Забезпечення» (рядок 1600), оскільки за прийнятими НП(С)БОДС не передбачено формування забезпечення;

– розділом IV «Доходи майбутніх періодів», оскільки, відповідно до вимог частини 4 статті 45 та частини 5 статті 78 БКУ, всі податки і збори та інші доходи бюджетів, зараховані на ЄКР, визнаються доходами; тобто визнання в бухгалтерському обліку доходів бюджетів аналогічно видаткам здійснюється за касовим методом – в момент збільшення або зменшення грошових коштів державного чи місцевого бюджетів на відповідних рахунках, відкритих в Казначействі; відповідно, норми НП(С)БОДС 124 «Доходи» (Наказ Міністерства фінансів від 18 травня 2012 року № 568) в частині визнання авансових надходжень до бюджету за платежами виконуватися не будуть.

Тобто наявні особливості бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів свідчать про те, що не всі розділи балансу будуть розкриватися Казначейством під час складання фінансової звітності бюджетів.

Враховуючи те, що фінансова звітність має складатися за даними бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів, а також те, що дані в бухгалтерському обліку узагальнюються та накопичуються на відповідних рахунках плану в режимі реального часу з використанням АІС Казначейства, для забезпечення формування в автоматизованому вигляді звіту про фінансовий стан вперше запропонували зіставлення статей балансу про виконання бюджетів субрахункам Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (табл. 2).

Запропоноване зіставлення статей балансу про виконання бюджетів субрахункам плану рахунків має стати складовою методичного забезпечення формування балансів державного і місцевих бюджетів відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» та дасть змогу визначити функціональні вимоги Казначейства до програмного забезпечення автоматизації порядку складання фінансової звітності відповідно до нової методології бухгалтерського обліку.

За даними табл. 2 видно, що інформація в бухгалтерському обліку Казначейства щодо операцій місцевих бюджетів має бути чітко деталізована в розрізі кожного місцевого бюджету, оскільки для бухгалтерського узагальнення та накопичення інформації застосовуються субрахунки з ідентифікатором суб'єкта державного сектора «4 – місцеві бюджети». Це вказує на необхідність чіткого структурування інформації за всіма об'єктами обліку, що дасть змогу Казначейству скласти фінансову звітність за кожним бюджетом.

Зіставлення статей балансу (форма № 1 – дс) про виконання бюджетів і субрахунків бухгалтерського обліку

Назва рядка	Код рядка	Субрахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі	
		Державний бюджет	Місцеві бюджети
I. Нефінансові активи			
Усього за розділом I	1095	Не заповнюється	Не заповнюється
II. Фінансові активи			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1100	2031 – 2039	2041 – 2049
Довгострокові фінансові інвестиції	1110	2531 – 2533	2541 – 2543
Поточна дебіторська заборгованість за наданими кредитами	1130	2130 – 2137, 2150 – 2158	2140 – 2147, 2150 – 2158
Поточна дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	1145	2731	2741
Інша поточна дебіторська заборгованість	1150	2138, 2159	2148, 2159
Поточні фінансові інвестиції	1155	2631	2641
Кошти бюджетів та інших клієнтів на: єдиному казначейському рахунку	1170	2333	2343
рахунках в установах банків, зокрема:	1175	Сума рядків (1176; 1177)	
в національній валюті	1176	2334, 2335, 2352, 2353	2342, 2344, 2345, 2346, 2351, 2353
в іноземній валюті	1177	2331, 2332	2341
Інші фінансові активи	1180	2632, 2633, 2634	2642, 2643, 2644
Усього за розділом II	1195	Сума рядків (1100; 1110; 1130; 1145; 1150; 1155; 1170; 1175; 1180)	
III. Витрати майбутніх періодів			
Баланс	1300	Рядок 1195	
I. Власний капітал та фінансовий результат			
Фінансовий результат	1420	5531	5541
Усього за розділом I	1495	Рядок 1420	
II. Зобов'язання			
Довгострокові зобов'язання за цінними паперами	1500	6031, 6032	6041
Довгострокові зобов'язання за кредитами	1510	6033, 6034	6042, 6043
Інші довгострокові зобов'язання	1520	6035, 6036	6044, 6045
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1530	6130 – 6135	6141 – 6145
Поточні зобов'язання за кредитами	1550	6136 – 6139	6146 – 6149
Поточні зобов'язання за внутрішніми розрахунками	1570	6631, 6651	6641 – 6643, 6651
Інші поточні зобов'язання	1575	6431 – 6435	6441 – 6443
Усього за розділом II	1595	Сума рядків (1500; 1510; 1520; 1530; 1550; 1570; 1575)	
III. Забезпечення			
IV. Доходи майбутніх періодів	1700	Не заповнюється	Не заповнюється
Баланс	1800	Підсумок рядків (1495; 1595)	

Джерело: складено автором

З огляду на зазначене вважаємо, що для забезпечення формування фінансової звітності про виконання кожного бюджету, що обслуговується Казначейством, однією зі складових інформації за всіма об'єктами обліку в інформаційній базі даних має бути порядковий номер бюджету в межах області відповідно до Довідника адміністративно-територіальних одиниць (поле «id_key»), структура якого затверджується наказом Міністерства фінансів України. Для кодування названого сегменту інформації пропонуємо застосувати числовий трьохзначний код і позначити латинською літерою «Т».

Запропоновані підходи до деталізації інформації про виконання бюджетів дадуть змогу забезпечити формування інформації за кожним бюджетом окремо та автоматизовану обробку інформації.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що сьогодні в Україні затверджено тільки стандарти, які визначають форми фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів та загальні підходи до їх формування. Проте цього недостатньо для їх імплементації, оскільки формування фінансової звітності про виконання бюджетів має здійснюватися Казначейством із застосуванням автоматизованих інформаційних систем за даними бухгалтерського обліку.

З метою забезпечення формування Казначейством форми № 1 «Баланс» про виконання

державного і місцевих бюджетів у автоматизованому вигляді на підставі даних бухгалтерського обліку вперше визначено:

– методичні підходи до формування балансу бюджетів відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»;

– відповідність статей балансу субрахункам плану рахунків.

Запропонований порядок формування балансів дасть змогу створити методичне забезпечення складання фінансової звітності відповідно до НП(С)БОДС та нової методології бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів, що є основою функціональних вимог інформаційних інтегрованих автоматизованих систем Казначейства.

Доведено необхідність групування інформації в інформаційній базі даних казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за номером бюджету в межах області. Задля цього доцільно використати числовий трьохзначний код «ТТТ», що відповідає номеру бюджету в межах області відповідно до Довідника адміністративно-територіальних одиниць (поле «id_key»). Застосування запропонованого сегменту в інформаційній базі даних дасть змогу формувати в автоматизованому вигляді як фінансову, так і іншу звітність про виконання державного і місцевих бюджетів для прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сушко Н. Становлення державної казначейської служби України як складової модернізації управління державними фінансами / Н. Сушко // Фінанси України. – 2017. – № 6. – С. 56-73.
2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 року № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80>
3. Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 року № 415-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/415-2017-%D1%80>
4. Методичні підходи до визначення собівартості соціальних послуг в контексті запровадження соціальних стандартів та НП(С)БОДС 135 «Витрати в Україні» / [Л. Ловінська, О. Чуркіна, Л. Гапоненко, Н. Сушко] // Фінанси України. – 2016. – № 3. – С. 101-115.
5. Сушко Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Н. Сушко, Л. Гізатуліна // Незалежний аудитор. – 2012. – № 6. – С. 56-57.
6. Гізатуліна Л. Доходи суб'єктів державного сектору: нормативно-правове регулювання / Л. Гізатуліна, Г. Шамрай // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 4. – С. 94-101. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2016_4_9
7. Дорошенко Е. Стратегия модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе Украины и состояние ее реализации на современном этапе / Е. Дорошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/download/43364/40659>
8. Інформація в антикризовому управлінні: глобальний аспект стандартизації обліку та фінансової звітності / [Т. Єфименко, В. Жук, Л. Ловінська]. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2015. – 400 с.

9. Iefymenko T. The Experience and Issues об IPSAS Implementation of Ukraine the Context Cooperation with the United Nations / T. Iefymenko, L. Lovinska // International Journal On Governmental Financial Management (IJGFM). – 2017. – Vol. XVII. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icgfm.org/journal/2017/vol1/4.pdf>

10. Левицька С. Результативність перших етапів розвитку реалізації стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі / С. Левицька, К. Кошка // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – № 3. – С. 379-387.

11. Калюга Є. Витрати бюджету як об'єкт бухгалтерського обліку / Є. Калюга // Science Rise. – 2015. – № 12/1(17). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sr.org.ua/uk/sciencerise/article/view/56324>

12. Свирко С. Современные тенденции развития бюджетного учета в Украине / С. Свирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-byudzhethnogo-ucheta-v-ukraine>

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: затверджене Наказом Міністерства фінансів від 28 грудня 2009 року № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>

14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 102 «Консолідована фінансова звітність»: затверджене Наказом Міністерства фінансів від 24 грудня 2010 року № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 «Фінансова звітність за сегментами»: затверджене Наказом Міністерства фінансів від 28 грудня 2009 року № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»: затверджене Наказом Міністерства фінансів від Наказом Мінфіну від 25 січня 2012 року № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0200-12>

УДК 657

Концептуальні основи бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях

Толмачова А.М.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету

Панченкова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету

Головай Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено специфіку діяльності та концептуальні засади обліку в профспілкових організаціях. Встановлено, що особливості діяльності неприбуткових організацій обумовлюють відповідні особливості обліку в них, а саме обмежений склад об'єктів обліку, наявність специфічних ділянок обліку. Окреслено основні засади побудови обліку у профспілкових організаціях, зокрема, розкрито особливості застосування принципів, елементів методу та форми бухгалтерського обліку, визначено порядок регламентації обліку у цих установах.

Ключові слова: неприбуткові організації, профспілкові організації, концепція бухгалтерського обліку, принципи обліку, об'єкти обліку, фінансова звітність.

Tolmacheva A.N., Panchenkova Yu.V., Golovay N.N. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРОФСОЮЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье исследованы специфика деятельности и концептуальные принципы учета в профсоюзных организациях. Установлено, что особенности деятельности неприбыльных организаций обуславливают соответствующие особенности учета в них, а именно ограниченный состав объектов учета, наличие специфических участков учета. Очерчены основные принципы построения учета в профсоюзных организациях, в частности, раскрыты особенности применения принципов, элементов метода и формы бухгалтерского учета, определен порядок регламентации учета в этих учреждениях.

Ключевые слова: неприбыльные организации, профсоюзные организации, концепция бухгалтерского учета, принципы учета, объекты учета, финансовая отчетность.

Tolmacheva A.N., Panchenkova Yu.V., Golovay N.N. CONCEPTUAL BASES OF ACCOUNTING IN TRADE UNION ORGANIZATIONS

In the article the specificity of activity and conceptual principles of accounting in trade union organizations are investigated. It was established that the peculiarities of the activities of non-profit organizations stipulate the relevant features of accounting in them, namely the limited composition of accounting objects, the availability of specific accounting areas. The basic principles of accounting in trade union organizations are outlined, in particular, the specifics of the application of principles, elements of the method and the form of accounting are disclosed, and the procedure for regulating accounting in these institutions is defined.

Keywords: non-profit organizations, trade-union organizations, concept of accounting, accounting principles, accounting objects, financial reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Неприбуткові організації становлять одну з важливих складових соціально-економічного розвитку будь-якої сучасної держави. До складу таких організацій у різних країнах включають громадські, бюджетні, благодійні, релігійні організації; недержавні пенсійні фонди, товариства власників житла тощо. Зокрема,

за кордоном поширені неприбуткові організації, діяльність яких пов'язана із захистом прав людини, тваринного світу та навколишнього середовища, ресурсозбереження тощо.

В системі вітчизняного законодавства виокремлено вісім груп таких організацій за особливостями оподаткування отримуваних доходів згідно з Податковим кодексом Укра-

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

їни (ПКУ) та вісімнадцять видів неприбуткових організацій за ознаками неприбутковості.

Відповідно до вищезазначеного поділу профспілкові організації відносять до не бюджетних неприбуткових організацій. У такого виду неприбуткових організацій за наявності багатьох спільних рис із комерційними підприємствами існує також й безліч особливостей та невирішених питань щодо побудови системи бухгалтерського обліку, що обумовлює потребу розроблення відповідних нормативних документів та інструктивно-методичних роз'яснень. В основі цих розробок має лежати концепція обліку в профспілкових організаціях, яка б враховувала специфіку їх діяльності, методологічні та організаційні особливості побудови комплексної системи обліку.

Виходячи з вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», слід сказати, що всі юридичні особи, створені відповідно до вітчизняного законодавства, незалежно від форм власності та організаційно-правової форми зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність. Оскільки профспілкові організації є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі питання обліку в неприбуткових організаціях досліджувалися в роботах таких провідних науковців, як, зокрема, Н. Гура, Ю. Іваненко, Ю. Кірсанова, С. Левицька, Я. Олійник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Беручи до уваги вагомий науковий внесок вищезазначених науковців, необхідно відзначити, що і досі залишилося багато теоретичних та організаційно-практичних питань, які вимагають подальшого розвитку та застосування нових підходів до побудови системи обліку в неприбуткових організаціях. Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в неприбуткових організаціях в Україні залишаються малодослідженими та без уваги з боку держави. Зокрема, ще не окреслені методологічні та методичні основи обліку, а також не проводились дослідження щодо розроблення концепції обліку в неприбуткових профспілкових організаціях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження питань щодо особливостей розвитку концептуальних засад обліку в профспілкових організаціях та розроблення рекомендацій щодо вирішення виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальні засади бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначені Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та іншими нормативними документами, які враховують національні особливості ведення обліку в кожній окремій країні. Зокрема, в Україні це Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Проведений аналіз свідчить про те, що до концептуальної основи бухгалтерського обліку в різних країнах можуть належати мета обліку та складання звітності, принципи обліку, характеристика елементів об'єктів бухгалтерського обліку, якісні характеристики фінансової звітності.

Концептуальні засади бухгалтерського обліку у профспілкових організаціях та інших неприбуткових організаціях повинні визначатися особливостями створення цих суб'єктів господарювання та ведення діяльності. До них можна віднести такі: виконання відповідних соціально-економічних функцій; відсутність мети отримання прибутку; фінансування за рахунок власних джерел; добровільність створення та незалежність від держави.

З огляду на окреслені вище особливості побудова обліку в профспілкових організаціях та інших неприбуткових організаціях має ґрунтуватися на таких основних засадах:

- вирішення завдань соціального характеру обумовлює необхідність сприяння на державному рівні потребі у спрощенні обліку і звітності для таких організацій та створення позитивного клімату для їх діяльності;
- обмеженість видів господарських операцій та об'єктів обліку обумовлює доцільність впровадження спрощеної методики та організації обліку;
- відсутність мети отримання прибутку від основної діяльності, обмеженість складових власного капіталу роблять недоцільним і неінформативним складання окремих форм фінансової звітності;
- обмеження фінансування лише за рахунок власних внесків учасників може призводити до нестачі коштів, що спрямовуватимуться на фінансування організації обліку й утримання висококваліфікованих бухгалтерів, що, відповідно, перешкоджає створенню дієвого внутрішнього контролю використання внесків членів профспілкової організації;
- наявність специфічних особливостей обліку діяльності потребує врахування їх

у нормативних документах з обліку для неприбуткових організацій;

– різноманітність неприбуткових організацій обумовлює необхідність врахування специфічних особливостей окремих з них, наприклад, профспілкових організацій у частині побудови обліку та складання звітності, шляхом розроблення окремих нормативних та інструктивних документів.

Враховуючи цілі діяльності профспілкових організацій, можемо дійти висновку, що мета ведення бухгалтерського обліку в таких неприбуткових установах буде відрізнятися від такої мети в комерційних підприємствах. Це пов'язано з тим, що в профспілкових організаціях облік спрямований передусім на внутрішніх користувачів, а одними з його основних завдань є складання кошторису витрат і доходів та здійснення контролю за його виконанням.

Виходячи з вищевикладеного, можемо дійти висновку, що метою ведення бухгалтерського обліку в профспілковій організації є надання її членам, органам внутрішнього та зовнішнього контролю, громадським організаціям, а також іншим зацікавленим користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про отримані доходи й здійснені витрати протягом звітного періоду, а також про стан активів, капіталу та зобов'язань.

Отже, концепція бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях повинна базуватися на тих самих принципах, на яких базуються інші комерційні підприємства та організації.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено 10 принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Водночас їх застосування в профспілкових організаціях може мати певні особливості.

Принцип періодичності полягає в тому, що діяльність підприємства поділяється на певні періоди з метою складання фінансової звітності. Деякі неприбуткові організації подають звітність у повному обсязі (політичні партії, пенсійні фонди), а деякі не подають її зовсім. Принцип періодичності в профспілкових організаціях виявляється через поділ діяльності таких суб'єктів на періоди для подання податкової, статистичної та внутрішньої звітності.

Принцип автономності підприємства передбачає, що особисте майно та зобов'язання учасників профспілкової організації не повинні відображатися у фінансовій звітності даної установи.

Принцип безперервності діяльності передбачає, що оцінювання активів та зобов'язань

профспілкової організації здійснюється з огляду на припущення, що її діяльність триватиме далі. Оцінка майна суб'єкта господарювання за безперервної діяльності та у разі його ліквідації зазвичай буде різною. У профспілкових організаціях процедура ліквідації принципово відрізняється від практики ліквідації комерційних підприємств. Так, у разі ліквідації профспілкової організації активи передаються одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зрахування до доходу бюджету відповідно до п. 133.4.1 ПКУ.

Принцип історичної (фактичної) собівартості передбачає проведення оцінки усіх активів підприємства за історичною вартістю, тобто за вартістю придбання, або чистою реалізаційною вартістю. У профспілкових організаціях оцінку здійснюють переважно за історичною вартістю, переоцінювання об'єктів обліку проводиться рідко і стосується переважно необоротних активів. Щодо запасів, то їх частка в активах профспілкових організацій досить незначна, і, відповідно, таких запасів, які потребували б переоцінювання на дату балансу, здебільшого немає.

Принцип обачності передбачає, що методи оцінювання, які застосовують в системі бухгалтерського обліку, повинні запобігати зниженню зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів та доходів суб'єкта господарювання. Застосування цього принципу у профспілкових організаціях суттєво не відрізняється від інших підприємств. Виняток становить лише обмеженість наявності в них окремих видів та кількості активів, зобов'язань, витрат та доходів.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи поточного періоду з витратами, понесеними для отримання таких доходів. Доходи і витрати висвітлюються в обліку та звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. У профспілкових організаціях під час визнання доходів від різних видів цільового фінансування керуються також цим принципом.

Принцип послідовності передбачає, що суб'єкт господарювання повинен застосовувати вибрану облікову політику на постійній основі. Зміна облікової політики є можливою у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути розкрита та обґрунтована

у фінансовій звітності. Обмеженість кількості об'єктів обліку і виконуваних з ними операцій в профспілкових організаціях передбачає невелику кількість варіантів вибору в обліковій політиці, а неповна обізнаність бухгалтерів цих організацій нерідко призводить до відсутності наказу про облікову політику взагалі.

Принцип повного висвітлення полягає в тому, що фінансова звітність суб'єкта господарювання має містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій, здатних вплинути на рішення, які приймаються на її основі. Оскільки складання більшості форм фінансової звітності профспілковими організаціями недоцільне, доцільно використовувати спрощену звітність, що відповідатиме цьому принципу з урахуванням особливостей діяльності таких організацій.

Принцип превалювання змісту над формою передбачає, що операції повинні відображатися в обліку, виходячи з їх економічної сутності, а не лише юридичної форми. Цей принцип не набув широкого застосування у вітчизняній практиці у зв'язку з високим рівнем регламентації обліку, а в профспілкових організаціях суттєвого значення також не має.

Принцип єдиного грошового вимірника полягає в тому, що вимірювання та узагальнення господарських операцій у фінансовій звітності проводиться в єдиній національній грошовій одиниці (гривні). Щодо профспілкових організацій, то серед них більшість таких, які ніколи не працюють з валютою, відповідно, не проводять перерахунок валютних коштів у національну грошову одиницю для відображення у звітності.

Щодо особливостей застосування профспілковими організаціями елементів методу бухгалтерського обліку, то їх практичне використання є досить модифікованим або обмеженим. Зокрема, такі елементи методу, як оцінка, інвентаризація та документація, застосовуються на загальних підставах з відповідними обмеженнями, зумовленими передусім незначною кількістю об'єктів обліку та операцій з ними. Калькулювання як елемент методу в профспілкових організаціях практично не використовують, при цьому має місце практика складання кошторису доходів і витрат. Досить обмежено застосовують рахунки і подвійний запис. Водночас в системі обліку профспілкових організацій важливим елементом методу виступає управлінська та фінансова звітність.

Отже, профспілкові організації під час організації та ведення бухгалтерського обліку

керуються тією самою законодавчо-нормативною базою, що й комерційні підприємства, а саме Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Планом рахунків, Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими документами. Водночас неприбутковість таких організацій обумовлює відповідну специфіку обліку в них, що передбачає особливості в оподаткуванні, складі доходів і витрат, відсутність таких господарських процесів, як виробництво і реалізація, наявність істотних обсягів цільового фінансування тощо.

Особливості обліку пов'язані з оподаткуванням профспілкових організацій та полягають у наявності великої кількості пільг: податок на прибуток вони сплачують тільки з прибутку від комерційної діяльності, податок на додану вартість за операціями основної діяльності також не сплачується, бо відсутній об'єкт оподаткування ПДВ. Тобто в обліку профспілкових організацій майже не використовують визначення податкового зобов'язання з податку на прибуток та податку на додану вартість.

На нашу думку, під час визначення концепції, на якій має ґрунтуватися облік у профспілкових організаціях, важливим є вирішення таких питань, як спрощення організації обліку, впровадження найбільш прийнятної форми бухгалтерського обліку та застосування відповідного Плану рахунків.

У вітчизняній практиці передбачені три рівні регламенту бухгалтерського обліку: суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з цінними паперами, та ті, що оприлюднюють фінансову звітність, застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності (I рівень), інші суб'єкти господарювання застосовують Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (II рівень), а суб'єкти малого підприємництва застосовують спрощену систему обліку та звітності (III рівень). Для останніх суб'єктів господарювання окремо розроблені спрощений план рахунків бухгалтерського обліку та відомості спрощеної форми обліку.

Під час визначення особливостей методологічних засад обліку потрібно враховувати особливості неприбуткових організацій за їх видами та розміром. Побудова обліку в більшості профспілкових організацій за рівнем регламентації відповідає суб'єктам третього рівня та має бути максимально спрощеною, хоча великі профспілкові організації можуть належати до другого рівня регламентації. В обліку для таких організацій доцільно вико-

ристовувати загальний План рахунків, виключивши рахунки, що не використовуються під час ведення діяльності. Це обумовлено тим, що використання спрощеного Плану рахунків для них може бути недостатнім. Окрім цього, доцільно розробити робочий план рахунків для профспілкових організацій на рівні як самих організацій, так і створеної для них нормативно-інструктивної бази.

Методологія бухгалтерського обліку у профспілкових організаціях визначається особливостями об'єктів обліку та операцій з ними. Для такого виду організацій не характерні господарські процеси, що відбуваються у комерційних підприємствах: відсутні процеси виробництва і реалізації; процес заготівлі незначною мірою має місце лише у частині заготівлі канцелярського приладдя та інших запасів з метою обслуговування ведення діяльності, але за обсягами і метою використання суттєво відрізняється. Це обумовлює відповідні особливості використання бухгалтерських рахунків для обліку витрат і доходів.

Щодо форми бухгалтерського обліку, то профспілкові організації можуть застосувати як журнальну, так і спрощену форму

обліку. Спрощеними також мають бути вимоги щодо формування розпорядчих документів з ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Фінансову звітність у повному обсязі мають подавати неприбуткові організації, що підлягають контролю з боку державних органів, а саме пенсійні фонди та політичні партії.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можемо дійти висновку, що концепція бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях визначається особливостями діяльності цих установ, що зумовлює особливості у застосуванні принципів та елементів методу бухгалтерського обліку, а також специфіку об'єктів обліку.

Концепція обліку в профспілкових організаціях має виходити з того, що для цього виду установ повинні застосовуватися відповідні рівні регламентації обліку; важливо обґрунтовано впровадити специфічні рахунки для обліку окремих об'єктів; склад фінансової звітності повинен бути спрощеним, а в нормативно-інструктивних документах з обліку в профспілкових організаціях необхідно враховувати специфічні питання, що стосуються виключно їх діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гура Н. Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових не бюджетних організаціях / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3-8.
2. Іваненко Ю. Економічне визначення поняття «некомерційна організація» / Ю. Іваненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5(167). – С. 8-19.
3. Кірсанова Ю. Бухгалтерський облік для неприбуткових організацій: нові стандарти – нові можливості / Ю. Кірсанова. – К.: Центр інновацій та розвитку, 2000. – С. 81-85.
4. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Левицька С. Облік та контроль діяльності неприбуткових організацій: [монографія] / С. Левицька. – Рівне: НУВГП, 2005.
6. Левицька С. Облік, контроль та аналіз діяльності неприємницьких організацій: автореф. дис. ... докт. екон. наук / С. Левицька. – 2005.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
8. Олійник Я. Проблемні положення методології та організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності неприбуткових організацій / Я. Олійник // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 234-236.
9. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
11. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // ВВР. – 2003. – № 41-44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Облік та оподаткування у системі управління підприємств

Чабанюк О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету

Мединська Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

У статті розглядаються основні підходи щодо побудови бухгалтерського обліку та оподаткування на сільськогосподарських підприємствах. Звертається увага на особливості визнання та бухгалтерського обліку витрат сільськогосподарських підприємств. Викладено теоретичні аспекти порядку визначення доходів сільськогосподарських підприємств. Досліджено вимоги податкового законодавства щодо застосування спеціальних податкових режимів для сільськогосподарських товаровиробників. Обґрунтовується необхідність побудови бухгалтерського обліку для потреб управління підприємством. Досліджується вплив побудови бухгалтерського обліку на систему оподаткування і звітності.

Ключові слова: облік, оподаткування, витрати, доходи, фінансові результати, сільськогосподарські підприємства, управління.

Чабанюк О.М., Мединська Т.В. УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются основные подходы к построению бухгалтерского учета и налогообложения на сельскохозяйственных предприятиях. Обращается внимание на особенности признания и бухгалтерского учета расходов сельскохозяйственных предприятий. Изложены теоретические аспекты порядка определения доходов сельскохозяйственных предприятий. Исследованы требования законодательства относительно применения специальных налоговых режимов для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Обосновывается необходимость построения бухгалтерского учета для нужд управления предприятием. Исследуется влияние построения бухгалтерского учета на систему налогообложения и отчетности.

Ключевые слова: учет, налогообложение, расходы, доходы, финансовые результаты, сельскохозяйственные предприятия, управление.

Chabaniuk O.M., Medynska T.V. ACCOUNTING AND TAXATION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with the main approaches to the construction of accounting and taxation in agricultural enterprises. Attention is drawn to the peculiarities of recognition and accounting of agricultural enterprises' expenses. The theoretical aspects of the procedure for determining the incomes of agricultural enterprises are presented. The requirements of tax legislation concerning the application of special tax regimes for agricultural commodity producers are investigated. The necessity of accounting for the needs of enterprise management is substantiated. The influence of accounting on the taxation and reporting system is studied.

Keywords: accounting, taxation, expenses, income, financial results, agricultural enterprises, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах посиленої конкуренції зростають вимоги до точності та об'єктивності інформації, що є необхідною передумовою прийняття ефективних управлінських рішень. Особливої актуальності набувають ці вимоги у сільськогосподарських підприємствах з огляду на специфіку виробничих процесів та за умов обмеженості земельних ресурсів сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку й оподаткування у сіль-

ськогосподарських підприємствах та напрями їх організації з метою покращення висвітлені у працях П.М. Боровика [1], М.М. Гарник [2], В.М. Жука [3], С.М. Подзігуна [1], П.Т. Саблука [4], Л.К. Сука [5], Т.В. Мединської [6] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в умовах змін податкового законодавства, підвищеного ризику та потреб забезпечення економічної безпеки України існує потреба у проведенні досліджень щодо побудови обліку сільськогосподарських підприємств із метою опти-

мізації оподаткування та формування ґрунтової економічної інформації для потреб управління підприємствами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити особливості побудови обліку на сільськогосподар-

Таблиця 1

**Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків)
з обліку витрат сільськогосподарських підприємств [8]**

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
Віднесено витрати на біологічні перетворення біологічних активів:			
1	- покупні насіння, посадковий матеріал, корми	23	20
2	- насіння, посадковий матеріал, корми власного виробництва	23	27
3	- покупні добрива, засоби захисту рослин і тварин, інші виробничі запаси	23	20
4	- органічні добрива власного виробництва	23	27
5	- роботи та послуги власних допоміжних виробництв	23	23
6	- оплата праці працівників, зайнятих у рослинництві і тваринництві	23	66
7	- відрахування на соціальні заходи	23	65
8	- амортизація необоротних активів	23	13
9	- загальновиробничі витрати	23	91
Облік поточних біологічних активів рослинництва, які обліковуються за справедливою вартістю			
10	Визнано поточні біологічні активи рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю, та збільшено вартість таких біологічних активів на дату балансу	211	23
11	Визнано дохід від первісного визнання приросту біологічних активів на дату балансу	23	710
12	Списано поточні біологічні активи рослинництва на початок збирання врожаю	23	211
Облік первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів			
12	Первісне визнання сільськогосподарської продукції	27	23
13	Первісне визнання приросту живої маси	21	23
Первісне визнання додаткового біологічного активу:			
14	- рослинництва	27	23
15	- тваринництва	21	23
Облік доходів (витрат) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів			
16	Визнано дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	23	71
17	Коригування суми доходів:		
17.1	- на суму перевищення фактичних доходів, визначених у кінці року, над сумою доходів, віднесеною протягом року	23	71
17.2	- на суму перевищення доходів, віднесених протягом року, над сумою фактичних доходів, визначених у кінці року (методом «червоне сторно»)	23	71
18	Визнано витрати від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	94	23
19	Коригування суми витрат:		
19.1	- на суму перевищення фактичних витрат, визначених у кінці року, над сумою витрат, віднесених протягом року	94	23
19.2	- на суму перевищення витрат, віднесених протягом року, над сумою фактичних витрат, визначених у кінці року (методом «червоне сторно»)	94	23

ських підприємствах, їх оподаткування в умовах функціонування спеціальних податкових режимів. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- викласти основні підходи щодо побудови обліку на сільськогосподарських підприємствах;
- розглянути особливості обліку витрат та доходів сільськогосподарських підприємств;
- дослідити порядок оподаткування сільськогосподарських підприємств в умовах функціонування спеціальних податкових режимів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг, становлять собівартість продукції (робіт, послуг). Метою обліку витрат та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [7].

Облік витрат у сільськогосподарському виробництві має забезпечувати оперативне, достовірне і повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції (виконаних робіт і наданих послуг), трудових, матеріальних і грошових витрат на виробництво продукції за підприємством загалом

та за окремими його структурними підрозділами (бригадами, цехами, фермами тощо).

Синтетичний облік витрат і вихід продукції сільськогосподарського виробництва здійснюють на активному, калькуляційному рахунку 23 «Виробництво», до якого ведуть субрахунки 1 «Рослинництво», 2 «Тваринництво», 3 «Допоміжні виробництва», 4 «Підсобні (промислові) виробництва» тощо. Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку витрат сільськогосподарських підприємств наведено у табл. 1.

Аналітичний облік на рахунку 23 «Виробництво» здійснюють за встановленими об'єктами обліку витрат, зокрема за видами виробництв, за статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється. На великих виробництвах аналітичний облік витрат можуть здійснювати за підрозділами підприємства і центрами витрат і відповідальності.

Загальний фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємства складається з:

а) фінансових результатів від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів (табл. 2);

б) фінансових результатів від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів як запасів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

Таблиця 2

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку фінансових результатів від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів [8]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Визнано на суму різниці між справедливою вартістю поточних біологічних активів рослинництва та сумою понесених витрат, пов'язаних з їх біологічними перетвореннями:		
1.1	дохід від первісного визнання приросту біологічних активів на дату балансу	23	710
1.2	витрати від первісного визнання біологічних активів на дату балансу	940	23
2	Визнано дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	23	71
3	Коригування суми доходів:		
3.1	- на суму перевищення фактичних доходів, визначених у кінці року, над сумою доходів, віднесеною протягом року	23	71
3.2	- на суму перевищення доходів, віднесених протягом року, над сумою фактичних доходів, визначених у кінці року (методом «червоне сторно»)	23	71
4	Включення до фінансових результатів доходу від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	710	791
5	Включення до фінансових результатів витрат від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	791	940

в) фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Доходи від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу, визначаються відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». При цьому собівартість реалізованих біологічних активів і сільськогосподарської продукції дорівнює вартості, за якою вони відображаються в обліку на дату реалізації (табл. 3).

Збільшення (зменшення) на дату балансу балансової вартості біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю за

вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу, відображається у складі інших операційних доходів (інших операційних витрат) (табл. 4). Сума дооцінки та уцінки на дату балансу балансової вартості довгострокових біологічних активів, які оцінюються відповідно до пункту 11 Положення (стандарту) 30 «Біологічні активи» [9], а також фінансовий результат від вибуття таких довгострокових біологічних активів визначається і відображається у порядку, установленому Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Таким чином, правильно визначений фінансовий результат від первісного визнання, реалізації та зміни справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції дасть можливість отримати об'єктивну інформацію для управління про-

Таблиця 3

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку фінансових результатів від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів як запасів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [8]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1. Списано собівартість реалізованих додаткових біологічних активів:			
1.1	рослинництва	901	27
1.2	тваринництва	901	21
2. Включено довгострокові біологічні активи до групи вибуття:			
2.1	- оцінені за справедливою вартістю	286	16
2.2	- оцінені за первісною вартістю: сума зносу	134	16
2.3	сума перевищення залишкової вартості об'єкта довгострокових біологічних активів над його справедливою вартістю	949	16
2.4	залишкова вартість	286	16
3. Реалізація довгострокових біологічних активів із групи вибуття:			
3.1	- визнання доходу	36	712
3.2	- сума податкового зобов'язання з ПДВ	712	64
3.3	- собівартість групи вибуття	943	286
4. Ліквідовано довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю			
4.1	- на суму зносу	134	16
4.2	- на суму залишкової вартості	976	16
5	Виявлено нестачі та втрати біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю, в результаті інвентаризації	947	21
6	Одночасно зарахована на позабалансовий рахунок балансова вартість списаних сум нестачі та втрат від псування біологічних активів до прийняття рішення про конкретних винуватців	072	
7	Визнано дохід у сумі, що належить до відшкодування винними особами нестачі і втрат від псування біологічних активів	375	716
8	- нарахована сума податкового зобов'язання ПДВ за операцією	716	64
9	Одночасно списані з позабалансового рахунку суми нестачі і втрат від псування біологічних активів, що належать до відшкодування винними особами		072

цесами біологічних перетворень в сільському господарстві.

Має свою особливість і оподаткування сільськогосподарських підприємств, що визначене розділом XIV Податкового кодексу [11]. Юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%, можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності та відноситись до 4 групи платників єдиного податку. Водночас законодавством введені обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності, тобто згідно з ПКУ не можуть бути платниками єдиного податку 4-ї групи суб'єкти господарювання, наведені у табл. 5.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку 4-ї групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровироб-

ника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку 4-ї групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку 4-ї групи для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) є нормативна грошова оцінка ріллі в Автономній Республіці Крим або в області з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Підставою для нарахування єдиного податку платникам 4-ї групи є дані державного земельного кадастру та/або дані з державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Таблиця 4

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [8]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1. Відображено результати від зміни справедливої вартості довгострокових біологічних активів:			
1.1	- збільшення	16	71
1.2	- зменшення	94	16
2. Відображено результати від зміни справедливої вартості поточних біологічних активів:			
2.1	- збільшення	21	71
2.1	- зменшення	94	21
3	Нарахована амортизація довгострокових біологічних активів, що оцінюється за первісною вартістю	23	134
4	Відображено втрати від зменшення корисності довгострокового біологічного активу, який оцінюється за первісною вартістю	972	134
5	Відображено відновлення корисності довгострокового біологічного активу, який оцінюється за первісною вартістю після усунення причин попереднього зменшення їх корисності	134	742
6. Переведено довгостроковий біологічний актив, який оцінюється за первісною вартістю, до групи біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю:			
6.1	- на суму зносу	134	162, 164
6.2	- на залишкову вартість	161, 163	162, 164
7. Відображення переоцінки переведеного довгострокового біологічного активу:			
7.1	- збільшення	161, 163	71
7.2	- зменшення	94	161, 163

Дохід сільськогосподарського товаровиробника, отриманий від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 – 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включає доходи, наведені у табл. 6.

Таблиця 5

**Обмеження щодо застосування
спрощеного режиму оподаткування,
обліку і звітності для четвертої групи
платників єдиного податку**

Не можуть бути платниками єдиного податку 4-ї групи:
1. Суб'єкти господарювання, у яких понад 50% доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини).
2. Суб'єкти господарювання, що провадять діяльність із виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 – 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції.
3. Суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

У разі коли сільськогосподарське підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення, у рік такого утворення до суми, отриманої від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 – 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства,

які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включаються також доходи, отримані протягом останнього податкового (звітного) періоду від надання супутніх послуг, таких як:

Таблиця 6

**Склад доходів четвертої групи платників
єдиного податку**

До складу доходів 4-ї групи включають:
1) обсяги реалізації продукції рослинництва, що вироблена (вирощена) на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, а також продукції рибництва, виловленої (зібраної), розведеної, вирощеної у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах), та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;
2) обсяги реалізації продукції рослинництва на закритому ґрунті та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;
3) обсяги реалізації продукції тваринництва і птахівництва та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;
4) обсяги реалізації сільськогосподарської продукції, що вироблена із сировини власного виробництва на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства.

1) послуги зі збирання врожаю, його брикетування, складування, пакування та підготовки продукції до збуту (сушіння, обрізування, сортування, очистка, розмелювання, дезінфекція (за наявності ліцензії), силосування, охолодження), які надаються покупцю такої продукції сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

2) послуги з догляду за худобою і птицею, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

3) послуги зі зберігання сільськогосподарської продукції, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

4) послуги з відгодівлі та забою свійської худоби і птиці, які надаються її покупцю сіль-

госпідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію до дати її фактичної передачі покупцю).

У разі коли у податковому (звітному) році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менше ніж 75%, сільськогосподарський товаровиробник сплачує податки у наступному податковому (звітному) році на загальних підставах.

Якщо така частка не перевищує 75% у зв'язку з виникненням обставин непереборної сили у попередньому податковому (звітному) році, то до платника податку в наступному податковому (звітному) році зазначена вимога не застосовується. Такі платники податку для підтвердження статусу платника єдиного податку подають податкову декларацію разом із рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних рад про наявність обставин непереборної сили та перелік суб'єктів господарювання, що постраждали внаслідок таких обставин.

Центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин та у сфері державної реєстрації

речових прав на нерухоме майно, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця, а також за запитом відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння податку у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, сільськогосподарські підприємства з огляду на особливості функціонування повинні організувати облік таким чином, щоб повною мірою забезпечувати менеджмент інформацією для прийняття управлінських рішень. Обрання системи оподаткування має базуватись на даних щодо частки сільськогосподарського товаровиробництва. Відповідно, обрана система оподаткування визначає і форми податкової звітності щодо обчислення узгоджених податкових зобов'язань. Подальші дослідження планується здійснювати у напрямках удосконалення бухгалтерського обліку витрат, доходів, фінансових результатів та порядку оподаткування і звітності сільськогосподарських підприємств суб'єктів спеціальних податкових режимів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боровик П.М. Спеціальні податкові режими як інструменти державного регулювання діяльності агроформувань / П.М. Боровик, С.М. Подзігун: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_3/224.pdf
2. Гарник М.М. Особливості обліку і аналізу витрат аграрного виробництва // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4. – С. 141-146.
3. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33-42.
4. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук. Економіка АПК 2 (2007): 3-10.
5. Сук Л.К. Бухгалтерський облік сільськогосподарської продукції Л.К. Сук. // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 49-52.
6. Чабанюк О.М., Мединська Т.В. Фіксований сільськогосподарський податок: загальні положення, облік і звітність: навчально-практичний посібник. – К.: Алерта, 2014. – 246 с.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.122.0>
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart04/idx04078.htm>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790, з наступними змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Методичні рекомендації з облікового забезпечення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1024/37>
11. Податковий кодекс України: від 04.07.2013 р. № 422-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 681.83

Прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України

Білоцерківський О.Б.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена актуальним питанням прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України. Визначено питому вагу високотехнологічних галузей у промисловості України за 2011-2016 рр. Побудовано парні регресійні, одночленні та двочленні авторегресійні моделі, перевірено їх адекватність. Зроблено точкові прогнози розвитку високотехнологічних галузей промисловості України на 2017-2018 рр.

Ключові слова: економіка України, високотехнологічний сектор, аналіз структури, парні регресійні та авторегресійні моделі, точковий прогноз.

Белоцерковский А.Б. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам прогнозирования развития высокотехнологического сектора экономики Украины. Определен удельный вес высокотехнологических отраслей в промышленности Украины за 2011-2016 гг. Построены парные регрессионные, одночленные и двухчленные авторегрессионные модели, проверена их адекватность. Сделаны точечные прогнозы развития высокотехнологических отраслей промышленности Украины на 2017-2018 гг.

Ключевые слова: экономика Украины, высокотехнологичный сектор, анализ структуры, парные регрессионные и авторегрессионные модели, точечный прогноз.

Bilotserkivskiyi O.B. FORECASTING THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY

The article is devoted to topical issues of the development forecasting of high-tech sector of Ukrainian economy. The specific weight of high-tech industries of Ukraine for 2011-2016 is determined. The pair regressive, one- and two-term autoregressive models are constructed. The adequacy of the built models is tested. The point forecasts for the development of Ukrainian high-tech industries for 2017 and 2018 are made.

Keywords: Ukrainian economy, high-tech sector, structure analysis, pair regressive, one- and two-term autoregressive models, point forecasts.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка будь-якої країни характеризується насамперед станом її високотехнологічного сектору, до якого відносять види економічної діяльності, що характеризуються високим рівнем технологічного розвитку [1, с. 54]. Важливість високотехнологічного сектору полягає в тому, що його прискорений розвиток безпосередньо впливає на суміжні, кооперовані галузі національної економіки в частині попиту на сучасніше, продуктивніше устаткування, матеріали, комплектуючі, формування на цій основі науково-промислових кластерів [2, с. 60]. Також знання частки високотехнологічного сек-

тору в галузевій структурі економіки дає змогу диференціювати країни на розвинені та ті, що розвиваються. Наприклад, за даними роботи [3, с. 19] у розвинених країнах, таких як США, Канада, Японія, країни ЄС (крім Португалії і Греції), частка високотехнологічних галузей коливається від 25% до 40%. У країнах, що розвиваються, цей показник становить менше 10%, за винятком Республіки Корея, Малайзії і Сінгапуру, де він коливається від 20% до 50%.

Тому актуальним є питання статистичного аналізу сучасного стану та прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Концептуальним засадам та дослідженню високотехнологічного сектору економіки присвячені роботи таких вітчизняних і закордонних учених, як С.В. Гаврилова [1], В. Землікене [4], Н.А. Казанова [3], Л.І. Оппельд [5], К.С. Харламова [2], Є.М. Шапран, О.Б. Білоцерківська [6; 7] та ін. Наприклад, у роботі С.В. Гаврилової [1] розкриті поняття «високотехнологічний сектор» і «високотехнологічна компанія», їх взаємозв'язок і відмінність. Виявлені особливості функціонування високотехнологічної компанії порівняно з традиційною, визначені ключові чинники і складові елементи високої технологічності. Робота Н.А. Казанової [3] присвячена окремим аспектам проблеми розвитку високотехнологічних галузей національних економік та їх інтеграції в світову економіку. У роботі Л.І. Оппельда [5] проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку високотехнологічного сектору економіки України, оцінено його стан та проблеми в умовах глобалізації. Характерною особливістю зазначених робіт є використання кількісних методів статистики: аналізу структури, кореляційно-регресійного аналізу, тому вони будуть застосовані у цьому дослідженні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення у цій галузі, результати попередніх досліджень сучасного стану високотехнологічного сектору економіки України та прогнозування його розвитку вже морально застаріли, наявні економіко-математичні моделі [7] потребують змін і уточнень з урахуванням оновлених вихідних даних, що і зумовлює необхідність проведення цього наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є статистичний аналіз сучасного стану високотехнологічного сектору економіки України та прогнозування його розвитку із використанням кількісних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу структури високотехнологічного сектору економіки України будемо враховувати як високотехнологічні, так і середньотехнологічні види промислової діяльності за класифікацією Організації економічного співробітництва та розвитку [8]. За цими видами проведено аналіз структурних складників високотехнологічних галузей у промисловості України на основі даних Держкомстату України про реалізацію про-

мислової продукції за 2011-2016 рр. (табл. 1) [9; 10]. Відсутні дані за 2016 р. (виділено жирним) визначимо шляхом екстраполяції, побудувавши парні регресійні моделі.

Аналіз даних табл. 1 показав, що співвідношення між складниками високотехнологічного виробництва змінюються у часі та будуть змінюватися в майбутньому: питома вага складника «виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів» упродовж 6 останніх років збільшилася на 72% у загальному промисловому виробництві, така ж тенденція – у повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (14%), зброї та боєприпасів (13%). Це можна пояснити пільговим оподаткуванням підприємств із виробництва основних фармацевтичних препаратів (40% від кількості підприємств у галузі), літальних та космічних апаратів (28%), виробництва зброї та боєприпасів (23%) [7]. Щодо зброї та боєприпасів, то збільшення їх виробництва пов'язано також із триваючим збройним конфліктом на сході України. Водночас питома вага складника «хімічні речовини та хімічна продукція» за цей же період зменшилася на 43%, «комп'ютери, електронна та оптична продукція» – на 50%, «автотранспортні засоби, причепа та напівпричепа та інші транспортні засоби» – на 60%, «виробництво електричного й електронного устаткування» – на 8,3%. Можливо, це пов'язано з недостатнім субсидюванням виробництва хімічних речовин та хімічної продукції (0,2% від обсягу створеної ними валової доданої вартості) та виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (0,7%) [7]. Практично не змінилася питома вага «виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів», яка становить 0,06% у загальному промисловому виробництві.

Загалом за 2011-2016 рр. частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 13% до 9%, що, можливо, пояснюється втратою близько 18% промислового виробництва країни внаслідок збройного конфлікту на Донбасі та анексії Криму, частка якого становила 4% ВВП, розривом традиційних зв'язків із Росією і відповідною втратою ринків збуту, несприятливою економічною ситуацією та іншими факторами.

Таким чином, на жаль, Україна за галузевою структурою промисловості наближається до країн, що розвиваються.

Дані, наведені у рядку «Загалом» табл. 1, являють собою ряд динаміки. У попередній

роботі автора [7] було побудовано парну регресійну модель $Y_t = 11,71 - 0,88 \cdot t$, перевірено її адекватність. Проте через відсутність даних за 2016 р. не вдалося перевірити правильність прогнозу на 2016-2017 рр. Крім того,

не завжди вдається побудувати адекватні регресійні моделі, для яких ряд залишків буде відповідати основним передумовам регресійного аналізу [11, с. 146]. Тому широке застосування одержали авторегресійні моделі, у яких

Таблиця 1

Структура високотехнологічного сектору економіки України [9; 10]

№	Галузь промисловості	Структура обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, (млн. грн. /%)					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Промисловість:	<u>1 305 308,0</u> 100%	<u>1 367 925,5</u> 100%	<u>1 322 408,4</u> 100%	<u>1 428 839,1</u> 100%	<u>1 776 603,7</u> 100%	<u>2 128 866,8</u> 100%
1	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	8860,0 0,7	10 457,3 0,8	12 202,9 0,9	14 595,8 1,0	20 295,8 1,1	26 061,9 1,2
2	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	52 674,3 4,0	55 966,7 4,1	48 508,1 3,7	49 808,2 3,5	68 010,1 3,8	60 103,8 2,8
3	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	11 529,0 0,9	7876,8 0,6	7508,7 0,6	8133,4 0,6	8772,9 0,5	12 153,4 0,6
4	Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	9129,4 0,7	11 421,1 0,8	11 140,6 0,8	12 970,1 0,9	16 132,1 0,9	16 825,0 0,8
5	Виробництво електричного й електронного устаткування	16 715,6 1,3	22 141,3 1,6	21 832,4 1,6	21 005,7 1,5	24 038,5 1,3	26 587,0 1,2
6	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	64 980,5 5,0	72 953,4 5,3	49 803,1 3,8	39 260,8 2,7	40 452,3 2,3	41 987,8 2,0
7	Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів	750,5 0,06	913,2 0,07	911,9 0,07	889,6 0,06	1351,1 0,08	1316,5 0,06
8	Виробництво зброї та боеприпасів	987,6 0,08	763,2 0,06	2912,5 0,22	901,2 0,06	1655,7 0,09	1886,3 0,09
	Загалом	12,74	13,33	11,69	10,32	10,07	8,75

регресорами є лагові змінні, тобто змінні, вплив яких в економетричній моделі характеризується деяким запізнюванням [11, с. 147]. Для побудови авторегресійних моделей була використана методика професора Ю.І. Лернера [12], суть якої в такому. Дано деякий ряд динаміки величини y . Ставиться проблема прогнозування значення величини на майбутній період за рядом попередніх значень за допомогою деякого рівняння регресії, зокрема, лінійного

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_k y_{t-k} \quad (1)$$

з коефіцієнтами, що визначаються за методом найменших квадратів.

Доведено, що залежність (1) у тому і тільки в тому разі відображає поведінку випадкової величини y в генеральній сукупності, якщо різниця між розрахунковими значеннями \tilde{y}_t по (1) і фактичними даними y_t

$$\varepsilon_t = \tilde{y}_t - y_t \quad (2)$$

є величиною, незалежною від часу. Ця умова замінюється двома іншими:

а) значення ε_t нормально розподілені; б) вони некорельовані між собою.

З огляду на те, що ряд ε_t містить невелику кількість членів, умова (а) не перевіряється. Для перевірки умови (б) використовується критерій Неймана. Розглядається відношення середнього квадрата послідовних різниць $\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1}$ до середнього квадрата ε_t :

$$K = \frac{\sum_{t=k+2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{n-k-1} \cdot \frac{n}{\sum_{t=k+2}^n \varepsilon_t^2} \quad (3)$$

Для критерію K складена таблиця істотності при 5%-му і 1%-му рівнях значущості для різних значень $n' = n - k (4 \leq n' \leq 60)$. Якщо розрахункове значення K потрапляє в допустимі області при 5%-му рівні значущості, приймаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і затверджуємо k -членну авторегресійну модель (1). Якщо ж K потрапляє у критичну область при 1%-му рівні значущості, то відкидаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і відмовляємося від моделі (1), при цьому намагаємося збільшити кількість членів рівняння (якщо довжина ряду дає змогу).

За даними табл. 1 складено одночленні $\tilde{y}_t = 0,94y_{t-1}$ або, за наявності автокорельованості залишків ε_t , двочленні $\tilde{y}_t = 0,64y_{t-1} + 0,24y_{t-2}$ авторегресійні моделі:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1}; \quad (4)$$

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}. \quad (5)$$

Отримано такі рівняння авторегресійної моделі: одночленне $\tilde{y}_t = 0,94y_{t-1}$ та двочленне $\tilde{y}_t = 0,64y_{t-1} + 0,24y_{t-2}$. При цьому побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана та прийнятими для прогнозування, тому що останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-ю гарантійною імовірністю.

Для перевірки адекватності побудованих економетричних моделей було обчислено точкові прогнози на 2016 рік за цими моделями та здійснено їх порівняння з відомим значенням 8,75%. Відхилення результату вимірювання від істинного значення вимірюваної величини було визначено за допомогою абсолютних Δ і відносних δ похибок вимірювання [13, с. 102]:

$$\Delta = X_{\text{вум}} - X_{\text{д}}, \quad (6)$$

де $X_{\text{д}}$ – значення величини, яке прийняте за дійсне.

$$\delta = \pm \frac{\Delta}{X_{\text{д}}} \cdot 100 \%. \quad (7)$$

Результати порівняння наведено в табл. 2.

Таблиця 2
Прогнозне значення на 2016 рік

№	Тип економетричної моделі	Прогноз за моделлю	Похибка	
			абсолютна	відносна
1	парна регресійна [7]	9,13	0,38	4,34%
2	авторегресійна одночленна	9,47	0,72	8,23%
3	авторегресійна дво-членна	9,02	0,27	3,1%

Як видно з табл. 2, найменшу відносну похибку прогнозу (-3,1%) має дво-членна авторегресійна модель, тому використовуємо її для подальших розрахунків. Виходячи з цього, було обчислено точкові прогнози частки високотехнологічного сектору економіки України на 2017-2018 рр.: 2017 рік – $\tilde{y}_7 = 0,64y_6 + 0,24y_5 = 8,27\%$, 2018 рік – $\tilde{y}_8 = 0,64y_7 + 0,24y_6 = 7,83\%$.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків: 1) проведено аналіз структури високотехнологічного сектору економіки України. Аналіз показав, що питома вага складника «виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів» упродовж 6 остан-

ніх років збільшилася на 72% у загальному промисловому виробництві, така ж тенденція – у повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (14%), зброї та боєприпасів (13%). Водночас питома вага складника «хімічні речовини та хімічна продукція» за цей же період зменшилася на 43%, «комп'ютери, електронна та оптична продукція» – на 50%, «автотранспортні засоби, причепа та напівпричепа та інші транспортні засоби» – на 60%, «виробництво електричного й електронного устаткування» – на 8,3%. Практично не змінилася питома вага «виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів», яка становить 0,06% у загальному промисловому виробни-

цтві. Загалом за 2011-2016 рр. частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 13% до 9%, отже, за галузевою структурою промисловості Україна наближається до країн, що розвиваються; 2) було побудовано одно- та двочленні авторегресійні моделі: $\hat{y}_t = 0,94y_{t-1}$, $\hat{y}_t = 0,64y_{t-1} + 0,24y_{t-2}$, перевірено їхню достовірність. Як показують результати, більш адекватною є двочленна авторегресійна модель, оскільки вона має найменшу відносну похибку прогнозу; 3) було обчислено точкові прогнози частки високотехнологічного сектору економіки України на 2017-2018 рр.: 2017 рік – $\hat{y}_7 = 0,64y_6 + 0,24y_5 = 8,27\%$, 2018 рік – $\hat{y}_8 = 0,64y_7 + 0,24y_6 = 7,83\%$.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаврилова С.В. Концептуальные основы определения высокотехнологичного сектора экономики и функционирования высокотехнологичных компаний / С.В. Гаврилова // Статистика и экономика. – 2014. – № 2. – С. 53-57.
2. Харламова Е.С. Направления государственной политики структурных преобразований в высокотехнологичном секторе промышленности / Е.С. Харламова // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технология. – 2015. – № 1(23). – С. 60-64.
3. Казанова Н.А. Высокотехнологичные сектора мировой экономики: современное состояние и перспективы развития / Н.А. Казанова // Экономика, социология и право. – 2016. – № 10. – С. 16-20.
4. Zemlickienė V. Analysis of high-technology product development models / V. Zemlickienė // Intelektinė ekonomika, 2011. – No. 5 (2) – P. 283-297.
5. Оппельд Л.І. Особливості та розвиток високотехнологічного сектору економіки України в умовах глобалізації / Л.І. Оппельд // Економіка і регіон. – 2012. – № 6(37). – С. 66-71.
6. Білоцерківський О.Б. Кількісне оцінювання ризику високотехнологічного проекту / О.Б. Білоцерківський // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 4(04), Ч. 2. – С. 105-109.
7. Шапран Є.М. Сучасний стан і тенденції розвитку високотехнологічних галузей промисловості України / Є.М. Шапран, О.Б. Білоцерківський // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2017. – № 4(57), Т. 22. – С. 146-149.
8. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=69560&cat_id=65270
9. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm
10. Статистичний збірник «Промисловість України у 2011-2015 роках» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm
11. Кремер Н.Ш. Эконометрика: учеб. для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 311 с.
12. Лернер Ю.І. Прогнозування операційних витрат із використанням авторегресійних моделей / Ю.І. Лернер, О.Б. Білоцерківський, П.О. Гавриш // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 11. – С. 129-139.
13. Білоцерківський О.Б. Основи стандартизації, метрології та управління якістю: [текст лекцій] / О.Б. Білоцерківський. – Х.: Точка, 2017. – 190 с.

Використання нейромереж у процесі інтелектуального (кластерного) аналізу даних

Лещинський О.Л.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Іщенко А.О.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто проблеми використання нейронних мереж у процесі інтелектуального аналізу даних як інструменту для кластеризації даних. Проведено порівняння алгоритмів, що найбільше підходять для використання у завданнях кластеризації, та подано рекомендації щодо вибору оптимального алгоритму.

Ключові слова: інтелектуальний аналіз даних, кластеризація, нейронна мережа, мережа Кохонена, алгоритм.

Лещинский О.Л., Ищенко А.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО (КЛАСТЕРОГО) АНАЛИЗА ДАННЫХ

В статье рассмотрены особенности использования нейронных сетей в процессе интеллектуального анализа данных как инструмента для кластеризации данных. Проведено сравнение алгоритмов, наиболее подходящих для использования в задачах кластеризации, и даны рекомендации по выбору оптимального алгоритма.

Ключевые слова: интеллектуальной анализ данных, кластеризация, нейронная сеть, сеть Кохонена, алгоритм.

Leschynsky O.L., Ishchenko A.O. USING OF NEURAL NETWORKS IN THE DATA MINING (CLUSTERING) PROCESS

The article considers the peculiarities of neural networks in the process of data mining, as an instrument for data clustering, comparison of different algorithms that are best suited for using in clustering problems and provides guidance on the selection of the algorithm.

Keywords: data mining, clustering, neural network, Kohonen network, algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі в результаті постійно зростаючого інформаційного потоку виникає проблема його оброблення та виявлення прихованих закономірностей. Такі закономірності відіграють важливу роль в оцінюванні стратегії та тактики будь-якої установи та виявленні її потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у розвиток сучасного інтелектуального аналізу даних та дослідження властивостей нейронних мереж зробили такі науковці, як В.Ає Дюк [1], І.Д. Мандель [4], А.О. Стариков [5], Н.Г. Ярушкіна [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми використання кластеризації посідають важливе місце в аналізі даних, оскільки результати кластерного аналізу значно впливають на формування стратегії дій підприємств. Відомо, що не існує єдиного правильного алгоритму кластеризації.

Під час використання будь-якого алгоритму кластеризації важливо проаналізувати його позитивні та негативні аспекти, обрати найбільш прийнятні алгоритми та оцінити роль нейронної мережі як інструменту для кластерного аналізу даних.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на досягнення сучасної статистики, у результаті швидкого розвитку комп'ютерних технологій та науки про бази даних обсяг інформації невпинно росте. Сучасні статистичні методи вже не здатні адекватно опрацювати великі масиви даних. Інтелектуальний аналіз даних дає можливість виявляти приховані зв'язки у великих масивах інформації.

Метою статті є оцінка нейронних мереж як інструменту для кластерного аналізу даних.

Вклад основного матеріалу дослідження. У результаті розвитку систем управління базами даних та технологій баз даних відбувається значний ріст обсягу даних, що

зберігаються у базах. Цей обсяг даних зазвичай має значний інформаційний потенціал, який може бути розкритий за допомогою технологій інтелектуального аналізу даних, що дає змогу обробляти великі масиви інформації та виявляти в них латентні правила і закономірності [1].

Протягом тривалого часу основою інтелектуального аналізу даних була звичайна математична статистика, яка зазвичай є корисною в умовах перевірки вже сформульованих гіпотез [1].

Інтелектуальний аналіз даних являє собою процес виявлення придатних до використання відомостей у великих наборах даних. В інтелектуальному аналізі даних застосовується математичний аналіз для виявлення закономірностей і тенденцій, що існують у даних. Зазвичай такі закономірності не можна виявити під час традиційного вивчення даних, оскільки зв'язки занадто складні або обсяг даних є надмірним.

На початку свого розвитку використання нейронних мереж в аналізі даних викликало неоднозначні відгуки через такі їхні недоліки, як складність структури, занадто довгий період навчання та погана інтерпретованість. Але вони були скомпенсовані комплексом позитивних якостей, таких як низький коефіцієнт помилок, постійне покращення та оптимізація різноманітних алгоритмів навчання мереж, алгоритму отримання правил, алгоритму спрощення мереж, що роблять нейронні мережі надзвичайно перспективним напрямом у сфері аналізу даних [2].

Сферами використання нейронних мереж є прогнозування, класифікація, кластеризація, адаптивне управління, створення експертних систем, автоматизація процесів розпізнавання зображень, обробка аналогових та цифрових сигналів, синтез та ідентифікація електронних ланцюгів і систем тощо [3].

Кластеризація, або природна класифікація – це процес об'єднання у групи об'єктів, що мають схожі ознаки. На відміну від звичайної класифікації, де кількість груп об'єктів фіксована, тут ні групи, ні їх кількість заздалегідь не визначені і формуються у процесі роботи системи, виходячи із близькості об'єктів.

Кластеризація застосовується для вирішення багатьох прикладних завдань – від сегментації зображень до економічного прогнозування та боротьби з електронним шахрайством.

Завдання кластеризації є актуальним, оскільки зростаюче накопичення обсягу даних

приводить до необхідності їх класифікації. Під час аналізу об'єктів або явищ стає необхідним врахування все більшої кількості параметрів, тому постає завдання розроблення і застосування методів, які спеціалізуються на класифікації багатовимірних даних.

Комп'ютерні технології автоматичного інтелектуального аналізу даних переживають бурхливий розквіт. Це пов'язано з потоком нових ідей, що виходять з області комп'ютерних наук, які сформувалися на перетині штучного інтелекту, статистики та теорії баз даних. Елементи автоматичної обробки і аналізу даних стають невід'ємною частиною концепції електронних сховищ даних і часто іменуються як data mining (видобування знань із даних).

Часто виникає необхідність якимось чином класифікувати дані або знайти в них закономірності. Цього можна домогтися, використовуючи як алгоритми кластеризації і методи нейронних мереж, так і методи обробки нечітких мереж [3, 4, 5].

Моделі нейронних мереж можна умовно поділити на три типи, такі як:

1) мережі прямого поширення – одна з найбільш поширених архітектур, яка використовується в прогнозуванні і розпізнаванні образів;

2) мережі зі зворотним зв'язком, які використовуються для оптимізації обчислень та асоціативної пам'яті;

3) самоорганізовувальні мережі, що містять моделі адаптивної резонансної теорії і моделі Кохонена та використовуються для кластерного аналізу.

Останнім часом ведуться досить активні розроблення алгоритмів кластеризації, які здатні обробити дуже великі бази даних. Саме в них основна увага приділяється масштабованості. Розроблено алгоритми, де методи ієрархічної кластеризації інтегровані з іншими методами. До найбільш актуальних алгоритмів відносять BIRCH, CURE, ROCK, Хамелеон, Кохонен [6]. Порівняння цих методів представлено в таблиці, де знаками + та – позначено наявність чи відсутність певної характеристики, а значення +- вказує на те, що в деяких ситуаціях характеристика присутня, а в деяких – ні, що може залежати від вибірки, налаштувань алгоритму чи інших можливих факторів.

У таблиці 1 продемонстровано порівняння алгоритмів кластеризації.

На основі наявного стану розвитку методів та алгоритмів кластеризації і аналізу вхідних даних можна дійти висновку, що реальні

дані дуже відрізняються за характеристиками досліджуваної вибірки, тому для оптимального аналізу доцільно обробляти різні вибірки різними методами.

Із таблиці видно, що штучні нейронні мережі, а саме карти Кохонена, є серйозним конкурентом алгоритмам, що побудовані на графах.

Відома велика кількість типів аналізу даних, заснованих винятково на нейронних мережах, але виділяють два з них, що є найбільш популярними. Вони засновані на самоорганізаційних нейронних мережах і на нечітких мережах.

1. Аналіз даних, оснований на самоорганізаційній нейронній мережі. Самоорганізаційний процес – процес навчання без учителя. За такого навчання [7] навчальна множина складається зі значень вхідних змінних, а у процесі навчання немає порівнювання виходів нейронів із бажаними значеннями. Можна сказати, що така мережа вчиться розуміти структуру даних.

Ідея мережі Кохонена належить фінському вченому Тойво Кохонену. Принцип роботи цих мереж полягає у введенні в правило навчання нейрона інформації про його розміщення, тобто складаються карти розміщення нейронів.

Самоорганізаційні карти Кохонена використовуються для моделювання, прогнозування, пошуку закономірностей у великих масивах даних, виявлення наборів незалежних ознак і стиснення інформації.

2. Аналіз даних (data mining), заснований на нечіткій нейронній мережі. В основі нечітких нейронних мереж лежить ідея використання наявної вибірки даних для визначення параметрів функцій приналежності, висновки формулюються на основі апарату нечіткої логіки, а для знаходження параметрів функцій приналежності використовуються алгоритми навчання нейронних мереж. Такі системи можуть використовувати заздалегідь відому інформацію, навчатися, здобувати нові знання, прогнозувати часові ряди, виконувати класифікацію образів. Але однією з головних переваг є наочність роботи такої мережі для користувача.

Кожен із розглянутих типів нейромереж має свої переваги і недоліки щодо інтелектуального аналізу даних, тож доцільно порівняти нейромережу Кохонена у групі типів інтелектуального аналізу даних, заснованих на нейронних мережах.

Порівняння продемонстроване в таблиці 2.

Із таблиці видно, що і мережі Кохонена, і нечіткі нейронні мережі мають переваги і недоліки.

Основна відмінність мереж Кохонена від інших типів нейронних мереж полягає в наочності і зручності використання. Ці мережі дають змогу спростити багатовимірну структуру, їх можна вважати одним із методів проектування багатовимірного простору у простір із більш низькою розмірністю. Інша принципова відмінність мереж Кохонена від інших

Таблиця 1

	BIRCH	CURE	CHAMELEON	ROCK	КОХОНЕН
Великі обсяги даних	+	+	+	+	+
Стійкість до шуму	+	+–	+–	–	+
Масштабованість	+	–	+	+	+
Визначення кількості кластерів	+	–	+	-	+–
Кластери довільного розміру та щільності	–	+–	+	–	+–

Таблиця 2

Тип нейронної мережі	Область використання	Переваги	Недоліки
Мережа Кохонена	Класифікація, кластерний аналіз, прогнозування, стиснення даних	Стійкість до зашумлених даних, некероване навчання, швидке навчання, можливість візуалізації, можливість спрощення багатовимірної структури	Евристичність алгоритму навчання
Нечітка нейронна мережа	Класифікація, прогнозування	Хороша сумісність, швидке навчання, інтерпретованість накопичених знань, наочність роботи, легкість визначення розміру мережі, допустимість зашумлених і неточних даних, здатність апроксимувати функції будь-якого ступеня нелінійності, паралельні обчислення	Априорне визначення компонентів

моделей нейронних мереж – некероване або неконтрольоване навчання, що дає змогу задавати лише значення вхідних змінних.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладений матеріал і міркування, можна дійти висновку про те, що самоорганізуюча нейронна мережа Кохонена може бути однією з основ адекватного алгоритму порівняно з іншими типами нейромереж, призначеними для кластерного аналізу даних.

Мережі Кохонена принципово відрізняються від всіх інших типів мереж. Тоді як всі інші мережі призначені для завдань із керуванням навчанням, мережа Кохонена головним чином розрахована на некероване навчання, а це означає, що мережа вчиться розуміти саму структуру даних.

Отже, самоорганізуюча нейронна мережа сьогодні є сильним інструментом у сфері алгоритмів для кластерного аналізу даних та конкурує із сучасними алгоритмами, але жодна з наявних чистих моделей не відповідає сучасним вимогам.

У подальшому автор не відкидає бажання звернути увагу на такі алгоритми, як:

- 1) графо-орієнтований алгоритм CHAMELEON, що виключає проблему невизначеності кількості кластерів;
- 2) алгоритм К-середніх – метод жорсткої кластеризації. Це означає, що точка даних

може належати тільки одному кластеру і для приналежності кожної точки даних цього кластера обчислюється одне значення ймовірності.

3) максимізація очікувань (EM) – це метод м'якої кластеризації. Це означає, що точка даних завжди належить до кількох кластерів і для всіх можливих поєднань точок даних із кластерами обчислюються ймовірності.

Варто зазначити, зокрема, що моделі кластеризації «Майкрософт» використовують алгоритм масштабованої максимізації очікування. Цей алгоритм використовується за замовчуванням, оскільки він має декілька переваг порівняно з методом кластеризації К-середніх:

- не вимагає більше одного перегляду бази даних;
- працює навіть за обмеженого обсягу оперативної пам'яті,
- може використовувати однопрохідний курсор;
- за продуктивністю випереджає методи, що вимагають вибірки.

Одним із найсуттєвіших недоліків нейромережі Кохонена є те, що відповідний алгоритм не передбачає визначення кількості кластерів. Але він здатен функціонувати в умовах перешкод завдяки тому, що число кластерів фіксовано завчасно.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дюк В.А. Data Mining – интеллектуальный анализ данных // Информационные технологии: сайт. – URL: <http://www.inftech.webservis.ru/it/database/datamining/ar2.html>
2. Xianjun Ni Research of Data Mining Based on Neural Networks // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2008. – № 39. – P. 381-384.
3. Xu R. and Wunsch D. II. Survey of Clustering Algorithms. IEEE TRANSACTIONS ON NEURAL NETWORKS, VOL. 16, NO. 3, MAY 2005, pp. 645-678.
4. Мандель И.Д. Кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
5. Стариков А. Практическое применение нейронных сетей для задач классификации (кластеризации), <http://www.basegroup.ru/neural/practice.htm>, январь 2000.
6. George Karypis. Chameleon: Hierarchical Clustering Using Dynamic Modeling / George Karypis, Eui-Hong (Sam) Han, Vipin Kumar // Computer. – 1999. – Vol. 32, N 8. – P. 68-75.
7. Ярушкина Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

Економетрична модель оцінювання фінансових результатів діяльності банків України

Позднякова В.Д.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті проведено аналіз основних факторів, що впливають на ефективність діяльності вітчизняних комерційних банків. Побудовано економетричну модель оцінювання фінансових результатів функціонування банків України, яка дає змогу кількісно визначити вплив кожного з факторів на прибутковість окремого банку та банківської системи загалом.

Ключові слова: банківська система України, фінансові результати діяльності комерційних банків, економетричне моделювання, факторний аналіз.

Позднякова В.Д. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

В статье проведён анализ основных факторов, влияющих на эффективность деятельности отечественных коммерческих банков. Построена эконометрическая модель оценивания финансовых результатов функционирования банков Украины, которая позволяет количественно определять влияние каждого из факторов на доходность отдельного банка и банковской системы в целом.

Ключевые слова: банковская система Украины, финансовые результаты деятельности коммерческих банков, эконометрическое моделирование, факторный анализ.

Pozdnyakova V.D. ECONOMETRIC MODEL OF ESTIMATION OF FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF BANKS OF UKRAINE

The article analyzes the main factors affecting the efficiency of domestic commercial banks. An econometric model of estimating the financial results of the functioning of Ukrainian banks has been constructed, which allows quantifying the influence of each factor on the profitability of an individual bank and the banking system as a whole.

Keywords: banking system of Ukraine, financial results of commercial banks, econometric modeling, factor analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначальною метою діяльності комерційного банку є отримання максимального прибутку за умови його стабільного стану та тривалого функціонування на ринку. Оскільки прибуток є кінцевим фінансовим результатом, його величина відображає результати всіх видів діяльності, активних та пасивних операцій.

У збільшенні обсягів прибутку зацікавлений не тільки сам банк, але й держава, акціонери і пайовики, вкладники банку, партнери та клієнти, персонал тощо. Для самого банку зростання прибутку створює можливості розширення діяльності, збільшення операцій і послуг, зростання капіталів і резервів. Для держави прибуток комерційного банку є не тільки джерелом отримання податків, але й певною мірою орієнтиром його надійності та стабільності.

Зростання прибутку банку для вкладників дає також уявлення про його надійність та ефективність, а відрахування від прибутку

є однією з головних складових оплати праці персоналу банку. Прибуток також є джерелом виплат дивідендів акціонерам і пайовикам.

Тому аналіз факторів, що впливають на ефективність та прибутковість вітчизняних банків, встановлення закономірностей та визначення кількісних взаємозв'язків в умовах трансформації банківської системи України є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу чинників прибутковості та дослідженню фінансових результатів діяльності банків у ринковій економіці присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема роботи А. Герасимовича [1], О. Дзюблюка [2], Дж. Синки [3].

Питанням економетричного моделювання фінансових результатів банківської діяльності присвячені роботи Д. Покідіна [4], О. Іршак [5], Л. Саричевої [6] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеними

залишаються питання визначення головних внутрішніх факторів формування фінансового результату діяльності вітчизняних банків та кількісної їх оцінки за сучасних умов трансформації банківської системи та зростання концентрації банківського капіталу у післякризовий період.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та кількісний аналіз факторів, що впливають на фінансові результати діяльності банків України в умовах трансформації банківської системи України, за допомогою методів економетричного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для комерційних банків забезпечення прибутковості – це першочергове завдання, яке ставить перед собою вище керівництво. Поняття дохідності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банку в усіх сферах його господарсько-фінансової та комерційної діяльності. Фінансовий результат банку залежить від його доходу, який залежить насамперед від обсягу кредитних вкладень та інвестицій банку, розміру відсоткової ставки за наданими кредитами та розміру і структури активів банку [7; 8].

В динаміці розвитку банківської системи України за останні два десятиріччя спостерігались як періоди стійкого зростання, так і часи стрімкого падіння. На рис. 1 наведено динаміку фінансових результатів банків України протягом 2004-2016 рр. Можна зробити висновок, що протягом 2004-2008 рр. функціонування банківської системи відбувалось стабільно, фінансові результати банків характеризувались щорічним зростанням.

Але світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. вплинула на ефективність діяльності вітчизняних банківських установ, і протягом 2010-2011 рр. сукупний по країні фінансовий результат банків був від'ємним.

Драматичні події 2014 р. спричинили наступну фінансово-економічну та суспільно-політичну кризу. Внаслідок цієї кризи протягом 2014-2016 рр. відбулись катастрофічне падіння рівня ВВП, стрімке зростання інфляції та значна девальвація національної валюти, що спричинило відтік депозитів з банківської системи та банкрутство багатьох комерційних банків. Так, у 2016 р. були визнані неплатоспроможними більше 20 банків, а у 2015 р. ринок покинули з різних причин більше 30 банківських установ.

Все це вкрай негативно вплинуло на показники фінансової успішності банківської системи, тому з 2014 р. загальний по країні фінансовий результат від банківської діяльності є від'ємним (табл. 1).

Таким чином, нині основною проблемою функціонування банківської системи є нестабільність економіки країни загалом.

Аналіз літературних джерел щодо чинників, що впливають на ефективність та прибутковість як окремих банків, так і всієї банківської системи загалом, свідчить про те, що в основу класифікації з метою подальшого аналізу можуть бути покладені такі ознаки: за місцем виникнення (зовнішні і внутрішні чинники), за важливістю результату (основні і другорядні), за структурою (прості і складні), за часом дії (постійні і тимчасові) тощо [1-3].

Найбільш значущим для нашого аналізу є поділ факторів залежно від можливостей впливу банку на їх динаміку, тобто на вну-

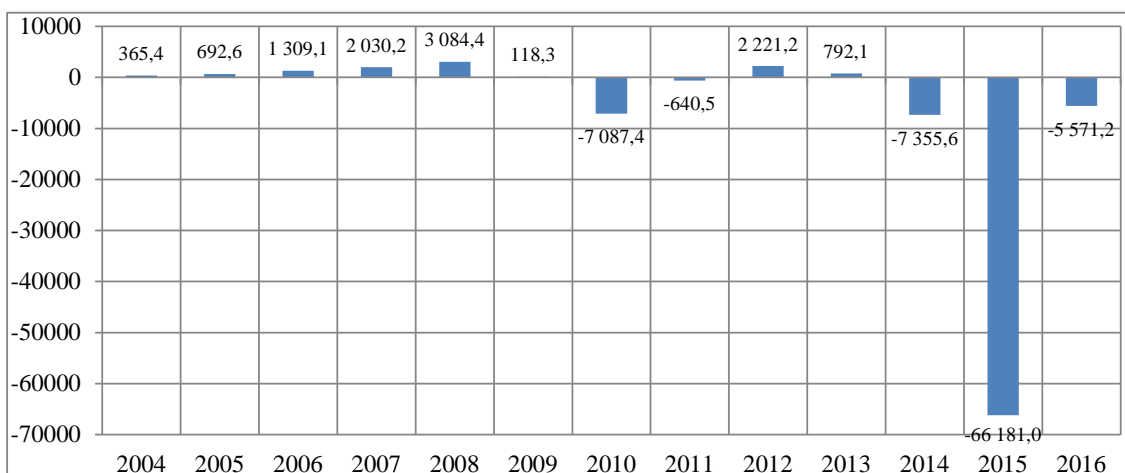


Рис. 1. Фінансові результати діяльності банків України

Джерело: побудовано автором за інформацією НБУ [8]

трішні та зовнішні. Перші безпосередньо залежать від організації роботи самого банку, другі є зовнішніми по відношенню до них, а їх зміна або частково, або повністю не залежить від керівництва банку.

Зовнішні фактори включають соціально-політичну, загальноекономічну ситуацію, стан фінансового ринку, ступінь розвитку банківської системи тощо. Так, зокрема, соціально-політичні чинники визначаються рівнем ста-

більності соціального та економічного життя, зовнішньоекономічною ситуацією і станом зовнішнього боргу, а також довірою населення до банківської системи країни загалом та до банків зокрема.

Економічні фактори визначаються рівнем економічної стабільності в країні, інвестиційною активністю галузей регіонів, ринковою кон'юктурою і станом фінансового ринку. Стан фінансового ринку визначається низкою показ-

Таблиця 1

**Основні результати діяльності банківської системи України
протягом 2014-2016 рр., млн. грн.**

Показник	1 січня 2014 р.	1 січня 2015 р.	1 січня 2016 р.	1 квітня 2016 р.	1 липня 2016 р.	1 жовтня 2016 р.	1 січня 2017 р.
Чистий процентний дохід	49 051	54 086	39 066	10 217	21 490	32 678	44 169
Чистий комісійний дохід	20 999	23 387	22 568	5 668	11 348	18 181	24 180
Результат від торговельних операцій	3 304	15 511	21 490	-3 769	-1 837	4 749	8 243
Чистий операційний дохід від основної діяльності	73 354	92 984	83 124	12 116	31 001	55 608	76 592
Чистий інший операційний дохід	-7 207	-5 486	-3 424	266	-1 799	-3 091	-1 315
Чистий операційний дохід	66 147	87 498	79 700	12 382	29 202	52 517	75 277
Інший дохід	5 566	5 064	4 577	880	2 129	4 202	5 674
Загальні адміністративні витрати	40 672	44 614	36 742	9 170	18 453	28 301	39 356
Відрахування в резерви	27 975	103 297	114 541	11 335	21 969	37 512	198 310
Податок на прибуток	1 630	-2 383	-406	-309	-1 176	-1 180	-418
Фінансовий результат поточного року	1 436	-52 966	-66 600	-8 011	-9 183	-11 627	-159 387

Джерело: складено автором за інформацією Асоціації банків України [9] та НБУ [10]

Таблиця 2

Динаміка активів банківської системи України, млрд. грн.

Показник	1 січня 2014 р.	1 січня 2015 р.	1 січня 2016 р.	1 квітня 2016 р.	1 липня 2016 р.	1 жовтня 2016 р.	1 січня 2017 р.
Чисті активи	1 278,10	1 316,85	1 254,39	1 299,06	1 260,62	1 275,94	1 256,30
Кредитний портфель	911,40	1 006,36	965,09	983,94	907,96	943,06	1 005,92
Вкладення в цінні папери	138,29	168,93	198,84	197,67	210,09	215,68	332,27
зокрема, ОВДП	81,05	93,43	81,58	107,26	133,13	156,22	255,47
Високоліквідні активи	152,90	155,64	191,26	223,05	224,21	212,19	199,50
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн.	7,99	15,77	24,00	26,22	24,85	25,91	27,19
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац. валюті, %	17,20	18,80	21,47	21,10	18,10	16,50	17,70
Середня відсоткова ставка за кредитами в ін. валюті, %	8,20	8,30	6,88	8,50	9,20	7,90	8,20

Джерело: складено автором за інформацією Асоціації банків України [9] та НБУ [10]

ників, до яких відносять рівень грошової емісії, темп інфляції, ставку рефінансування тощо.

Окрім цього, на банки суттєвий вплив справляє політика НБУ щодо рефінансування, норм резервування, вимог щодо обсягу власного капіталу тощо.

Щодо внутрішніх факторів, то найбільший вплив на фінансові результати діяльності банків справляють такі чинники, як характер і масштаб діяльності, структура, ступінь незалежності, тип діяльності. Так, чим більше масштаб діяльності (капітал) банку, тим більш диверсифікованим є портфель активів і вище їх надійність. Склад і структура активів, їх якість, а відповідно, і прибуток залежать від спеціалізації банку, переважання тієї чи іншої операції (динаміку та структуру активів банківської системи наведено у табл. 2).

Метою дослідження є кількісний аналіз внутрішніх (тобто переважно підконтрольних менеджменту банків) факторів, що впливають на фінансовий результат їхньої діяльності.

Як статистична база моделювання було використано інформацію щодо результатів діяльності банківської системи України, що оприлюднюється на офіційному сайті Асоціації банків України [9] та сайті НБУ [10]. Були вико-

ристані дані про результати діяльності 47 українських банків за 2016 р. Показники діяльності банків було розподілено на такі групи:

- *активи та зобов'язання* (активи, балансовий капітал та зобов'язання);
- *кредитно-інвестиційний портфель* (кредитно-інвестиційний портфель, міжбанківські кредити, резерв під заборгованість банків, кредити юридичним та фізичним особам, резерв під кредити та заборгованість клієнтів, цінні папери);
- *депозити фізичних та юридичних осіб*;
- *фінансовий результат* (фінансовий результат, прибутковість статутного капіталу, прибутковість активів).

Для побудови економетричної моделі як залежної змінної (y) було вибрано фінансовий результат діяльності банку (млн. грн.). Вибір незалежних факторів ґрунтувався, з одного боку, на підставі проведеного вище групування, а з іншого боку, на кореляційному аналізі та тесті причинності Грейнджера (Granger Causality Test) [11].

Для уникнення мультиколінеарності в перших двох групах показників діяльності банків ми вибирали незалежні змінні за таким принципом: на основі аналізу коефіцієнтів парної

Таблиця 3

Значення парних коефіцієнтів кореляції для групи показників «Активи»

	Фінансовий результат	Активи	Балансовий капітал	Зобов'язання
Фінансовий результат	1			
Активи	0,322	1		
Балансовий капітал	0,366	0,994	1	
Зобов'язання	0,328	0,999	0,993	1

Таблиця 4

Значення парних коефіцієнтів кореляції для групи показників «Кредитно-інвестиційний портфель»

	Фінансовий результат	КІП	Міжбанківські кредити **	Резерв під заборгованість банків	Резерв під кредити та заборгованість клієнтів	Цінні папери	Кредити
Фінансовий результат	1						
КІП	0,337	1					
Міжбанківські кредити **	0,526	0,888	1				
Заборгованість банків	0,332	0,029	-0,005	1			
Резерв під кредити та заборгованість клієнтів	0,682	0,794	0,944	0,015	1		
Цінні папери	0,759	0,339	0,563	0,057	0,762	1	
Кредити	0,389	0,996	0,920	0,025	0,842	0,395	1

Оцінки параметрів та регресійна статистика моделі фінансових результатів діяльності банків України

	a4	a3	a2	a1	a0
	1,2407	0,1340	0,0905	0,9637	-5,1310
ст. відх.	0,4041	0,1051	0,0570	0,1297	0,5899
R²	0,8492	1,0098	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
Критерій Фішера F	59,1151	42,0000	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
	241,1151	42,8267	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д

кореляції між всіма незалежними змінними в групі та залежною було вибрано ті змінні, що тісно пов'язані із залежною та при цьому не сильно корелюють з рештою незалежних змінних в групі. Значення парних коефіцієнтів кореляції для показників першої та другої груп наведено у табл. 3, 4.

Значення парних коефіцієнтів кореляції для показників «Активи», «Балансовий капітал» та «Зобов'язання» є близькими до одиниці, що свідчить про наявність тісної кореляції між ними. Тому для уникнення проблеми мультиколінеарності було вибрано «Балансовий капітал».

Аналіз групи показників «Кредитно-інвестиційний портфель» було здійснено аналогічно до групи «Активи». Показники «Кредитно-інвестиційний портфель», «Міжбанківські кредити» та «Кредити» помірно впливають на залежну змінну, проте сильно корелюють з рештою незалежних змінних, тому їх не було включено в модель. З-поміж показників, які тісно пов'язані із залежною змінною («Резерв під заборгованість банків» та «Цінні папери»), було вибрано другий показник.

Таким чином, остаточно як незалежні змінні в моделі були вибрані такі: x_1 – балансовий прибуток, млн. грн.; x_2 – цінні папери, млн. грн.; x_3 – депозити фізичних та юридичних осіб, млн. грн. Також до моделі було включено фіктивну змінну зміну d , що характеризує наявність або відсутність іноземних коштів у капіталі банку: $d = 1$, якщо банк відноситься до іноземних банківських груп; $d = 0$, якщо банк відноситься до банків з вітчизняним капіталом.

На предмодельному етапі з метою згладжування даних та зменшення їх розмірності всі показники (за винятком фіктивної змінної) було прологарифмовано [11-12].

Результати оцінювання параметрів побудованої економетричної моделі, що було знайдено за допомогою функції «Лінійн» пакета MS Excel наведено у табл. 5.

Отже, модель оцінювання фінансових результатів діяльності банків має такий вигляд:

$$\ln y = -5.131 + 0.964 \ln x_1 + 0.091 \ln x_2 + 0.134 \ln x_3 + 1.24d. \quad (1)$$

За результатами функції «Лінійн» величина коефіцієнта детермінації (R^2) становить 0,849. Це означає, що побудована економетрична модель майже на 85% пояснює поведінку залежної змінної, а на 15% поведінка залежної змінної пояснюється впливом неврахованих в моделі факторів. Коефіцієнт кореляції (R), що знаходиться як корінь квадратний із коефіцієнта детермінації, показує щільність лінійного зв'язку між залежною та всіма незалежними змінними. Отримано значення коефіцієнта кореляції 0,922, тобто між фінансовими результатами діяльності банків та вибраними пояснюючими змінними існує дуже щільний лінійний зв'язок.

За результатами F - та t -тестів для перевірки загальної якості моделі та оцінок її параметрів модель виявилась адекватною. Так, розрахункове значення F -критерію Фішера становить 59,11, що перевищує при рівні значимості $\alpha = 0,05$, $f_1 = 4$, $f_2 = 42$ табличне значення 2,61, що дає змогу зробити висновок про адекватність побудованої моделі.

Для перевірки статистичної значимості оцінок параметрів було знайдено розрахункові значення t -критерію Стьюдента за такою формулою:

$$t_{bi} = \frac{b_i}{\sigma_{bi}} \quad (2),$$

де b_i – оцінка i -го параметру моделі;

σ_{bi} – стандартна похибка i -того параметру.

Розрахункові значення t -критеріїв такі: $t_0 = 8,698$, $t_1 = 7,432$, $t_2 = 1,588$, $t_3 = 1,274$, $t_4 = 3,070$ при табличному значенні цього критерію при $\alpha = 0,05$, $f = 42$, t -табл = 1,261.

Таким чином, можна зробити висновок, що всі оцінки параметрів є статистично значимими, тобто відповідні їм незалежні змінні обґрунтовано включені в модель і дійсно мають суттєвий вплив на залежну змінну.

Необхідно зауважити, що оцінки параметрів моделі одночасно виступають і коефіцієнтами еластичності по відповідних змінних,

оскільки ми будували модель не на основі абсолютних значень показників, а на основі їх логарифмів [12].

Отже, знайдені оцінки параметрів мають прозору економічну інтерпретацію: збільшення балансового капіталу на 1% веде до збільшення фінансових результатів банку на 0,964%, приріст цінних паперів на 1% дає змогу збільшити фінансовий результат банку на 0,09%, а зростання залучених на депозити коштів на 1% приведе до збільшення фінансових результатів банку на 0,134%. Оцінка параметру при фіктивній змінній дає змогу зробити висновок, що фінансові результати банків з іноземним капіталом є вищими за фінансові результати банків тільки з вітчизняним капіталом на 1,24 млн. грн.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, слід зауважити, що в роботі запропоновано підхід для оцінювання фінансових результатів діяльності вітчизняних банків на основі методів економетричного моделювання. Визначено, що основними показни-

ками, що впливають на величину фінансового результату діяльності банку, є розмір його балансового капіталу, обсяги цінних паперів та залучених коштів по депозитах. Побудована економетрична модель оцінювання фінансових результатів банку дає змогу кількісно проаналізувати вплив кожного показника на фінансовий результат та в подальшому може бути використана для прогнозування фінансових результатів банку.

На нашу думку, доцільно буде в подальшому провести більш детальний економетричний аналіз факторів формування фінансового результату діяльності банків як по окремих кластерах (банки з державною часткою, комерційні банки з вітчизняним капіталом, банки з іноземним капіталом), так і по різних часових періодах, що дасть змогу більш ґрунтовно визначити тенденції та особливості розвитку банківської системи з метою розроблення рекомендацій щодо більш ефективного її функціонування на найближчу перспективу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / [А. Герасимович, М. Алексеєнко, І. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Дзюблук О. Банківські операції: [підручник] / О. Дзюблук. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 696 с.
3. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
4. Покідін Д. Економетрична модель Національного банку України для оцінки кредитного ризику банку та альтернативний метод опорних векторів / Д. Покідін // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 4. – С. 53-75.
5. Іршак О. Структурне моделювання розвитку банківської сфери в Україні / О. Іршак // Економічний аналіз. – Вип. 12. – Ч. 2. – С. 36-40.
6. Сарычева Л. Кластерно-регрессионный анализ финансовых показателей банков Украины на основе МГУА / Л. Сарычева, А. Сарычев // Индуктивное моделирование сложных систем. – 2013. – № 5. – С. 270-277.
7. Сарахман О. Аналіз фінансових результатів банків України у посткризовий період / О. Сарахман, О. Скаско // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 212-218.
8. Лютий І. Роль власного капіталу комерційних банків у реалізації інвестиційного потенціалу банківської системи України / І. Лютий, Н. Шпигоцька // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 2(167). – С. 24-29.
9. Офіційний сайт Української асоціації банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_archive_docs&crd=155&menu=104&Itemid=112
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
11. Уотшем Т. Количественные методы в финансах / Т. Уотшем, К. Паррамоу; пер. с англ. – М., 1999. – 527 с.
12. Дугерти К. Введение в эконометрику / К. Дугерти. – 3-е изд. – М.: ИНФА-М, 2010. – 465 с.

Модель системи соціального захисту та податкового навантаження: методологічні аспекти імплементації

Романчук Н.М.

кандидат економічних наук,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті розкрито прикладну проблему формування кумулятивного масиву даних мікрорівня для забезпечення можливості побудови моделі системи соціального захисту та податкового навантаження на населення України. Розкрито основні етапи формування масиву даних, деталізовано підходи до приведення вартісних показників до цін базового року та описано методологічний підхід більш повного врахування доходів заможного населення.

Ключові слова: дані мікрорівня, кумулятивний масив, мікроімітаційне моделювання, модель соціального захисту та податкового навантаження, заможне населення.

Романчук Н.Н. МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ И НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ

В статье раскрыта прикладная проблема формирования кумулятивного массива данных микроуровня для обеспечения возможности построения модели системы социальной защиты и налогового бремени для населения Украины. Раскрыты основные этапы формирования массива данных, детализированы подходы к приведению стоимостных показателей к ценам базового года и описан методологический подход для более полного оценивания доходов зажиточных слоев населения.

Ключевые слова: данные микроуровня, кумулятивный массив, микроимитационное моделирование, модель социальной защиты и налогового бремени, зажиточное население.

Romanchuk N.N. TAX-BENEFIT MODEL: METHODOLOGICAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION

The paper deals with the applied problem of formation of cumulative microdata set to provide the construction of tax-benefits model for Ukraine. Within the paper, the main stages of the dataset formation are shown, the approaches of evaluating monetary indicators to the baseline are detailed, and the methodological approach to assessment of well-offs' incomes is described.

Keywords: microdata, cumulative dataset, microsimulation modelling, tax-benefit model, well-offs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний рівень розвитку соціально-економічних досліджень, методологічного забезпечення оцінювання ефективності заходів державної політики вимагає адекватного та комплексного моделювання основних процесів сучасного суспільства в коротко- та середньостроковій перспективі. Оцінка прямих і непрямих наслідків реалізації заходів державної фіскальної політики та політики соціального захисту передбачає аналіз на основі сукупностей населення/домогосподарств, змодельованих, ураховуючи наявні соціальні та економічні тенденції. Найбільш поширеним сучасним підходом у межах цього напряму наукових досліджень є мікроімітаційне моделювання. Яскравим представником моделей цього типу є EUROMOD – мікроімітаційна модель статичного типу, що, як

правило, ґрунтується на репрезентативних даних вибіркових обстежень або адміністративних даних, а також включає набори правил, що визначаються відповідно до цілей та сфери застосування моделі. Основним призначенням такої моделі є оцінка вартості реформ у державній політиці та визначення груп населення, які «виграють» або «втрачають» під час запровадження змін до державної політики.

Однією з основних переваг моделі є можливість моделювання впровадження змін у соціально-економічну політику, в тому числі наслідків реформування окремих інструментів фіскальної політики та системи соціального захисту населення. Зокрема, інструменти та заходи, що є ефективними в інших країнах, можуть бути змодельовані в умовах країни, економічна та соціальна система якої

реформується, для визначення основних ефектів від їх імплементації.

За такої умови визначаються ефекти від імплементації інструментів, використання яких є доцільним в умовах економік різного типу. Зважаючи, що основний ефект від упровадження реформ, що зарекомендували себе в інших країнах, може бути сумарним ефектом від впливу чинників, які фактично не розглядаються під час проведення макроекономічного дослідження ефективності цих реформ (їх окремих етапів, інструментів), мікроімітаційне моделювання забезпечує врахування окремих чинників на мікрорівні, що загалом може істотно відрізнятися від прогнозованих на макрорівні ефектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям застосування методів мікроімітаційного моделювання під час розроблення, обґрунтування та оцінки державної політики соціального захисту та фіскальної політики присвячено багато сучасних публікацій, кількість та якість їх неухильно зростає. Найбільш відомими є роботи Холлі Сазерленд, Франческо Фігарі, Франциска Бургіно, Катала О'Донкоью, Боніфаца Ессама-Нссаха [1-6], в яких основна увага приділяється особливостям застосування результатів моделювання і мікромоделювання під час розроблення й аналізу заходів державної політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас незрівняно менше уваги приділяється прикладним аспектам розроблення моделі починаючи з формування модельної сукупності населення/домогосподарств, до якої безпосередньо застосовуються правила та умови, і закінчуючи принципами та підходами до формалізації основних процесів соціально-економічного середовища. Останнє має величезне практичне значення з точки зору розробників національних мікроімітаційних моделей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є представлення практичних підходів до формування модельної сукупності населення/домогосподарств України як основи національної мікроімітаційної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічно імплементація моделі системи соціального захисту та податкового навантаження ґрунтується на великому наборі даних мікрорівня – моделі генеральної сукупності із заданими часовими та географічними характеристиками. Таким чином, першим етапом реалізації моделі є створення

кумулятивного масиву мікроданих, на основі якого відбувається аналіз впливу змін у податковій і соціальній політиці на населення країни. Кумулятивний масив являє собою базу даних мікрорівня, кожен запис якої представляє окреме домогосподарство чи особу з набором необхідних характеристик рівня та умов життя.

Загальний принцип формування такого файлу мікроданих полягає в об'єднанні даних за результатами одного обстеження за декілька років.

Існує низка методологічних підходів до об'єднання даних, основними з яких є приєднання (пряме приєднання даних; приєднання даних різних обстежень; приєднання даних, отриманих у різні проміжки часу) та зв'язування (пряме зв'язування даних; зв'язування даних із підбором ключових змінних). Вибір на користь одного з підходів залежить від якості даних, мети дослідження тощо. Більш детально методологія об'єднання даних представлена в роботах Ганни Терещенко та Володимира Саріогло [7-9].

Безпосередньому формуванню кумулятивного масиву (в результаті застосування зазначених підходів) обов'язково передують аналіз інформації щодо предмету дослідження за кількома, бажано сумісними, періодами для відбору періодів/років, що характеризуються відносно стабільною економічною ситуацією. Відповідно, дані об'єднуються за обрані періоди. Зазначена процедура аналізу обґрунтовується доцільністю об'єднання відносно «однорідних» даних, що в сукупності формують масив даних, які описують подібні закономірності та відповідають одним макроекономічним тенденціям. Це, з одного боку, полегшує обробку даних на подальших етапах формування кумулятивного масиву, з іншого – подібний підхід мінімізує кількість трансформацій, яких зазнають вихідні дані за результатами обстежень.

Як уже зазначалося, формування кумулятивного масиву передбачає об'єднання в один файл масивів мікроданих по домогосподарствах (або членах домогосподарств) за попередньо обрані періоди/роки, при цьому створюється нова змінна – код домогосподарства, що приймає унікальне значення в межах масиву для кожного його запису. Найбільш доцільною структурою такої нової змінної є така: перші чотири цифри – рік масиву, з якого отримано запис, останні шість знаків – код домогосподарства у вихідному масиві даних мікрорівня. Таким чином, можна

швидко визначити як період запису, так і його місце в межах вихідного масиву даних.

Формування кумулятивного масиву даних передбачає, перш за все, приведення його оцінок у відповідність із даними демографічної статистики. Такі показники кумулятивного масиву, як кількість домогосподарств та осіб, розмір і тип домогосподарства за регіонами у розрізі типів місцевості, приводилися до рівня демографічних даних цільового року. Джерелами такої інформації є дані щодо чисельності населення України та результати обстежень. Методологічно узгодження даних кумулятивного масиву і такої інформації досягається шляхом застосування процедури калібрації статистичних ваг масиву даних мікрорівня з використанням даних розподілу значень відповідних показників демографічної статистики. Формування масиву даних, що об'єднує записи для декількох періодів, передбачає також обов'язкове узгодження вартісних показників – приведення реальної вартості отриманих доходів, здійснених домогосподарствами/населенням витрат до цін року, за який формується кумулятивний масив.

Залежно від цілей дослідження та наявної інформації узгодження вартісних показників досягалося із застосуванням таких підходів:

1. індексування;
2. регресійного моделювання;
3. комбінацією першого і другого підходів.

Кожен із наведених підходів передбачає використання додаткової інформації щодо доходів/витрат домогосподарств.

Індексування вартісних показників полягає у приведенні значень доходів/витрат за окремими домогосподарствами (записами) до рівня цін цільового року із використанням індексів (коефіцієнтів), що розраховані як співвідношення розміру агрегованих оцінок доходів/витрат, отриманих за даними кумулятивного масиву та сумарного значення доходів/витрат домогосподарств у цільовому періоді, які отримані за результатами вибіркового обстеження або за даними макроекономічної статистики цільового року. Відповідно, добуток доходів/витрат за окремими записами і коефіцієнта є величиною конкретного вартісного показника, приведеним до цін цільового року. Другий підхід полягає у побудові регресійної моделі зв'язку між «близькими» за семантичним значенням показниками доходів і витрат для використання зазначеної моделі під час відновлення значень відповідних показників кумулятивного масиву для цільового періоду.

Коли модель регресії недостатньо близько описує зв'язок між значеннями змінних, що проковує істотні відхилення модельних оцінок доходів і витрат від оцінок за результатами обстеження, на фінальному етапі моделювання може бути застосований метод індексування для отримання середніх значень за змодельованими даними, що відповідають оцінкам вибіркового обстеження цільового року.

Іноді під час аналізу рівня життя населення виникає необхідність у застосуванні процедури дооцінювання показників для врахування доходів і витрат заможного населення/домогосподарств. У цьому разі необхідна додаткова зовнішня інформація, якою можуть слугувати:

- результати інших вибіркового обстежень, зокрема державного вибіркового обстеження підприємств «Рівень заробітної плати працівників за статтю, віком, освітою та професійними групами»;
- дані Системи національних рахунків сектору домашніх господарств;
- дані Державної фіскальної служби.

Незалежно від обраного джерела додаткової інформації обов'язковим етапом є методологічне узгодження кумулятивного масиву та додаткових даних для уможливлення їх порівняння (співставлення).

Наступним кроком є розрахунок та порівняння розподілів за показниками доходів (наприклад, заробітної плати) в межах кумулятивного масиву та додаткових даних. Досліджується характер відмінностей розподілів населення за обраним кількісним показником. Приймається рішення щодо підходу, доцільного для використання під час дооцінювання доходів заможного населення.

Для груп населення, відхилення для яких є найбільш істотними, застосовується процедура калібрації статистичних ваг домогосподарств кумулятивного масиву.

Задача калібрації має загальний формалізований вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0.5 \sum_{i=1}^n \frac{(w_i - d_i)^2}{d_i} \rightarrow \min; \\ \sum_{i=1}^n w_i z_{j,i} = \tilde{Z}_j; \\ \sum_{i=1}^n w_i c_i = C; \\ \sum_{i=1}^n w_i t_i = T; \\ \sum_{i=1}^n w_i r_i = R; \\ \sum_{i=1}^n w_i e_i = E. \end{array} \right. \quad (1)$$

де d_i – статистична вага i -го домогосподарства до калібрації, $i = 1, 2, \dots, n$;

n – кількість домогосподарств, статистичні ваги яких калібруються;

w_i – ваги домогосподарств після калібрації;

$z_{j,i}$ – ознака належності особи (осіб), що входять до складу i -го домогосподарства, до j -ї групи за рівнем заробітної плати, яка сформована за групами (наприклад, децилями) додаткової інформації, де

$$j = 1 \cdot i_1, 2 \cdot i_2, \dots, 10 \cdot i_{10}$$

$$i_j = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \sum_{i=1}^n w_i z_{j,i} < \tilde{Z}_j, \quad j = 1, 2, \dots, 10; \\ 0, & \text{якщо } \sum_{i=1}^n w_i z_{j,i} \geq \tilde{Z}_j, \quad j = 1, 2, \dots, 10. \end{cases} \quad (2)$$

\tilde{Z}_j – кількість осіб у j -й децильній групі за рівнем трудових доходів, за даними додаткової інформації;

c_i – ознака типу місцевості проживання i -го домогосподарства – велике місто, де

$$c_i = \begin{cases} 1, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{велике місто;} \\ 0, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{мале місто або сільська місцевість} \end{cases}$$

t_i – ознака типу місцевості проживання i -го домогосподарства – мале місто, де

$$t_i = \begin{cases} 1, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{мале місто;} \\ 0, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{велике місто або сільська місцевість} \end{cases}$$

r_i – ознака типу місцевості проживання i -го домогосподарства – сільська місцевість, де

$$r_i = \begin{cases} 1, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{сільська місцевість;} \\ 0, & \text{якщо тип місцевості } i \text{ – го домогосподарства –} \\ & \text{велике місто або мале місто} \end{cases}$$

S – загальна кількість домогосподарств, що проживають у великих містах;

T – загальна кількість домогосподарств, що проживають у малих містах;

R – загальна кількість домогосподарств, що проживають у сільській місцевості;

e_i – кількість членів i -го домогосподарства, що отримують заробітну плату чи працюють за наймом;

E – загальна кількість осіб, що отримують заробітну плату чи працюють за наймом.

Для збереження загальних характеристик генеральної сукупності після проведення процедури калібрації (1) доцільно повторити процедуру врахування демографічної інформації. Іншим підходом може бути реалізація процедури врахування доходів заможного

населення до узгодження кумулятивного масиву з демографічною інформацією.

Обов'язковою й невід'ємною умовою реалізації процедури калібрації (1) є обов'язковий контроль якості системи статистичних ваг кумулятивного масиву, основними показниками якої є: кореляція статистичних ваг до та після калібрації; середнє, максимальне й мінімальне значення ваг; розмах варіації ваг тощо.

У разі незадовільних значень показників якості ваг після реалізації процедури доцільним є коригування або зміна джерела додаткової інформації, в окремих випадках доречно відмовитися від здійснення процедури для окремих регіонів, груп населення, якість ваг яких є виключно незадовільною.

Отже, процедура формування кумулятивного масиву даних мікрорівня вимагає застосування низки складних інструментів статистичного аналізу та моделювання. Вибір на користь одного з них на кожному етапі формування масиву визначається виключно кінцевою метою моделі, якістю даних основної та додаткової інформації, правилами й обмеженнями самої моделі тощо.

Висновки з цього дослідження. Відповідно до викладеного матеріалу, доцільно сформулювати такі висновки:

- формування кумулятивного масиву даних мікрорівня передбачає попередній наліз даних мікрорівня для відбору масивів за декілька суміжних років із відносно однорідними даними;

- доцільним є використання актуальних даних демографічної статистики, агрегованих за регіонами та типами місцевості, що забезпечить відповідність фінальних оцінок кумулятивного масиву генеральній сукупності цільового року моделювання;

- приведення вартісних показників кумулятивного масиву мікроданих до цін цільового року можливе з використанням різноманітних підходів. Вибір на користь одного залежить від характеру показника, розподілу і варіації його значень, наявності подібних показників тощо. Відповідно, вибір методу відбувається після проведення недетального аналізу даних за показником;

- залежно від цілей дослідження можливе проведення процедури врахування рівня життя заможного населення. Проведення такої процедури вимагає додаткової інформації, що більш повно висвітлює доходи різних груп населення/домогосподарств. Реалізація зазначеної процедури є багатоетапною, передбачає методологічне узгодження даних,

застосування процедури калібрації системи контролю над їх якістю під час здійснення ваг кумулятивного масиву та постійного такої процедури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Sutherland H. Static Microsimulation Models in Europe: A Survey / H.Sutherland. – Microsimulation Unit Discussion Paper, MU9503. – University of Cambridge, Department of Applied Economics, 1995. – 36 p.
2. Sutherland H. The Development of Tax-Benefit Models: A View from the UK / H.Sutherland. – University of Cambridge. Working Paper. – 1995. – №. 9519. – P. 1-19.
3. Figari F. Approximations to the Truth: Comparing Survey and Microsimulation Approaches to Measuring Income for Social Indicators / F. Figari, M. Iacovou, A. Skew, H. Sutherland. – Euromod Working Paper. – EM3/10. – 2010. – 27 p.
4. Bourguignon F. Microsimulation as a Tool for Evaluating Redistribution Policies / F. Bourguignon, A. Spadaro // Journal of Economic Inequality. – 2006. – № 4(1). – P. 77-106.
5. Immervoll H., O'Donoghue C. Towards a multi-purpose framework for tax-benefit microsimulation. – EUROMOD Working Paper Series. – 2001. – EM2/01. – 34 p.
6. Essama-Nssah B. The Poverty and Distributional Impact of Macroeconomic Shocks and Policies: A Review of Modeling Approaches. – World Bank Policy Research Working Paper 3682. – 2005. – 78 p.
7. Терещенко Г.І. Сучасні методологічні підходи до статистичного об'єднання даних / Г.І. Терещенко // Статистика України. – 2010. – № 3. – С. 23-29.
8. Терещенко Г.І. Методи об'єднання результатів статистичних обстежень домогосподарств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10 / Г.І. Терещенко. – К., 2008. – 20 с.
9. Саріогло В.Г. Методичні засади об'єднання даних з різних джерел для аналізу демографічних і соціально-економічних процесів / В.Г. Саріогло, Г.І. Терещенко // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 168-176.
10. Методика коригування показників життєвого рівня домогосподарств з метою врахування доходів і витрат найбільш забезпеченого населення, затверджена Наказом Держстату від 01.02.2017 № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2017/30/m_kpgr_dg.zip

УДК 330:[004.5+004.7+004.8+004.9](002.8)

Емпірична оцінка доцільності моніторингу інформаційного простору Інтернет в економічних дослідженнях

Твердохліб І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Блонський Н.А., Костюк Д.В.

студенти
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті розглянуто проблему автоматизації пошуку у мережі Інтернет документів, релевантних меті аналітичного дослідження, за допомогою систем контент-аналізу. Проаналізовано причини використання систем моніторингу Інтернет-простору в управлінні організаціями. Обґрунтування управлінських рішень на засадах інформаційного управління економічними об'єктами відзначено як основний чинник упровадження систем контент-аналізу в їхній контур управління. Обґрунтовано технологічний процес застосування систем контент-аналізу в аналітичних дослідженнях. На прикладі системи InfoStream моніторингу Інтернет-простору оцінено доцільність використання контент-аналізу в бізнес-аналітиці.

Ключові слова: економіка, бізнес-аналітика, інформаційне управління, моніторинг Інтернет-простору, text mining, контент-аналіз, InfoStream.

Твердохліб І.П., Блонський Н.А., Костюк Д.В. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МОНИТОРИНГА ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ИНТЕРНЕТ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

В статье рассмотрена проблема автоматизации поиска в сети Интернет документов, релевантных цели аналитического исследования, при помощи систем контент-анализа. Проанализированы причины использования систем мониторинга Интернет-пространства в управлении организациями. Обоснование управленческих решений на принципах информационного управления экономическими объектами отмечено как основной фактор внедрения систем контент-анализа в их контур управления. Обосновано технологический процесс применения систем контент-анализа в аналитических исследованиях. На примере системы InfoStream мониторинга Интернет-пространства оценена целесообразность применения контент-анализа в бизнес-аналитике.

Ключевые слова: экономика, бизнес-аналитика, информационное управление, мониторинг Интернет-пространства, text mining, контент-анализ, InfoStream.

Tverdokhlib I.P., Blonskij N.A., Kostyuk D.V. EMPIRICAL RATING OF EXPEDIENCY OF MONITORING OF INFORMATION SPACE THE INTERNET IN ECONOMIC RESEARCHES.

The article considers search automation of relevant to the analytical research goal documents in the Internet with the help of content analysis system. The reasons of using monitoring systems of Internet-space in management of the organizations was analyzed. Substantiation of management decisions on the basis of the information management of economic objects marked as the main factor of implementation of content analysis systems in their contour management. Technological process of content analysis systems application in analytical researches was substantiated. By the example of InfoStream system of monitoring Internet space evaluated the feasibility of using content analysis in business intelligence.

Keywords: economy, business-analytics, information management, monitoring of Internet-space, text mining, content-analysis, InfoStream.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Значний приріст обсягів даних в організаціях приводить до зростання затрат на їх опрацювання. Приміром, на підставі обстежень фірм аналітики стверджують, що офісні працівники витрачають до половини свого робочого часу на рутинне опрацювання контенту даних, і оцінюють усереднено втрати

підприємств у перерахунку на одного працівника у \$2500-3500 [1].

Останнім часом значні зусилля фахівців спрямовані на розроблення методів і систем Text Mining [2], оскільки більшість знань зберігається у текстовій формі [3, с. 13; 4]. З огляду на зростаючу роль мережі Інтернет як інформаційного середовища зберігання і поширення

документів, такі методи і системи найчастіше використовуються для пошуку потрібних фахівцям даних. Зазвичай агентно-орієнтовані програмні системи, базовані на методах Text Mining та призначені для пошуку інформації за запитами користувачів, відомі як *системи контент-аналізу або системи моніторингу Інтернет-простору* [5, 6]. Вони уможливають реалізацію контекстно-орієнтованого управління знаннями в організації [3, с. 224].

Сьогодні ринок систем контент-аналізу динамічно розвивається [7, 8]. Практика їх застосувань окреслила такі типові сфери використання, як *збирання інформації щодо об'єктів спостережень у конкурентній розвідці* [9, с. 16-71], *відстеження репутації фірми* [9, с. 117-148; 10], *аналіз соціальних мереж* [5; 9, с. 98-116; 11], *протидія інформаційним загрозам організації* [12, с. 125-140; 9, с. 149-189], *формування аналітичних оглядів і зведень у журналістиці* [6, 13], *реферування текстів* [6, 14] тощо.

Отже, можна констатувати дещо обмежений характер застосування систем контент-аналізу в економіці, підприємстві й управлінні та в економічних дослідженнях. З огляду на значний приріст інформації, швидкість змін у бізнесі, можливості комунікаційних технологій системи такого класу здатні покращити ефективність процесу обґрунтування управлінських рішень в організації за рахунок урахування контексту управлінської проблеми та пришвидшення опрацювання великих обсягів інформації з мережі Інтернет.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи Text Mining та технології опрацювання неструктурованих даних розглядаються багатьма фахівцями, зокрема, і у працях [2, с. 211-241; 15, с. 203-263; 5, с. 177-335; 9, с. 26-30]. Причини впровадження систем контент-аналізу в контур управління підприємствами зазначено у [1, 4, 16]. Кібернетична модель підприємства як двокомпонентної складної системи зі зворотним зв'язком для обґрунтування управлінських рішень описана у багатьох підручниках, зокрема в [17]. Структура сучасного простору всесвітньої мережі Інтернет охарактеризована у працях [9, с. 72-95; 5, с. 38-110], де наголошено на існуванні невидимого веб-простору (*invisible* або *hidden web* [5, с. 50-51]) як сукупності інформаційних ресурсів, не охоплених звичайними пошуковими машинами. Методи і моделі інформаційного пошуку у мережах висвітлено у низці публікацій, зокрема у [5, с. 135-176; 18, с. 55-112;

2, с. 350-381; 15, с. 133-173]. Теоретичні засади інформаційних потоків як основи моніторингу ЗМІ в Інтернеті та базові процедури їх агрегації описано в [5, с. 17-38, с. 336-343; 15, с. 264-307; 6, с. 85-89]. Сучасний стан ринку систем контент-аналізу Інтернет-простору оприлюднюється у серії оглядів таких систем [7, 8, 19]. Значна увага дослідників приділена проблемі інформаційного управління в соціальних мережах як сучасного засобу досягнення цілей організацій [10; 11; 9, с. 98-136]. Інформаційні війни стали характерною ознакою 21 століття, і тому моніторинг Інтернет-простору розглядається як спосіб протидії інформаційним загрозам підприємства [12, с. 12-21, с. 125-140; 9, с. 149-189; 5, с. 357-429]. Типові форми подання звітів бізнес-аналітики розглядаються у [6, с. 102-104; 14, 20]. Також є публікації з певними негативними аспектами застосування систем контент-аналізу на практиці. Зокрема, низка авторів підкреслюють обов'язковість участі фахівця із предметної області у процесі моніторингу Інтернет-простору для остаточної верифікації віднайдених документів [21, 16, 4], пропонують удосконалені моделі інформаційного пошуку на основі інтелектуалізації та онтологій [22, 23].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на значний рівень зацікавленості проблемою опрацювання неструктурованої інформації в управлінні підприємствами, низка аспектів автоматизації її опрацювання та використання для обґрунтування управлінських рішень не мають поки що задовільного вирішення. Дискусійним залишається питання ефективності застосування систем моніторингу Інтернет-простору в бізнес-аналітиці та доцільності їх вбудовування у контур управління організацією, методологічні засади використання систем контент-аналізу в економічних дослідженнях нечітко окреслені, продовжується розроблення нових методів Text Mining та індексів оцінювання рівня зацікавленості проблемою у ЗМІ і в соціальних мережах.

Отже, *метою статті* було уточнення технології моніторингу Інтернет-простору у контексті економічної чи управлінської проблеми в онлайн-режимі використання систем контент-аналізу з подальшою верифікацією доцільності їх застосування на прикладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед звернемо увагу на дві обставини, які стимулюють зацікавленість системами контент-аналізу в управлінні еко-

номічними об'єктами, а також під час економічних досліджень.

По-перше, аналіз типових звітів систем моніторингу ЗМІ вже окреслює певні їхні можливості. Стиль подання тексту аналітичного звіту діловий, стосується тільки досліджуваної проблеми, орієнтований на зайняту особу, насичений графічними елементами і зазвичай включає такі компоненти, як [14, 20]:

– загальна характеристика аналітичного дослідження (формулювання проблеми, часовий інтервал, опис методики дослідження, інструменти);

– тексти запитів на пошук інформації в Інтернеті мовою системи;

– аналіз динаміки релевантних проблемі документів на часовому проміжку у розрізі сегментів Інтернет-простору з урахуванням тональності публікацій;

– ідентифікація ключових інфосюжетів у контексті проблеми та аналіз їх впливу на конкурентоспроможність організації;

– оцінка репутації організації у контексті досліджуваної проблеми;

– формулювання висновків та рекомендацій для керівництва підприємства.

По-друге, серед 5 базових важелів керівника (*ресурси, фінанси, кадри, організація, інформація*) [24, с. 11] саме поліпшення використання інформації найшвидше приводить до покращення ефекту управлінських рішень. Причина – у переході до інформаційного управління, яке сьогодні розглядається як перспективний напрям менеджменту організацій у світі [25]. Інформаційне управління міняє спосіб реалізації оберненого зв'язку у відомій кібернетичній моделі фірми [17]. Особливості управлінських рішень для відо-

мих способів реалізації оберненого зв'язку охарактеризовано в табл. 1. Переваги інформаційного управління наочно продемонстровані на рис. 1.

На рис. 1 прямокутниками окреслено віднайдені для відповідного запиту дані як фрагменти інформаційного простору, стрілка \Rightarrow відображає процес формування управлінського рішення R_d^β . Оскільки рішення приймається на основі інформації, що характеризує проблему, то на схемі відображено три типові сценарії його обґрунтування. В ідеалі використовується повна і достовірна інформація про ситуацію в організації і ринковому середовищі. Тоді залежно від способу реалізації оберненого зв'язку можна отримати рішення або $R_K^{id.}$, або $R_a^{id.}$, або $R_{opt.}^{id.}$ відповідно для принципів *класичного кібернетичного, адаптивного чи оптимального*. Другому сценарію (1-й запит) відповідають управлінські рішення $R_K^1, R_a^1, R_{opt.}^1$, які обґрунтовуються на повністю не релевантній до проблеми інформації. Ситуація 2-го запиту ілюструє сценарій формування управлінських рішень на підставі частково релевантної до проблеми інформації. Такі рішення позначено на рис. 1 як $R_K^2, R_a^2, R_{opt.}^2$.

Якщо позначити через $E(R_d^\beta)$ оцінку ефекту управлінського рішення R_d^β , то на підставі табл. 1 і рис. 1 з очевидністю впливає справедливість відношень

$$E(R_{opt.}^{id.}) \geq E(R_a^{id.}) \geq E(R_K^{id.}), \quad E(R_{opt.}^2) \geq E(R_a^2) \geq E(R_K^2), \\ E(R_{opt.}^1) \geq E(R_a^1) \geq E(R_K^1). \quad (1)$$

Як наслідок з (1), можна стверджувати, що

$$E(R_{opt.}^{id.}) \geq E(R_{opt.}^2) \geq E(R_{opt.}^1), \quad E(R_a^{id.}) \geq E(R_a^2) \geq E(R_a^1), \\ E(R_K^{id.}) \geq E(R_K^2) \geq E(R_K^1). \quad (2)$$

Таблиця 1

Реалізації оберненого зв'язку в кібернетичній моделі організації

Назва	Суть реалізації
Принцип зворотного зв'язку	Раціональне управлінське рішення на підставі аналізу відхилень фактичних показників від планових за сталої структури організації з метою виведення процесу на планову траєкторію розвитку.
Принцип адаптивного управління	Раціональне управлінське рішення відповідно до поточної ринкової ситуації на підставі аналізу відхилення фактичних показників від планових та адаптації структури організації з метою виведення процесу на планову траєкторію розвитку.
Принцип оптимального управління	Оптимальне управлінське рішення відповідно до поточної ситуації в ринковому середовищі з урахуванням відхилення від планової траєкторії та реорганізації структури організації з метою виведення процесу на оптимальну траєкторію.
Принцип інформаційного управління	Управлінське рішення відповідно до інформаційного опису ринкової ситуації та стану і структури організації з метою коригування траєкторії розвитку процесу згідно зі стратегією організації.

Джерело: складено на підставі [17]

Нерівності (2) можна трактувати як серйозний аргумент на користь застосування систем контент-аналізу для обґрунтування управлінських рішень та в економічних дослідженнях. Проте технологічний процес їх використання описаний у фахових джерелах дуже поверхово. Приміром, у [5, с. 339] процес їх застосування включає 3 загальні етапи – *моніторинг, адаптивне агрегування, узагальнення*. Автори [22] пошук потрібної управлінцю інформації розбили на два процеси, такі як пошук *серед структурованих даних та пошук у неструктурованій інформації за допомогою методів Text Mining, а у методичці [14, с. 4] вказано 2 етапи*. Тому потрібно уточнити технологічний процес моніторингу ЗМІ в Інтернеті у контексті заданої проблеми з метою конкретизації дій аналітика.

Оскільки основним режимом використання аналітиком систем контент-аналізу є діалог із системою, то саме застосування їх у режимі онлайн і було нами розглянуте. Уточнений процес обґрунтування управлінського рішення на засадах інформаційного управління з використанням систем контент-аналізу Інтернет-простору складається з таких послідовних етапів, як (див. рис. 2):

- постановка проблеми моніторингу Інтернет-простору;
- підготовка запиту на пошук потрібної для обґрунтування рішення інформації за допомогою системи контент-аналізу;
- моніторинг інформаційних джерел вибраної БД системи контент-аналізу;

- оцінка відповідності результатів пошуку проблемі;
- уточнення запиту на пошук у вибраній БД системи за потребою;
- консолідація змісту множини документів, отриманих з інформаційних джерел вибраної БД системи;
- пошук документів з проблеми в інших БД системи контент-аналізу;
- обґрунтування рішення на підставі віднайдених документів;
- завершення процесу.

На першому етапі (блок № 1) потрібно чітко окреслити проблему, для вирішення якої розробляється управлінське рішення. Приміром, чи можливе розширення ринків збуту підприємства, яка динаміка іміджу організації у ЗМІ, наскільки актуальною є певна тематика серед фахівців тощо.

Метою другого етапу, що включає блоки № 2-4, є підготовка запиту для системи контент-аналізу. Для цього спочатку запускається вибрана система в режимі on-line (як правило) – блок № 2. Свідченням успішного запуску є вивід на екран дисплея вікна-запрошення, після чого потрібно зареєструватися, і тоді система готова до виконання запитів користувача. Другим кроком має бути формалізація запиту на моніторинг Інтернет-простору. Полягає у формуванні тексту запиту пошуковою мовою вибраної системи контент-аналізу (блок № 3).

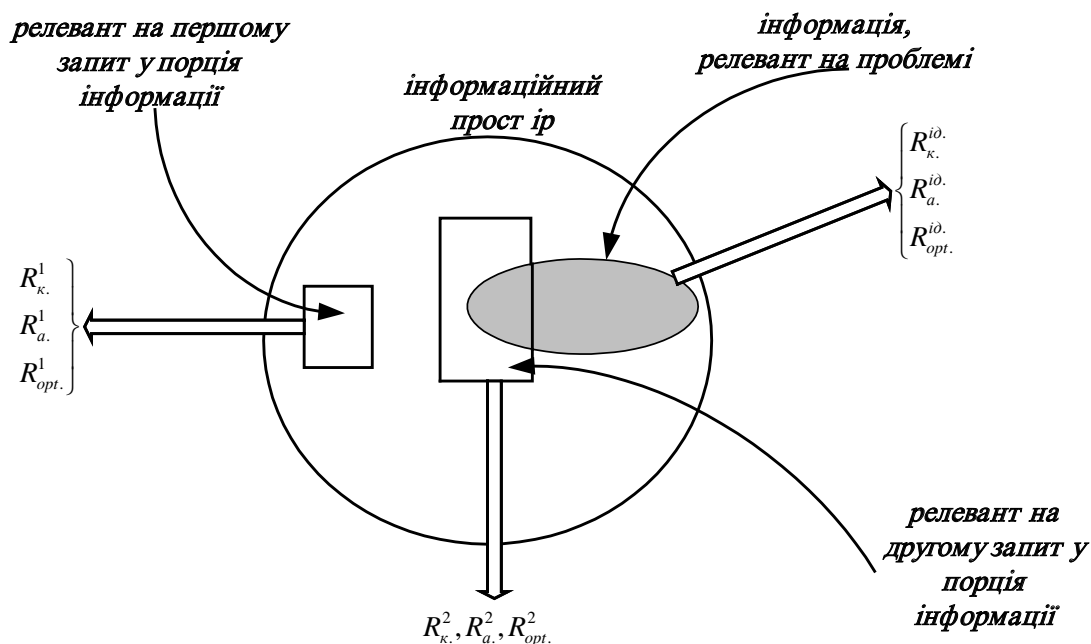


Рис. 1. Ілюстрація залежності управлінського рішення від результатів пошуку релевантної інформації, авторська розробка

етап методики, призначенням якого є автоматизація пошуку сервером системи контент-аналізу документів, релевантних запиту, серед інформаційних джерел зазначеної в ньому БД за вказаний часовий проміжок (блок № 5).

На четвертому етапі потрібно здійснити оцінку відповідності результатів пошуку проблемі (блоки № 6, № 7). Під час формалізації запиту на попередніх етапах можливі певні упущення, що може привести до неточного подання контенту проблеми текстом пошукового запиту. Крім того, якість контекстного пошуку у кожній системі різна і загалом бажає кращого. Тому дуже важливо під час використання таких систем здійснювати постійний контроль релевантності результатів пошуку.

Уточнення запиту на пошук у вибраній БД системи – це 5-й етап методики, який виконується у разі невідповідності результатів пошуку контексту проблеми (блоки № 17-19). Уточнення можливе двома шляхами (блок № 17):

- з використанням інформаційного портрету запиту, що уможлиблює швидке коригування тексту запиту за допомогою включення або виключення понять у портреті та дає змогу уточнити контент запиту (блок № 18), після чого здійснюється перехід на блок № 5;
- через нову формалізацію запиту, тобто уточнення тексту запиту пошуковою мовою системи (блок № 19) із подальшим переходом до блоку № 4.

На шостому етапі здійснюється консолідація змісту множини документів, отриманих з інформаційних джерел вибраної БД системи (блоки № 8-11). Традиційно системи контент-аналізу реалізують такі процедури агрегації відібраної множини документів, як:

- аналіз та візуалізація динаміки контенту запиту на часовому проміжку в інформаційних джерелах вибраної БД системи (блок № 8), зокрема і з урахуванням тональності [14];
- формування дайджесту [6, 14] на множині відібраних документів, що може використовуватися як список джерел інформації з проблеми (блок № 9);
- формування інфосюжетів [15, с. 264-307; 14] як метод групування документів за змістом у контексті проблеми (блок № 10);
- візуалізація взаємозв'язків між концептами документів у формі семантичної сітки [14] (блок № 11).

Ще часто за їх допомогою можна відстежити нові події в інформаційному просторі мережі Інтернет, що стосуються досліджуваної проблеми.

Сьомий етап методики (блоки № 12, № 13) виконується, якщо є потреба дослідити проблему у сегменті інформаційного простору, що окреслюється іншою БД системи контент-аналізу. Зазвичай такі системи грукують джерела інформації за певними ознаками і подають групи як бази консолідованих ресурсів відповідного спрямування. Для охоплення

Таблиця 2

Характеристика результатів інформаційного пошуку в базах даних системи InfoStream у контексті проблеми економічного дослідження

Проблема	Дата пошуку	Опції пошуку				Обсяг результату		Оцінка якості пошуку		
		БД	дублі	морфологія	запит	документів	сюжетів	релевантних Док.	частка у %	індекс актуальності
Реінжиніринг бізнес-процесів банківської установи	24.05.2017	головна	ні	так	№ 1	509	359	175	34,4	[0.889;1]
		форуми	ні	так	№ 1	25	17	13	52,0	{-1, +1}
Інформатизація Львівщини	09.05.2017	головна	ні	так	№ 2	24	10	16	66,7	1,0
		форуми	ні	так	№ 2	0	0	-	-	-
	27.05.2017	головна	ні	так	№ 2	38	16	23	60,5	1,0
		головна	так	так	№ 2	59	16	32	54,2	1,0
		головна	ні	так	№ 3	453589	-	-	-	[0.658; 0.718]

№ 1: (реінжиніринг/1/бізнес-процесів) | (реинжиниринг/1/бизнес-процессов)

№ 2: (програма~/0/електронна~/0/львівщина) | (программа~/0/электронная~/0/львовщина)

№ 3: (індекс/1/інформаційного/0/суспільства) | (индекс/1/информационного/0/общества)

Джерело: складено на підставі звітів системи InfoStream

більшій кількості джерел необхідно здійснити інформаційний пошук у кількох БД із переліку системи моніторингу Інтернет-простору. Після прийняття рішення щодо пошуку в іншій БД системи потрібно змінити деякі опції запиту (блок № 13), залишивши текст запиту незмінним, після чого виконати повний цикл описаних вище процедур.

На восьмому етапі здійснюється підготовка рекомендацій із вирішення проблеми. Включає оцінювання її актуальності в інформаційному просторі за допомогою спеціальних індексів [13, 20] (блок № 14) у розрізі БД системи та узагальнених за їх сукупністю з подальшим обґрунтуванням управлінського рішення (блок № 15). Форми подання такого обґрунтування можуть бути різними – від простого переліку пропозицій до аналітичного звіту із проблеми.

Завершальний (дев'ятий) етап методики зображено блоком № 16 схеми на рис. 2. Зазвичай потрібно коректно завершити роботу з системою, можливо зберегти результати для подальшого використання у пам'яті комп'ютера користувача, зберегти тексти запитів у пам'яті сервера системи [14].

Описана вище методика була апробована під час виконання магістерських і курсових робіт магістрантами спеціальності «Консолідована інформація» економічного факультету ЛНУ імені Івана Франка. Пошук потрібних

джерел інформації здійснювався за допомогою системи InfoStream [14] моніторингу ЗМІ в Інтернеті. В табл. 2 (див. с. 598) наведено оцінки якості окремих результатів такого моніторингу у контексті проблем економічних досліджень студентів.

Запити мовою InfoRes [14, с. 31-35], які формалізують контент відповідної проблеми, наведені під таблицею. Оскільки БД системи InfoStream охоплюють головно джерела пострадянських держав, то базові концепти проблем у запиті подано двома мовами. Остаточна релевантність віднайдених документів контексту проблеми встановлювалась вручну через зіставлення їхнього змісту чи анотації та тематики досліджуваної проблеми. Прочерками відзначено відсутність оцінок. Нагадаємо, що головна БД є консолідованим ресурсом ЗМІ, а БД «Форуми» включає соціальні мережі та інші групи за інтересами [14]. Оскільки ця система використовувалася згідно з пакетом послуг BizOnline [14], то часовий проміжок для усіх моніторингових обмежувався 6 місяцями і охоплював інтервал із листопада 2016 р. по травень 2017 р.

В останній графі табл. 2 зазначено оцінку актуальності відповідної проблеми через призму активності її обговорень в інформаційному просторі Інтернет. Для цього скористалися репутаційним індексом – Net sentiment [20]. Цей показник обчислюється за формулою [20]:

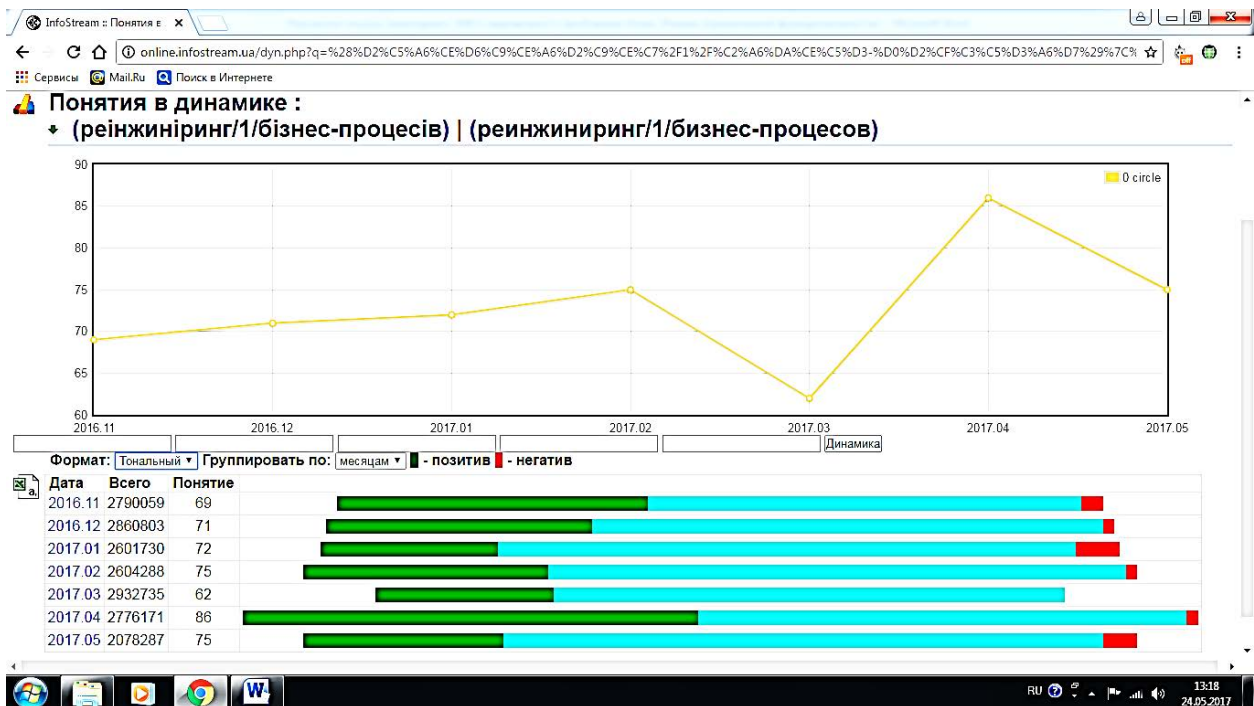


Рис. 3. Тенденції зміни зацікавленості бізнес-реінжинірингом на підставі головної БД системи InfoStream з урахуванням тональності змісту документів у розрізі місяців, авторська розробка

$$I(t) = [k_1(t) + k_2(t) - k_3(t)] / K(t), \quad (3)$$

$$K(t) = k_1(t) + k_2(t) + k_3(t)$$

де t – часовий період, для якого розраховується індекс; $I(t)$ – репутаційний індекс для періоду t ; $k_1(t)$, $k_2(t)$, $k_3(t)$ – кількість релевантних запиту документів за період t , зміст яких відповідно позитивний, нейтральний чи негативний; $K(t)$ – кількість релевантних запиту документів у період t . Отримати необхідні дані для обчислення індексу $I(t)$ можна активізувавши після пошуку операцію «Динамика» і задавши опції агрегації (див. рис. 3 на с. 599).

Вимога тональності змісту документів означає, що горизонтальні стовпчики на діаграмі розбиваються на 3 підгрупи: а) позитивне ставлення до проблеми реінжинірингу бізнес-процесів (зелений колір); б) нейтральне відношення (світло-синій); в) негативне відношення до бізнес-реінжинірингу (червоний колір). Сервер InfoStream забезпечує користувачу можливість отримати обсяги кожної групи документів для вибраного часового періоду. Для цього досить навести курсор на відповідний фрагмент гістограми часового періоду – і над ним виводиться відповідне значення.

Значення репутаційного індексу згідно з (3) може змінюватися в інтервалі $[-1; +1]$. Очевидно, що чим ближче до одиниці значення $I(t)$, тим об'єкт має кращу репутацію в Інтернеті. І навпаки, чим ближче величина $I(t)$ до мінус одиниці, тим гірша репутація об'єкта моніторингу у період t .

Проілюструємо застосування цього індексу для оцінювання актуальності проблеми реінжинірингу бізнес-процесів в Україні (див. рис. 4). Підписи рядів даних на рис. 4 означають: *індекс NS проблеми в засобах ЗМІ*, *індекс NS проблеми в форумах*, *індекс NS проблеми в Інтернеті* – розраховані значення індексу актуальності бізнес-реінжинірингу на підставі відповідно головної БД, БД «Форуми» та узагальнений за цими двома базами системи InfoStream. Оскільки значення розрахованого узагальненого індексу цієї проблеми близьке до 1, то можна констатувати стійкий у часі позитивний характер зацікавленості проблематикою бізнес-реінжинірингу в Україні.

Висновки. На підставі проведеного дослідження проблеми впровадження систем контент-аналізу у практику бізнес-аналітики можна дійти декількох висновків.

По-перше, процес використання систем контент-аналізу для аналітичних досліджень не є простим, про що свідчить блок-схема методики на рис. 2. Його не можна повністю автоматизувати, потрібна активна участь аналітика, а для цього необхідно мати певні навички.

По-друге, загалом застосування систем моніторингу Інтернет-простору в економічних дослідженнях має сенс, оскільки уможливує суттєве зменшення затрат часу дослідника на пошук і опрацювання релевантної проблеми інформації. Засоби візуалізації результатів інформаційного пошуку таких систем врахо-

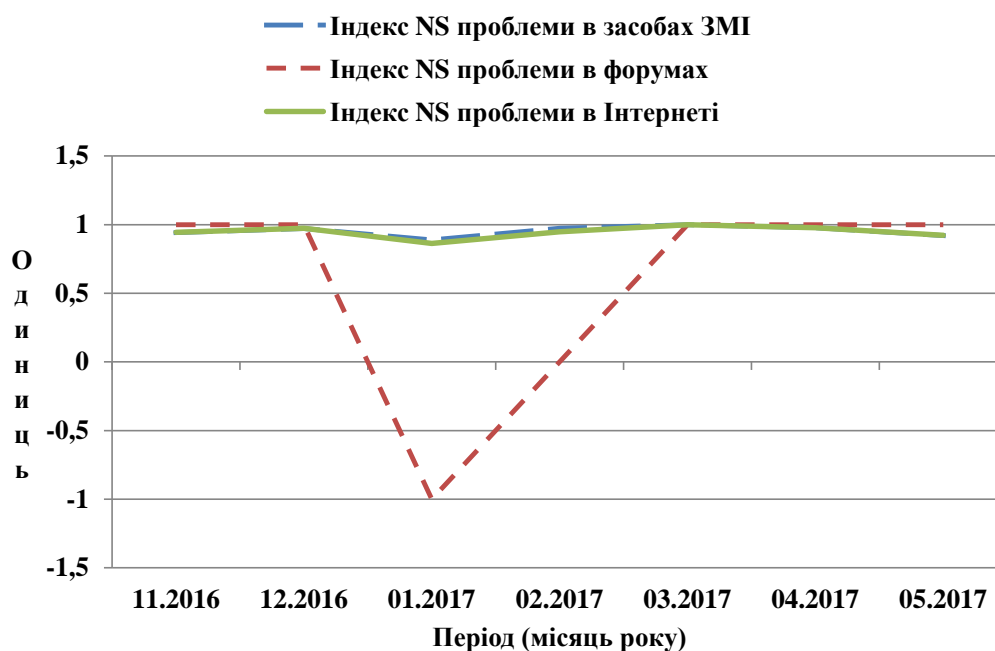


Рис. 4. Динаміка зміни індексу зацікавленості проблемою реінжинірингу бізнес-процесів в розрізі БД InfoStream і місяців року, авторська розробка

вують вимоги бізнес-аналітики. Водночас відзначимо залежність якості віднайдених множин документів від кваліфікації користувача. Критичними процедурами в цьому аспекті є уміння адекватно формалізувати проблему запитом мовою системи та здійснювати уточнення його опцій за допомогою інформаційного портрета.

По-третє, використання системи InfoStream для пошуку в Інтернеті джерел інформації з проблематики економічних досліджень засвідчило вищий відсоток релевантних документів у множині віднайдених, аніж у результатах пошукових машин: від 34,2% до 66,7%. Чим чіткіше сформульована проблема і чим вона конкретніша, тим якіснішою є множина

отриманих документів. Також спостерігаємо вплив дати моніторингу на якість множини релевантних документів, особливо, коли обмежується горизонт моніторингу. Варто задавати опцію усунення дублів під час пошуку документів, оскільки обсяг виданих системою документів зростає (у нас на понад 35%), а кількість релевантних – не змінюється.

По-четверте, доречно здійснити порівняльний аналіз ефективності інформаційного пошуку в Інтернеті різними системами контент-аналізу у контексті однакових аналітичних досліджень. Такі емпіричні оцінки ефекту застосування систем моніторингу ЗМІ в Інтернеті уможливають певні рекомендації щодо їх вибору, які зараз відсутні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Черняк Л. Аналітика неструктурованих даних / Л. Черняк // Открытые системы. – 2012. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osp.ru/os/2012/06/13017038/>
2. Барсеян А.А. Анализ данных и процессов: учеб. пособие / А.А. Барсеян [та ін.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2009. – 512 с.
3. Кудрявцев Д.В. Системы управления знаниями и применение онтологий: учеб. пособие / Д.В. Кудрявцев. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 344 с.
4. Шатров Д. Аналитический отдел на рабочем столе / Д. Шатров, А. Дикарев. // Директор по безопасности. – 2012. – № 12. – С. 83-87.
5. Додонов А.Г. Компьютерные сети и аналитические исследования / А.Г. Додонов, Д.В. Ландэ, В.Г. Путятин. – К.: ИПРИ НАН Украины, 2014. – 486 с.
6. Матвієнко О.В. Консолідована інформація [текст]: навч. посіб. / О.В. Матвієнко, М.Н. Цивін. – К.: «Центр навчальної літератури», 2014. – 134 с.
7. Обзор поисковых систем. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novikov.com.ua/service/node/6293>
8. Базенков Н.И. Обзор информационных систем анализа социальных сетей / Н.И. Базенков, Д.А. Губанов // Управление большими системами. – 2013. – Вып. 41. – С. 357-394.
9. Додонов А.Г. Конкурентная разведка в компьютерных сетях / А.Г. Додонов, Д.В. Ландэ, В.В. Прищеп, В.Г. Путятин. – К.: ИПРИ НАН Украины, 2013. – 250 с.
10. Губанов Д.А. Модели репутации и информационного управления в социальных сетях / Д.А. Губанов, Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили // Математическая теория игр и ее приложения. – 2009. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 14-37.
11. Губанов Д.А. Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства / Под ред. чл.-корр. РАН Д.А. Новикова / Д.А. Губанов, Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: Изд-во физ.-мат. литературы, 2010. – 228 с.
12. Горбулін В.П. Інформаційні операції та безпека суспільства: загрози, протидія, моделювання: монографія / В.П. Горбулін, О.Г. Додонов, Д.В. Ландэ. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 164 с.
13. Городниченко Ю. Говорить президент: як відрізняються виступи Порошенка в Україні та за кордоном / Ю. Городниченко, О. Талавера, Х. Сью // Європейська правда. – 16.08.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/08/16/7053438/>
14. Григорьев А.Н. InfoStream. Мониторинг новостей из Интернет: технология, система, сервис: научно-метод. пособие / А.Н. Григорьев, [та ін.]. – К., ООО «Старт-98», 2007. – 40 с.
15. Додонов О.Г. Інформаційні потоки в глобальних комп'ютерних мережах / О.Г. Додонов, Д.В. Ландэ, В.Г. Путятин. – К.: Наукова думка, 2009. – 295 с.
16. Ландэ Д. Динамика информационных потоков и информационные операции / Д. Ландэ // Информационные технологии для менеджмента. – 2010. – № 10. – С. 22-26.
17. Інформаційні системи та технології на підприємстві: конспект лекцій / І.О. Ушакова, Г.О. Плеханова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 128 с. (Укр. мов.)

18. Снарский А.А. Моделирование сложных сетей: учебное пособие / А.А. Снарский, Д.В. Ландэ. – К.: НТУУ «КПИ», 2015. – 212 с.
19. Софт і сервіси для професійного пошуку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isearch.kiev.ua/uk/searchpractice/methodsinstruments/1405softwareandservicesforprofessionalsearch>
20. Мониторинг СМИ от Медиалогии. Мониторинг прессы. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlg.ru/solutions/pr/monitoring/>
21. Шепелев В.П. Text Mining как высокая технология словоблудия / В.П. Шепелев // Компьютерра. – 2003. – № 43. – С. 40-45.
22. Бабін Д.В. Підвищення ефективності здобуття знань на основі інтелектуального аналізу і структурування інформації / Д.В. Бабін, С.М. Вороной, Є.В. Малащук // Штучний інтелект. – 2005. – № 3. – С. 259-264.
23. Нгуен Ба Нгюк, Тузовский А.Ф. Модель информационного поиска на основе семантических метаописаний / Ба Нгюк Нгуен, А.Ф. Тузовский // Управление большими системами. – 2013. – Вып. 41. – С. 51-92.
24. Ахромеева Т.С. Синергетика и сетевая реальность / Т.С. Ахромеева, [та ін.] // Препринты ИПМ им. М.В. Келдыша. – 2013. – № 34. – 32 с.
25. Соловьев И.В. Информационное управление и информационный менеджмент / И.В. Соловьев // Перспективы Науки и Образования. Международный электронный научный журнал. – 2015. – № 5(17). – С. 114-118.

УДК 336.74:330.35:330.43

Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку

Шумська С.С.

кандидат економічних наук, доцент,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування»
Національної академії наук України»

У статті проведено детальний аналіз динаміки показників номінальної та реальної монетизації української економіки. Зіставлення фактичних оцінок грошової пропозиції та розрахованих на основі теоретичної концепції кількісної теорії грошей для України показало нестачу грошей в обігу у кризові та поточний періоди. З метою емпіричної перевірки гіпотези щодо не-нейтральності грошей в Україні побудовано економетричні моделі, які підтвердили, що динаміка грошей позитивно і статистично значимо впливає на зміни реального ВВП.

Ключові слова: гроші, нейтральність грошей, темпи економічного зростання, рівняння кількісної теорії грошей, монетизація, економетрична модель.

Шумская С.С. ДЕНЬГИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА В УКРАИНЕ: ТЕОРИЯ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ ВЗАИМОСВЯЗИ

В статье проведен детальный анализ динамики показателей номинальной и реальной монетизации украинской экономики. Сопоставление фактических оценок денежного предложения и рассчитанных на основе теоретической концепции количественной теории денег для Украины показало недостаток денег в обращении в кризисные и текущий периоды. С целью эмпирической проверки гипотезы о не-нейтральности денег в Украине построены эконометрические модели, подтверждающие, что динамика денег положительно и статистически значимо влияет на изменения реального ВВП.

Ключевые слова: деньги, нейтральность денег, темпы экономического роста, уравнение количественной теории денег, монетизация, эконометрическая модель.

Shumska S.S. MONEY AND ECONOMIC DYNAMICS IN UKRAINE: THEORY AND EMPIRICAL ASSESSMENTS OF THE RELATIONSHIP

The article provides a detailed analysis of the dynamics of indicators of nominal and real monetization of the Ukrainian economy. The comparison of the actual estimates of the money supply and calculated on the basis of the theoretical concept of the quantitative theory of money for Ukraine showed a lack of money in circulation during crisis and current periods. In order to empirically verify the hypothesis of non-neutrality of money in Ukraine, econometric models have been constructed which confirmed that the dynamics of money positively and statistically significantly influences changes in real GDP.

Keywords: money, money neutrality, economic growth rates, equation of the quantitative theory of money, monetization, econometric model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальний ризик низьких темпів економічної динаміки підняв на порядок денний у більшості країн світу питання необхідності їх фінансової підтримки. Для українського бізнесу, який відчуває нестачу фінансових ресурсів, а пропозиції щодо підвищення монетизації економіки в умовах антиінфляційної політики наражаються на гостру критику, проблема ефективності монетарної підтримки є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з теоретичної постановки та розкриття сутності нейтральності грошей М. Фрідменом [1], який запозичив цю категорію у представників неоавстрійської школи, наукова думка постійно повертається до

неї не тільки в активних теоретичних дискусіях, але й в обговоренні прикладних аспектів, пов'язаних з ефективністю економічної політики. В сучасних дебатах щодо ролі центрального банку та монетарної політики в економічному розвитку використовуються як аргументи класиків, так і результати емпіричних досліджень [2-4]. Серед вітчизняних науковців та практиків, що детально аналізують ситуацію в монетарній сфері України та професійно оцінюють результати грошово-кредитної політики Національного банку, варто виділити С. Буковинського, С. Коробліна, Т. Унковську, В. Юрчишина [5-8]. Значний доробок формується також напрацюваннями В. Міщенко, А. Сомик, Р. Лисенка, С. Ніколайчука, О. Фарини, які лежать у пло-

щині дослідження монетарного трансмісійного механізму [9-11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на досить широке висвітлення проблемних питань впливу монетарного інструментарію на короткострокову динаміку реальних показників, значна їх частина, зокрема тих, що стосуються нейтральності грошей в середньо- та довгостроковому періодах, є не до кінця вирішеною, що залишає простір для наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є кількісна оцінка насиченості грошима вітчизняної економіки та аналіз впливу динаміки пропозиції грошей на темпи економічного зростання з метою перевірки гіпотези щодо не-нейтральності грошей в Україні на середньо- та довгостроковому періодах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз світової практики свідчить про те, що всі приклади прориву країн, які створили «економічне диво», пов'язані

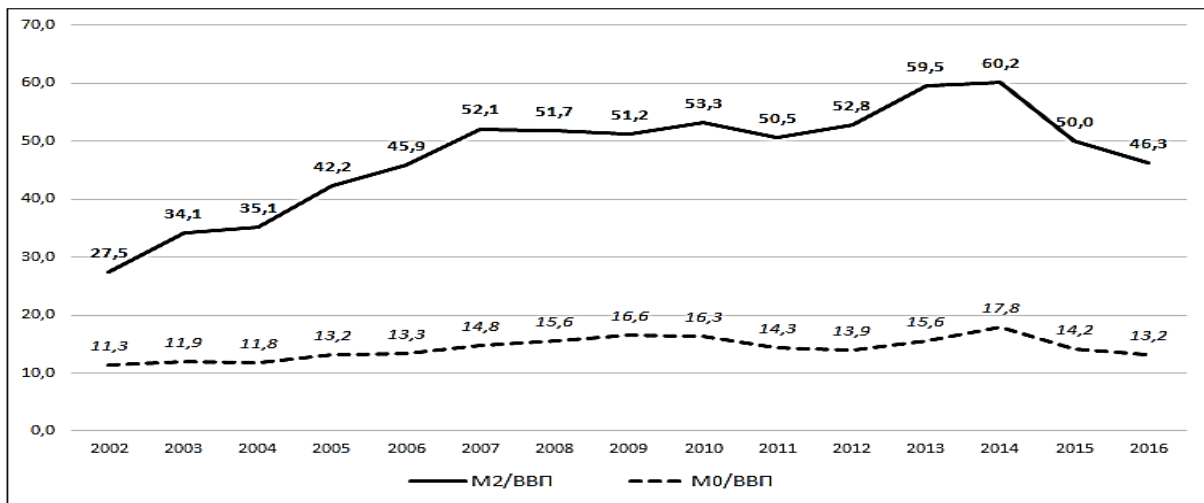


Рис. 1. Динаміка показників монетизації української економіки у 2002-2016 рр., розрахованих по грошовим агрегатам M0 та M2, %

Джерело: розраховано за даними НБУ та Держстату України

Таблиця 1

Рівень монетизації економіки у періоди модернізації*

Рік	Гроші/ВВП, %						
	Японія	Південна Корея	Сінгапур	Малайзія	Китай	Гонконг	Індія
1950	х	х	х	х	х	х	23,1
1955	45,4	7,8*	х	х	х	х	24,7
1959	57,4	х	х	х	х	х	24,9
1960	57,0	10,2	х	х	х	х	24,0
1963	65,0	10,7	53,0	х	х	х	22,9
1969	64,9	28,6	66,5	33,0	х	х	22,1
1970	65,1	28,0	66,4	34,7	х	х	23,2
1978	79,3	28,8	61,2	46,2	24,7	х	35,7
1980	81,5	34,6	64,1	52,5	36,4	х	37,3
1990	109,1	81,4	92,4	70,4	75,9	х	42,7
1991	106,7	80,4	93,2	71,1	82,4	179,4	44,0
2000	125,1	117,3	106,9	99,5	137,0	227,8	55,6
2009	159,1	147,4	139,2	145,5	182,0	329,8	76,9
2010	161,8	141,6	132,7	138,4	182,4	331,5	75,3

* кольором виділено періоди модернізації; розрахунки проведено на основі бази даних IMF IFS 1950-2011: Японія – агрегат M2 (Seasonally Adjusted, Period Averaged); Південна Корея, Малайзія – M2; Китай, Гонконг, Сінгапур, Індія – Money + Quasi-Money.

Джерело: [12, с. 23]

з випереджаючим 2-5-кратним нарощуванням фінансової глибини економіки (рівня її насиченості грошима і фінансовими інструментами) [12]. У періоди наздоганяючої модернізації рівень монетизації в Японії був підвищений в 2,4 рази, в Кореї – більш ніж у 5 разів, в Сінгапурі – у 2,2, в Малайзії – у 4,2, в Індії – у 1,9 рази (табл. 1). Сьогодні у країн з розвинутою економікою співвідношення грошової маси та ВВП знаходиться в межах 60-80%, а тих, що ставлять за мету прискорене зростання економіки, монетизація перевищує 100%, у драйвера світової економіки Китаю показник наближається до 200%.

На відміну від країн, що зробили суттєві кроки в прискоренні економічного розвитку внаслідок активної модернізації своїх економік, які були підтримані внутрішніми фінансовими ресурсами, монетарна підтримка економічної динаміки в Україні є досить слабкою. Аналіз динаміки показника монетизації вітчизняної економіки у 2002-2016 рр. (рис. 1) вказує не тільки на невисокий його рівень порівняно з країнами «економічного дива», але й на формування спадного тренду: співвідношення грошового агрегату М2 та ВВП зменшилось із 60,2% у 2014 р. до 46,3% у 2016 р., агрегату М0 та ВВП – не досягнуло докризового рівня.

Післякризовий етап розвитку української економіки супроводжується також спадним

трендом показника монетизації, розрахованого для грошового агрегату М3, що у 2016 р. знову опустився нижче 50%, а саме до 46,3% (рис. 2). Серед причин є те, що, незважаючи на фінансові потреби реального сектору, Національний банк України (НБУ) реалізує політику інфляційного таргетування, яка призводить до стиснення грошей в обігу [13-14]. Стримуюча антиінфляційна монетарна політика призвела до того, що динаміка реальної монетизації (як співвідношення індексів змін реальних показників грошей М3 та ВВП) була у 2016 р. слабкою ($0,95 < 1$), тобто темпи грошової пропозиції відставали від економічної динаміки, як і в кризових 2009 та 2015 роках.

Негативний вплив згорання грошової пропозиції на економічну динаміку в країні ставить на порядок денний питання про те, *скільки потрібно грошей для відновлення економічного зростання в Україні*. З точки зору коректності заявлених НБУ високих темпів економічного зростання на 2017-2018 рр. доречним є аналіз прогнозованої динаміки грошової пропозиції, яку проводитиме НБУ у коротко- та середньостроковій перспективі.

Серед спрощених підходів пошуку відповіді на питання про те, *скільки потрібно грошей*, можна скористатись розрахунками, в основі яких лежить основне макроекономічне співвідношення кількісного рівняння обміну грошей¹, згідно з яким маса грошей в обігу прямо пропорційна рівню цін і обсягу виробництва (продажів) товарів і обернено

¹ Кількісне рівняння обміну грошей, що має такий вигляд: $MV=PQ$, де M – кількість грошей в обігу, V – швидкість обігу грошей, P – ціна, Q – обсяг продажів товарів і послуг.

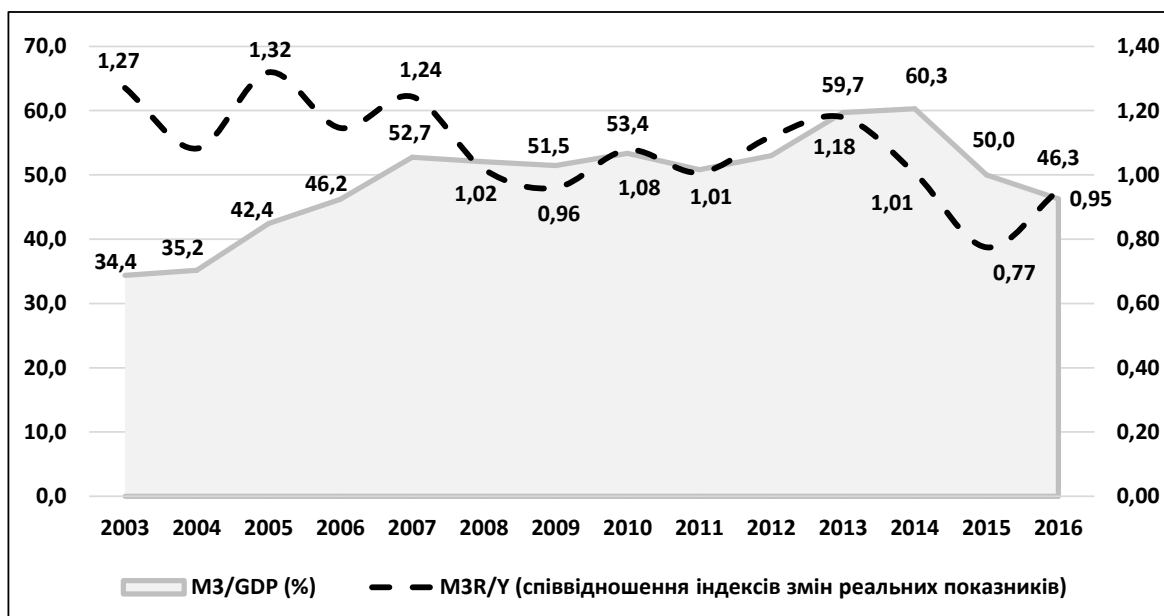


Рис. 2. Динаміка показників номінальної та реальної монетизації української економіки у 2002-2016 рр., розрахованих по грошовому агрегату М3, %

Джерело: розраховано за даними НБУ та Держстату України

пропорційна швидкості обігу грошей. Якщо перейти до іншого виду рівняння (у темпах змін), то маємо: $M' = P' + Y - V'$, де нові складові – це відсоток зміни грошової маси (M'), інфляції (P'), реального ВВП (Y), швидкості обороту грошей (V').

За спрощеного підходу розрахунків часто складовою оцінки змін швидкості грошей нехтують, припускаючи, що вона дорівнює нулю ($V'=0$), (хоча це в реальному житті буває рідко, як правило, тільки для країн з розвинутою стабільною економікою). В українській практиці швидкість грошей нестабільна з високою волатильністю (рис. 3), навіть спро-

цені прогнозні оцінки на 2017-2018 рр. вказують на тренд до зростання, а отже, не брати до уваги цей чинник було б помилкою.

Зіставлення фактичних та теоретично розрахованих оцінок пропозиції грошей для України проведено на часовому проміжку 2003-2018 рр., де для 2003-2016 рр. використано фактичні дані показників, а для 2017-2018 рр. – прогнозні дані НБУ станом на липень 2017 р. [15] (показник грошової маси – відсоткова зміна грошового агрегату М3, інфляції – відсоткова зміна цін споживчого ринку (CPI), ВВП за даними СНР-2008).

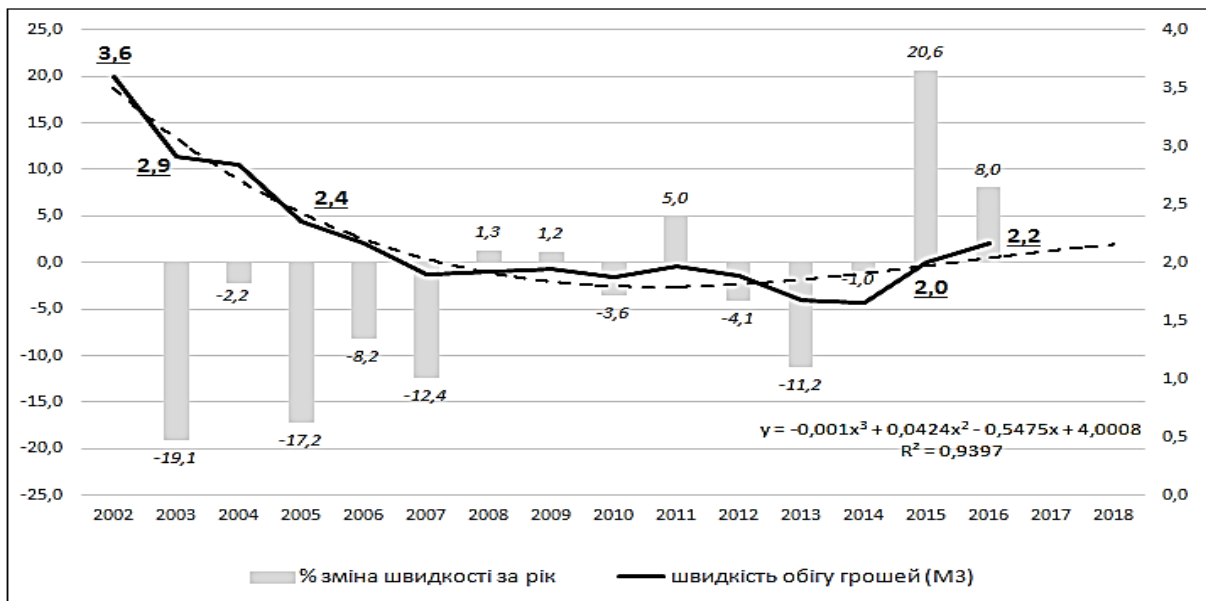


Рис. 3. Динаміка швидкості обігу грошей (М3), річних її змін у 2002-2016 рр. та прогнозні оцінки показника за поліноміальним трендом на 2017-2018 рр.

Джерело: складено за даними НБУ

Таблиця 2

Аналіз прогнозних розрахунків монетизації економіки

Показники	Факт		Прогноз НБУ (липень 2017 р.)	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Номінальний ВВП (<i>gdp</i>), млрд. грн.	1 989	2 383	2 850	3 220
Грошова маса М3 (<i>M3</i>), млрд. грн.	994	11 027	1 202	1 364
Швидкість обігу грошей (<i>V</i>)	2,0	2,2	2,4	2,4
Індекси змін показників до попереднього року				
Реальний ВВП (<i>Y</i>)	0,901	1,023	1,016	1,032
Грошова маса М3 (<i>M3'</i>)	1,039	1,109	1,090	1,135
Індекс цін споживчого ринку (<i>CPI</i>)	1,487	1,139	1,127	1,082
Швидкість обігу грошей (<i>V'</i>)	1,206	1,080	1,110	1,000
Реальна грошова маса (<i>M3R</i>)	0,699	0,974	0,967	1,049
Показники монетизації				
М3/ВВП, %	50	46	42	42
М3R/Y, співвідношення	0,77	0,95	0,95	1,02
Номінальний приріст М3, млрд. грн.	37	107	99	162

Джерело: складено за даними Держстату та НБУ [15]

На рис. 4 представлено динаміку змін розрахованих показників, які свідчать, що у 2009 та 2015 рр. **фактичний обсяг пропозиції грошей був меншим, ніж того вимагала теорія** (в обох сценаріях розрахунків лежать врахування та неврахування змін швидкості грошей). Тобто у кризові роки (спаду виробництва) грошей в економіці для активізації динаміки було недостатньо. У 2018 р. крива прогнозних значень грошової пропозиції вища, ніж лінії для теоретично розрахованих показників (достатність грошей).

Якщо для аналізу «достатності» грошей у 2016-2018 рр. використати припущення та прогнози оцінки експертів НБУ (табл. 2), то можна зробити висновок, що для досягнення у 2017 р. запланованих темпів зростання реального ВВП у 1,6% (за наявного підходу до емісії та зв'язування ліквідності) **грошей замало**, адже темпи змін реальної грошової маси негативні (-3,3%), показник монетизації економіки зменшується порівняно із попередніми роками.

Зростання у 2018 р. річних темпів грошової пропозиції із 9% до 13,5% та зменшення

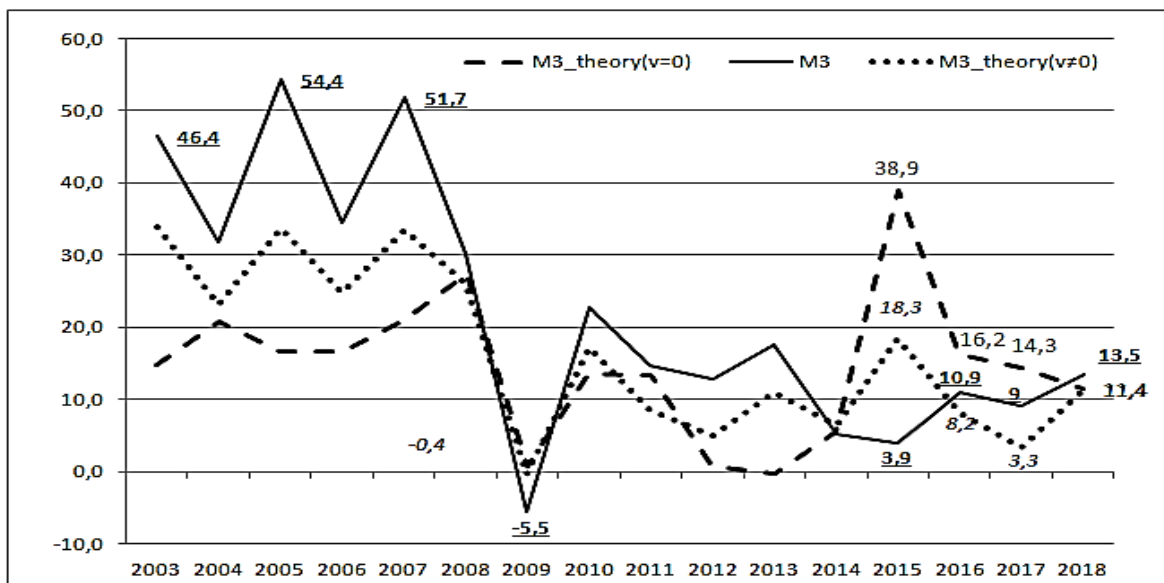


Рис. 4. Динаміка змін показника М3: факт та теорія (% зміни за період)

Джерело: складено за даними НБУ

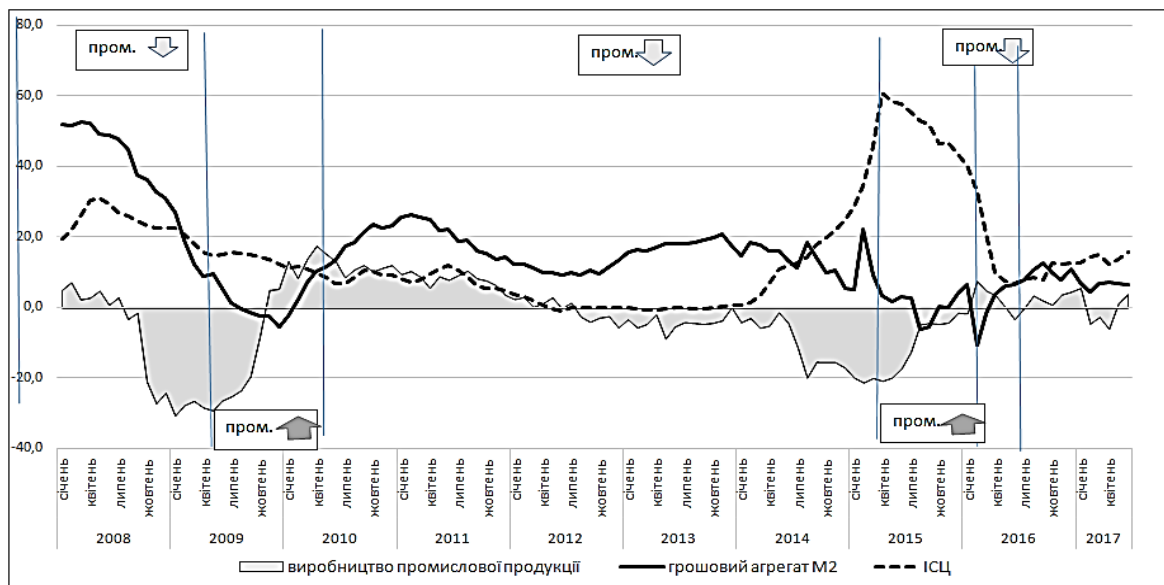


Рис. 5. Динаміка змін грошової маси, інфляції та випуску промислової продукції у 2008-2017 рр., %

Джерело: розраховано за даними НБУ та Держстату України

середньорічних темпів інфляції з 12,7% до 8,2% покращує показники реальної монетизації і *теоретично забезпечує зростання економіки у реальному вимірі на 3,2%*. Однак **ймовірність досягнення таких амбітних планів можлива лише за умови отримання запланованих обсягів грошей суб'єктами реального сектору** (все вирішуватиме якість емісії, тобто її канали та контроль) [16].

У контексті впливу на економічний розвиток в економічній науці тривалий час панівною була думка про те, що грошово-кредитна політика має виконувати стабілізуючу роль, а не структурну функцію, оскільки грошова емісія має обмежений вплив на фундаментальні чинники і структурні показники. Однак практика показала, що сьогодні ігнорувати наявність тривалих ефектів від монетарних шоків не можна. За умови використання фінансових інструментів розвитку, чіткого контролю спрямування їх в реальний сектор, а не на бюджетні потреби вони можуть стати інвестиційним ресурсом розвитку, зокрема, й для України, дати поштовх для збільшення темпів економічного зростання у наступних 2017-2018 рр.

З точки зору зниження невизначеності та прискорення економічної динаміки заслуговує на увагу порівняльний аналіз змін випуску промислової продукції та грошей (M2) упродовж 2008 – 6 міс. 2017 рр. (рис. 5), який підтверджує наявність досить тісного прямого взаємозв'язку між цими показниками. Важ-

ливість інших факторів є також очевидною, зокрема, на проміжку 2012-2013 рр., де першість серед факторів впливу на обсяги виробництва перехоплюють у грошей інфляція, зміни світової кон'юнктури, динаміка валютного курсу гривні.

Наявність багатьох прикладів у світовій практиці тісного взаємозв'язку реальної грошової маси та ВВП дає підстави низці аналітиків підтримувати гіпотезу про те, що головним індикатором зростання/спаду ВВП є динаміка грошової маси. За такого підходу поведінка індикатора пропозиції грошей може дати прогностичні орієнтири щодо подальшого тренду ВВП.

Оцінка перспектив базується на проведенні п'яти кроків аналізу ситуації (результати яких відзначено на рис. 6) [17]:

1) зменшення темпів падіння грошової маси (хоча вони все ще залишаються від'ємними);

2) темпи падіння реальної грошової маси зменшилися порівняно з їх середньомісячними значеннями; така динаміка свідчить про те, що падіння середньомісячних значень найближчим часом зміниться їх зростанням;

3) середньомісячні темпи позитивних змін реальної грошової маси стали збільшуватись (лінія повернула нагору);

4) реальна грошова маса вперше показує зростання вище своїх значень річної давності (з'являється перший стовпчик на графіку, який показує зростання грошової маси);

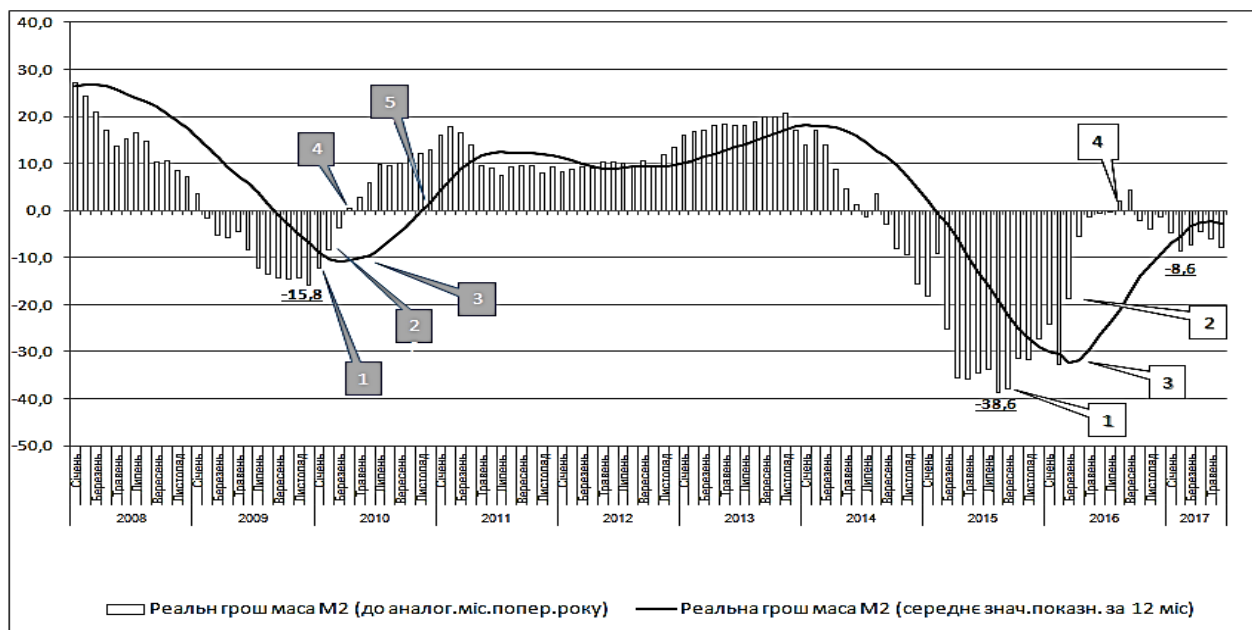


Рис. 6. Динаміка змін реальної грошової маси M2 в Україні у 2008-2017 рр., %

Джерело: розраховано за даними НБУ та Держстату України

5) підтвердженням виходу з кризи слугує зростання середньомісячних значень реальної грошової маси (лінія виходить із від'ємної в додатну область).

Порівняльний аналіз змін реальної грошової маси (M2 до аналогічного місяця попереднього року) під час протікання двох криз в Україні 2009 та 2015 рр. вказує на важливість монетарного чинника, який посилював/підтримував економічний спад у складні періоди. Важливо відзначити сильніший (більш ніж удвічі) спад грошової пропозиції під час останньої кризи: -15,8% у 2009 р. та -38,6% у 2015 р., і це знайшло свій відбиток у негативних темпах ВВП. Крім того, варто вказати на те, що кризовий період 2015-2016 рр. був більш нестабільним, а монетарна політика не завжди була прозорою та очікуваною. Період позитивних темпів приросту грошей у серпні й вересні 2016 р. (який з високою ймовірністю підтримав позитивні темпи зростання випуску промислової продукції і ВВП у 4 кварталі), на жаль, знову змінився їх відкатом на від'ємні значення й упродовж шести місяців 2017 р.

Якщо подивитись на всі кроки аналізу поточної ситуації, то можна сказати, що, як свідчить динаміка реальних грошей, п'ятого етапу для формування тренду до зростання ВВП ще не реалізовано. Лише коли НБУ не буде стримувати зростання грошової пропозиції (що знайде підтвердження у позитивних середньомісячних значеннях реальної грошової маси), то ефективний попит на гроші сприятиме зростанню ВВП вже у найближчій перспективі.

Відповідь на питання про те, чи сприятиме позитивний тренд пропозиції грошей

у довгостроковому періоді економічній динаміці, можна дати на основі економетричного моделювання. З метою емпіричної перевірки гіпотези щодо **не-нейтральності грошей на довгостроковому часовому проміжку в Україні** побудовано просту економетричну модель (1) у середовищі пакета «Eviews 7.0», в результаті оцінки якої було отримано коефіцієнт еластичності впливу змін реальної грошової маси M3 (**M3R**) на темп реального ВВП (**Y**):

$$Y = 0.29 * M3R - 2.05, \quad (1)$$

(0.0000) (0.0783)

$$R^2 = 0,65, DW = 2,54, Prob(F-statistic) = 0,00.$$

Моделні оцінки з високим рівнем статистичної значущості (в дужках наведено значення *Prob. t-Statistic* для кожного фактору) підтверджують, що **реальні гроші впливають на реальний ВВП** на всьому виділеному 21-річному проміжку. Аналіз статистичних характеристик регресійного рівняння та перевірка його якості (щодо відсутності автокореляції першого та вищих порядків, гетерекседастичності) свідчать про адекватність моделі (1).

Якщо аналізувати увесь період 1996-2016 рр., то можна сказати, що в середньому на збільшення в 1% реальної грошової маси M3 (**M3R**) українська економіка реагувала 0,29% зростанням реального ВВП (**Y**).

Слід відзначити, що сила взаємозв'язку між реальними показниками ВВП та грошовою масою упродовж виділеного періоду змінювалась. На рис. 7 наведено динаміку розрахованого показника еластичності монетарного

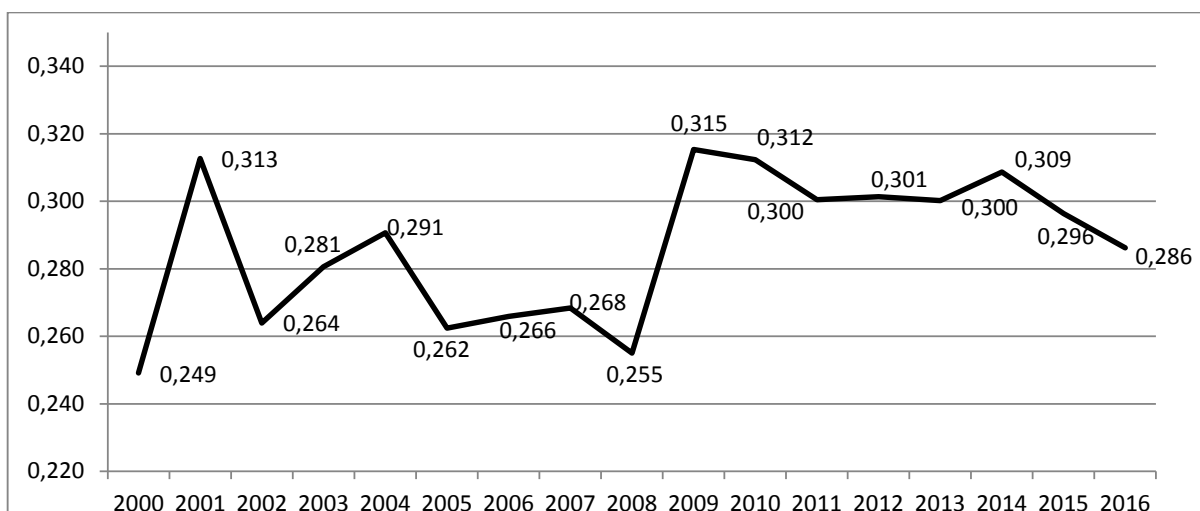


Рис. 7. Динаміка показника еластичності впливу реальних грошей на ВВП, розрахованого за моделлю на різних часових проміжках

Джерело: авторські розрахунки за даними МВФ та НБУ

Оцінки параметра еластичності грошей на різних часових проміжках

Показник	Часовий проміжок оцінювання (Sample adjusted)		
	1996-2016 рр.	1996-2008 рр.	2009-2016 рр.
Коефіцієнт (Coefficient)	0,286173	0,259515	0,344364
Prob. t-Statistic	0,0000	0,0043	0,0185
R ²	0,645424	0,538430	0,631142

Джерело: авторські розрахунки за даними МВФ та НБУ

чинника на різних часових проміжках (модель переоцінювалась під час розширення діапазону на один рік).

Поділ періоду дослідження на два проміжки (1996-2008 рр. та 2009-2016 рр.), щоб виокремити ефект шоку від кризи 2009 р., показав, що з її настанням вплив змін грошової пропозиції МЗ на економічну динаміку став навіть вищим, ніж у докризовому періоді: еластичність $0,34 > 0,26$ (табл. 3). Оцінки короткого кризового періоду 2009-2011 рр. свідчать про те, що темпи економічної динаміки дуже сильно залежали від реальних грошей: коефіцієнт еластичності збільшився до 0,68, отже, вітчизняна економіка потребувала грошей.

Варто зазначити, що одержані оцінки параметрів економетричної моделі отримано «за інших рівних умов», тобто без виділення впливу інших важливих чинників (в лінійній регресійній моделі це припущення враховано через включення константи, яка є статистично значущою). Для того щоб отримати кількісні оцінки впливу окремо двох чинників, а саме змін номінального обсягу грошей та інфляції, використано модельні розрахунки, в основі яких лежить основне макроекономічне співвідношення кількісного рівняння обміну грошей.

Для перевірки гіпотези щодо впливу монетарного чинника на економічну динаміку на часовому проміжку 2003-2016 рр. побудовано модель (2) без константи та модель (3) із константою, які дають емпіричну оцінку впливу на динаміку зміни обсягів реального ВВП

(Y) змін таких показників, як грошова маса МЗ (M), інфляція споживчого ринку (CPI), швидкість обігу грошей (V). Обидві моделі є адекватними, формальні тести підтверджують їх коректність. Аналіз моделей (2), (3) свідчить про те, що динаміка грошей позитивно і статистично значимо впливає на зміни реального ВВП:

$$Y = 0.56 * MZ + 0.90 * V - 0.66 * CPI, \quad (2)$$

(0.0001) (0.0001) (0.0000)
R²=0,91, DW=1,97.

$$Y = 0.59 * MZ + 0.98 * V - 0.61 * CPI - 1,49, \quad (3)$$

(0.0001) (0.0002) (0.0001) (0.3241)
R²=0,92, DW=2,19, Prob (F-statistic)= 0,0000.

Отже, отримані модельні оцінки підтверджують тезу, що гроші впливають на випуск у довгостроковому періоді, тобто вони **не-нейтральні**. На короткострокових періодах на цей зв'язок впливають також кон'юнктурні чинники. Цей висновок дуже важливий для України в контексті дискусій про роль монетарної політики у підтримці економічного розвитку.

Висновки з цього дослідження. Сучасні проблеми української економіки не можна вирішити лише за рахунок грошової емісії, однак варто взяти до уваги «уроки» країн, які виходили з кризи та ставили перед собою амбітні плани розвитку, а саме на шляху до відновлення економіки та переходу до високих темпів зростання необхідно провести значну роботу з її наповнення фінансовими ресурсами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Friedman M. Money: the Quantity Theory / M. Friedman // The International Encyclopedia of the Social Sciences. – 1968. – Vol. X. – P. 432-447.
2. Fisher I. Stabilizing the Dollar / I. Fisher. – New York: MacMillan, 1920. – P. 10-11.
3. Bordo M.D. Money, History, and International Finance: Essays in Honor of Anna J. Schwartz / M.D. Bordo // University of Chicago Press. – 1987. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c6734.pdf>
4. Эпштейн Д. Разработка альтернативы неолиберальному подходу к денежно-кредитной политике / Д. Эпштейн, Э. Йеланд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icss.ac.ru/research/dkp/central_banks.php

5. Буковинський С. До питання оптимізації стратегії монетарної політики Національного банку України / С. Буковинський, Т. Унковська // Економічна теорія. – 2014. – № 2. – С. 70-85.
6. Кораблин С. Монетарная политика: проблема целевых ориентиров / С. Кораблин // Зеркало недели. – 2015. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/monetarnaya-politika-problema-celevyih-orientirov-.html>
7. Савлук І. Трансформація функціональних завдань НБУ в умовах системної розбалансованості економіки / І. Савлук // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 53-64.
8. Юрчишин В. Монетарна експансія: шанс і виклик для посткризового відновлення висхідних країн / В. Юрчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: forbes.net.ua/ua/opinions/1422269-monetarna-ekspansiya-shans-i-viklik-dlya-postkrizovogo-vidnovlennya-vishidnih-krayin
9. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / [В. Міщенко, А. Сомик, Р. Лисенко]. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 96 с.
10. Ніколайчук С. Моделювання трансмісійного механізму монетарної політики в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. Ніколайчук. – К.: Б.в., 2008. – 20 с.
11. Фарина О. Моделювання монетарного сектору України методами системної динаміки / О. Фарина // Економічний вісник університету. – 2014. – № 23/1. – С. 156-163.
12. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я. Миркина. – М.: Магистр, 2014. – 496 с.
13. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування (ІТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>
14. Шумська С. Монетарна політика та відновлення економічного зростання в Україні / С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2015. – № 3. – С. 21-41.
15. Інфляційний звіт. Липень 2017 року / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51889286>
16. Шумська С. Фінансові інструменти розвитку: світова практика та уроки для України / С. Шумська // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 10. – С. 242-249.
17. Дано или не дано? / Эксперт. – 2016. – № 5. – С. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/expert/2016/05/dano-ili-ne-dano>

Інформаційні технології в процесі бізнес-планування

Ющенко Н.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет

У зв'язку з прискореним запровадженням суб'єктами господарювання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та рішень щодо створення інформаційних ресурсів і практичного застосування електронних технологій для підвищення їх конкурентних переваг у статті узагальнено методики і стандарти бізнес-планування, види і складники бізнес-планів. Здійснено порівняльну характеристику функціональних можливостей комп'ютерних програм, що дають змогу створювати текстову частину бізнес-плану, складати фінансову частину проекту, містять інструменти для аналітичного аналізу, дають змогу комбінувати декілька проектів.

Ключові слова: бізнес-план, програмний продукт, управління, маркетинговий план, організаційний план, інвестиційний план, виробничий план, фінансовий план, моделювання.

Ющенко Н.Л. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

В связи с ускоренным внедрением субъектами хозяйствования современных информационно-коммуникационных технологий и решений относительно создания информационных ресурсов и практического применения электронных технологий для повышения собственных конкурентных преимуществ в статье обобщены методики и стандарты бизнес-планирования, виды и составляющие бизнес-планов, а также выполнена сравнительная характеристика функциональных возможностей программных продуктов, позволяющих создавать текстовую часть бизнес-плана, составлять финансовую часть проекта, содержат инструменты для аналитического анализа, позволяют комбинировать несколько проектов.

Ключевые слова: бизнес-план, программный продукт, управление, маркетинговый план, организационный план, инвестиционный план, план производства, финансовый план, моделирование.

Yushchenko N.L. IT SOLUTIONS IN BUSINESS PLANNING PROCESS

In connection with the accelerated introduction by business entities of modern information and communication technologies and decisions regarding the creation of information resources and the practical application of electronic technologies in order to enhance their own competitive advantages, the article summarizes the methods and standards of business planning, the types and components of business plans, and Comparative characteristics of the functionality of software products. Allowing you to create a textual part of the business plan, make up the financial part of the project, contain tools for analytical analysis, allow you to combine several projects.

Keywords: business plan, software product, management, marketing plan, organizational plan, investment plan, production plan, financial plan, modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Просування проведення орієнтованої на розвиток політики, яка сприяє продуктивній діяльності, підприємництву, творчості й інноваційній діяльності, та заохочення офіційного визнання і розвитку мікро-, малих і середніх підприємств, у тому числі шляхом надання їм доступу до фінансових послуг, є однією з підцілей глобальної цілі 8 сталого розвитку відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний розвитку у галузі сталого розвитку на період до 2030 року», схваленої 25 вересня 2015 р. (A/RES/70/1).

Документом, що описує основні аспекти майбутньої діяльності підприємства з реалізації будь-якої бізнес-ідеї або будь-якої інвестиційної програми, є бізнес-план [1]. Сучасні інформаційні технології здатні суттєво спрос-

тити процес розроблення бізнес-планів, розширити можливості аналізу альтернативних варіантів управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організації й удосконаленню бізнес-планування присвячені дисертації О.М. Помазун [2] за спеціальністю 08.00.11 – математичні методи та інформаційні технології в економіці; О.Б. Шишової [3], І.В. Костецької [4], О.В. Гайдар [5] за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами; С.Ф. Чалого [6], К.О. Ульяницької [7] за спеціальністю 05.13.06 – інформаційні технології; праці О.М. Мороз, А.А. Юсуфової [8], В.В. Іванової [9], Н.Д. Подкуйко, Л.Л. Лисенко [10], В.Т. Голубятнікова, Р.М. Мазур [11].

Аналіз наукових і навчально-методичних праць підтверджує необхідність розвитку досліджень у напрямі автоматизації бізнес-планування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є систематизація і порівняльний аналіз функціональних можливостей доступних на ринку програмних продуктів, що реалізують моделі і методи у сфері бізнес-планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою бізнес-планування є визначення рівня життєздатності та стійкості підприємства, виявлення його сильних та слабких сторін, конкретизація стратегії розвитку через систему кількісних та якісних показників, забезпечення підтримки інвесторів та акціонерів, зниження ризиків підприємницької діяльності [1]. Бізнес-план складається для діючого підприємства, нового виду діяльності або продукції, для нового підприємства (рис. 1) і потрібен його керівнику, акціонерам, інвесторам. Він розробляється для пошуку подальших резервів зменшення витрат і зростання доходів для забезпечення зростання прибутків підприємства. При цьому під час розроблення бізнес-плану особлива увага повинна приділятися не тільки визначенню очікуваного обсягу прибутку від реалізації бізнес-ідеї, а й вивченню умов на ринку відповідних товарів (робіт, послуг), виявленню можливостей розширення обсягів їх реалізації у майбутньому, можливих джерел фінансування проекту з урахуванням умов отримання кредиту та термінів його погашення [12].

Методики та стандарти бізнес-планування мають такі організації, як Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (UNIDO), ЕВРД, СБРР, КРМГ, ТАСІС. Міністерством економіки України в 2006 р. затверджено Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств. Найбільш вичерпним в інвестиційних колах вважається зміст бізнес-плану, розроблений інвестиційно-проектною компанією «Бюро фінансового моделювання BFM Group Ukraine» (рис. 2).

Для спрощення та прискорення процесу бізнес-планування існує значна кількість програмних продуктів, зокрема Plan Business Intelligent 2016, IT: Финансовое Планирование, Business Plan Pro, Инвестиционный анализ (бізнес-план) 2.9, ProjectLibre 1.7, ФМП: план/факт анализ 2.5, Альт-Инвест 7, Comfar III Expert, Мастерская бизнес-планирования, Business Plan PL, Project Expert, основні функціональні можливості та обмеження яких зведені в табл. 1 у хронологічному порядку з урахуванням динаміки їх появи на ринку. Спеціальне програмне забезпечення надає шаблони бізнес-планів, інструменти з обчислення основних фінансових і комерційних показників.

Зокрема, програмний продукт Project Expert, перелік технічного, математичного, програмного та інформаційного забезпечення якого представлені в табл. 2, є багатофункціональним, включає в себе все необхідне для

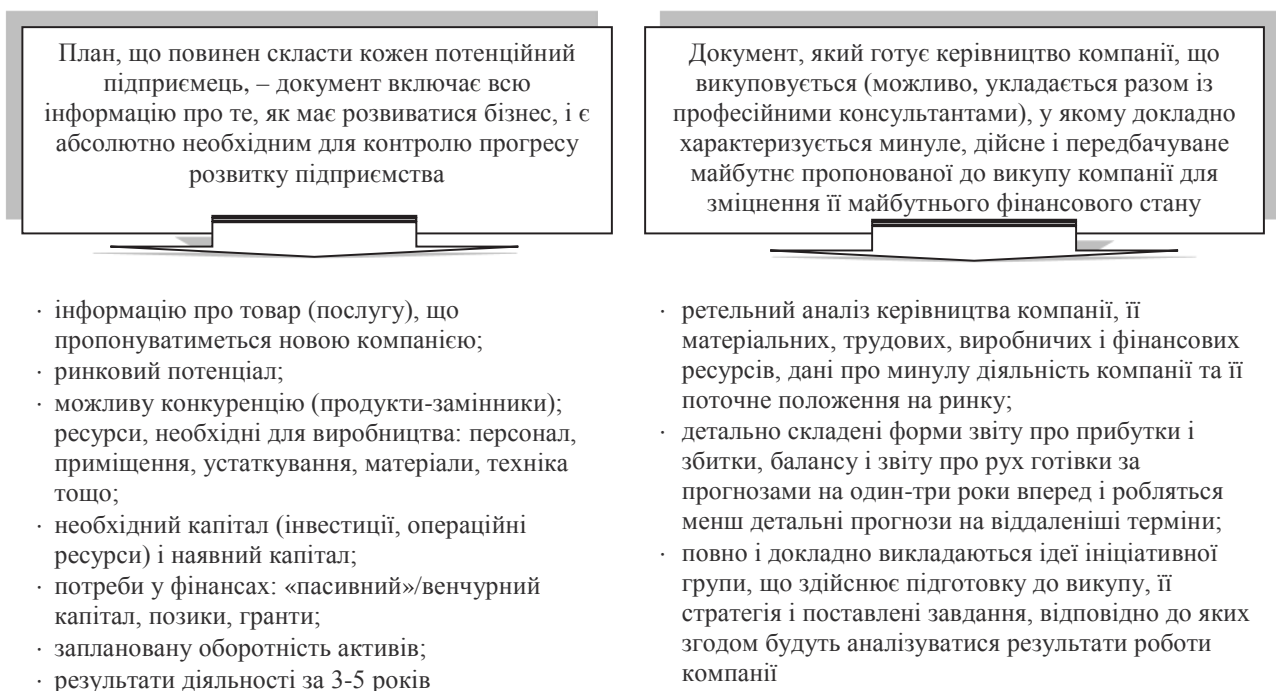


Рис. 1. Види бізнес-планів

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1]

<p>Титульний аркуш бізнес-плану (інвестиційного проекту)</p> <p>Меморандум про конфіденційність</p> <p>Коротка анотація (резюме) бізнес-плану</p> <p>Загальні положення</p>	<p>Відомості про компанію: загальна інформація (дата створення, організаційно-правова форма, місцезнаходження, контактні дані); інформація про власників та перших осіб компанії; основні види діяльності; характеристика продуктів і послуг; основні поточні фінансові показники, SWOT-аналіз компанії</p> <p>Інформація щодо проекту: сутність проекту, місце розташування проекту; соціальне, економічне, демографічне оточення; перелік та опис продуктів / послуг; основні маркетингові переваги; загальна вартість проекту (розмір капітальних витрат та необхідні обігові кошти), загальна потреба в залученні позикового фінансування; основні показники ефективності проекту; основні ризики проекту; соціальний, екологічний та економічний ефект проекту, пропозиція інвесторів / кредиторів (прийнятна вартість кредиту, розподіл часток, репатріація прибутку)</p>
<p>Маркетинговий план</p>	<p>Галузеве оточення бізнесу: PEST-аналіз галузі; SWOT-аналіз галузі</p> <p>Характеристика продуктів / послуг: аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain); матриця Boston Consulting Group (життєвий цикл продуктів та ціновий масштаб виробництва)</p> <p>Аналіз ринків збуту: оцінка розміру ринку та можливих тенденцій його розвитку; оцінка частки ринку та обсягу продажів; сегментація ринку та визначення ніші продукту бізнесу</p> <p>Конкуренція та конкурентні переваги: порівняльні характеристики конкурентних продуктів / послуг; порівняльні характеристики фірм-конкурентів; аналіз конкурентної ситуації на ринку; обґрунтування основних складових маркетингової стратегії (маркетинг-мікс); SWOT-аналіз продуктів / послуг</p> <p>Організація зовнішньоекономічної діяльності компанії: організаційне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків; економічне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків; непрямі форми виходу на зовнішні ринки</p> <p>Стратегія плану маркетингу</p> <p>Загальна стратегія маркетингу: ціноутворення; тактика реалізації продуктів / послуг; політика після продажного обслуговування і надання гарантій; реклама та просування товару на ринок</p> <p>План продажу: факторний аналіз продажу; тенденції сезонних змін цін; тенденції сезонних змін обсягів продажів; акційні зміни цін</p> <p>Витрати на маркетинг (обґрунтування): умовно постійні маркетингові витрати; умовно змінні маркетингові витрати</p>
<p>Організаційний план та менеджмент</p>	<p>Організаційно-правова форма компанії</p> <p>Штатний розклад</p> <p>Організаційна структура</p> <p>Біографії управлінського персоналу</p> <p>Основні наявні партнери та пов'язані компанії</p> <p>Інформація про радників, консультантів, менторів, проектних та підрядних організацій, що беруть участь в організації проекту</p> <p>Правові аспекти організації проекту</p> <p>Основні вимоги до персоналу</p> <p>Забезпечення найму, навчання адаптації персоналу</p> <p>Обґрунтування фонду оплати праці (постійна і підрядна частина, система преміювання, інше)</p> <p>Виплати оплати праці (помісячно до кінця розрахунків проекту)</p> <p>Надходження від продажу продуктів / послуг (оплата за фактом, передоплата, відстрочення платежів)</p> <p>Умови реалізації продуктів / послуг (оплата за фактом, передоплата, відстрочення платежів)</p> <p>Перелік сировини і комплектуючих, що відносяться на кінцеву продукцію</p> <p>Умови оплати за сировину і комплектуючі (оплата за фактом, передоплата, відстрочення платежів)</p> <p>Формування транспортної та складської логістики</p> <p>Логістичні і тимчасові витрати, що відносяться на сировину і комплектуючі</p> <p>Логістичні і тимчасові витрати, що відносяться на кінцеву продукцію</p> <p>Запаси сировини і періодичність закупівель</p> <p>Запаси готової продукції (в % від місячних обсягів продажу)</p> <p>Система оподаткування проекту</p> <p>Податкові виплати (помісячно до кінця проекту)</p> <p>Постійні / адміністративні витрати (помісячно до кінця розрахунків проекту)</p>
<p>Інвестиційний план</p>	<p>Календарний план освоєння всіх етапів проекту до введення в експлуатацію</p> <p>Календарний графік виплат по етапах проекту (платежі за обладнання, будівництво, ін.). Діаграма Ганта</p> <p>Способи і терміни амортизації всіх створених капітальних активів проекту</p> <p>Відображення амортизаційних відрахувань в оподаткованні проекту</p>

Виробничий план

Короткий опис виробництва
 Опис виробничих циклів
 Стратегія в забезпеченні сировиною і комплектуючими
 Виробничий план
 Державне та правове регулювання
 Можливості поліпшення і доробки продукту
 Розрахунок прямої собівартості окремо по кожному з продуктів

Фінансовий план

Потреба у фінансуванні (підбір суми кредиту (інвестиції) і графіка фінансування)
 Виплати на погашення позик (виплати кредитного тіла)
 Виплати на обслуговування позик (відсотки по кредитах)
 Інші надходження грошових коштів, що беруть участь в проекті
 Інші виплати з проектного бюджету
 Звіт про прибутки і збитки (помісячно до кінця розрахунків проекту)
 Звіт про рух грошових коштів (помісячно до кінця розрахунків проекту)
 Звіт про баланс проекту (помісячно до кінця розрахунків проекту)
 Точка беззбитковості проекту

Розрахунок потреби в первинних оборотних коштах
 Операційний важіль (відношення постійних витрат до змінних витрат)
 Фінансовий важіль (відношення власного капіталу до позикового капіталу)

Фінансові показники (помісячно до кінця розрахунків проекту): коефіцієнт поточної ліквідності (CR),%; коефіцієнт термінової ліквідності (QR),%; чистий обіговий капітал (NWC); коефіцієнт обіговості запасів (ST); коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості (CP); коефіцієнт обіговості робочого капіталу (NCT); коефіцієнт обіговості основних засобів (FAT); коефіцієнт обіговості активів (TAT); сумарні зобов'язання до активів (TD / TA),%; сумарні зобов'язання до власного капіталу (TD / EQ),%; коефіцієнт покриття відсотків (TIE), раз; коефіцієнт рентабельності валового прибутку (GPM),%; коефіцієнт рентабельності операційного прибутку (OPM),%; коефіцієнт рентабельності чистого прибутку (NPM),%; рентабельність обігових активів (RCA),%; рентабельність поза обігових активів (RFA),%; рентабельність інвестицій (ROI),%; рентабельність власного капіталу (ROE),%.

Оцінка загальної ефективності проекту: період окупності (PB), дисконтований період окупності (DPB), чиста поточна вартість (NPV), індекс прибутковості (PI), ставка внутрішньої прибутковості (IRR), модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR), тривалість (D)

Оцінка ризиків проекту

Аналіз чутливості по NPV, DPB, PI, IRR, PB, ARR, MIRR та D
 Аналіз беззбитковості проекту
 Статистичний аналіз проекту (метод Монте-Карло)



Додатки до бізнес-плану

Фінансові звіти
 Аудиторські висновки
 Висновки фахівців з оцінки майна
 Рекламні брошури фірми
 Технічні опису продукту бізнесу
 Резюме ключових керівників
 Найважливіші угоди і контракти
 Інформація про виробничий процес
 Фотографії і малюнки товару
 Звіти про дослідження ринку
 Витяги з найважливіших законодавчих актів

Інформація про забезпечення проекту**Рис. 2. Структура бізнес-плану за стандартами BFM Group Ukraine [13]**

Таблиця 1



Порівняльна характеристика програмних продуктів, поширених на ринку, що використовуються в процесі бізнес-планування

Товарний знак	Найменування програмного продукту, розробник, рік створення, орієнтовна ціна, режим доступу до електронного ресурсу	Можливості	Обмеження	Посилання на першоджерело, з якого взято компетентну експертну думку (оцінку недоліків програмного продукту)
	<p>Business Plan Pro, розробник Palo Alto Software, 1991 р., ціна 95\$, http://www.paloalto.com/business_plan_software/</p>	<p>Програма допоможе проаналізувати ринок, створити графіки, згенерувати оригінальний бізнес-план. Текстова частина містить пояснення до пунктів, які заповнюються при детальному описі. Складання фінансового плану повністю автоматизоване, що прискорює виконання розрахунків і побудову графіків.</p> <p>У базі програми міститься близько 400 зразків готових планів. Передбачена можливість урахувати побажання інвестора і вносити корективи в онлайн-режимі.</p>	-	<p>http://vseproip.com/biznes-ip/biznes-plan/programma-dlya-sostavleniya.html; http://ipinform.ru/razvitiye-biznesa/biznes-plan/programma-dlya-sostavleniya.html#Business_Plan_Pro</p>
	<p>Business Plan PL, розробник – PL Soft, 1994 р., ціна від 13 000 руб., http://soft.oszone.net/program/13857/business_plan_pl/</p>	<p>Програма містить велику кількість різних форматів бізнес-планів. Уся графіка має привабливий вигляд. Програма дає змогу легко створити текстову частину бізнес-плану, оскільки містить величезну базу стандартних текстів та описів, і потрібно лише відредагувати там, де це необхідно, текст.</p> <p>Програма Business Plan PL особливо незамінна під час складання фінансової частини проекту – розділ створюється буквально за одним натисненням клавіші (всі необхідні таблиці, діаграми). Також програма здійснює контроль над методичними помилками.</p> <p>Програма може розширюватися за допомогою таких компонентів:</p> <p>Business Plan Text – допомагає під час розроблення текстової частини, роблячи її портфельною куди завгодно;</p> <p>Business Plan Analyzer – містить розширений набір інструментів для аналітичного аналізу;</p>	-	<p>http://bi3on.info/programma-business-plan-pl-skachat-besplatno.html</p>



Продовження таблиці 1

	<p>Business Plan Integrator – дає змогу комбінувати декілька проектів; Business Plan Report Designer – розширені можливості дизайну бізнес-плану</p>	<p>Business Plan Integrator – дає змогу комбінувати декілька проектів; Business Plan Report Designer – розширені можливості дизайну бізнес-плану</p>	
 <p>Третє покоління Comfar III Expert для Windows, розробник – організація з промислового розвитку UNIDO в структурі ООН, 1995 р., ціна 127 000 руб., http://comfar-iii-expert.software.informer.com/5.2/ В 1983 р. була випущена перша версія даного програмного забезпечення</p>	<p>Програма дає змогу симулювати короткострокові і довгострокові інвестиційні проекти, виконувати аналіз як промислових, так і не промислових проектів: нових, проектів з розширення бізнесу, об'єднання бізнесу. Програма враховує бізнес-особливості понад 160 країн, дає змогу створити бізнес-план, який був би прийнятний конкретно в економічних умовах обраної країни. Більше 8000 відгуків про програму було зібрано з усього світу й ураховано у третій версії. Головний модуль Comfar приймає фінансові й економічні дані, створює фінансові та економічні звіти і графічні моделі. Також модулі допомагають в аналітичному процесі. Метод аналізу витрат і виручки та метод доданої вартості в економічному аналізі, створені UNIDO, включені в програму.</p> <p>Програма може використовуватися для аналізу інвестицій у нові проекти і розширення або модернізації діючих підприємств. Під час створення спільних підприємств можуть бути розглянуті фінансові перспективи кожного партнера чи класу акціонерів. Дає змогу виконувати аналіз із застосуванням різних припускень стосовно інфляції, ревальвації валюти і зростання цін. Comfar, що нині доступний 19 мовами, російською включно, супроводжується навчальними матеріалами, рекомендаціями і взаємопов'язаним програмним забезпеченням для розроблення і підготовки проектів. Comfar також включає спеціалізовані модулі, зокрема «Механізм Чистого Розвиття» (CDM) та «Екологіческое Управление и Учет» (EMA)</p>	<p>Неповна відповідність податкового блоку українському законодавству і необхідність застосування спеціальних прийомів для обходу наявних обмежень. Доволі висока вартість ліцензійного варіанту. Програму можна рекомендувати для фінансового аналізу та підготовки проектів, що пропонуються іноземним інвесторам і не надто залежать від системи оподаткування</p>	<p>http://bi3on.info/programma-comfar-iii-expert-skachat-besplatno.html; http://www.unido.ru/resources/comfar/; http://www.unido.ru/eurasecproject/sites/default/files/COMFAR_III_Expert.pdf</p>


Продовження таблиці 1

	<p>Project Expert, компанія Pro-Invest Consulting, 1995 р., ціна від 50 000 руб., http://soft.mudiv.net/win/download-Project-Expert.html</p>	<p>Програма незамінна для складання бізнес-плану: бере на себе всю фінансову частину бізнес-плану і покроково допомагає заповнити необхідну текстову частину в правильному форматі по всьому проекту, що дає змогу за кожного оновлення вихідних даних миттєво оновити весь бізнес-план. Project Expert дає змогу виконувати прогнози фінансової та управлінської звітності, обчислення показників ефективності інвестицій; порівняти різні варіанти розвитку проекту (найгірший, середній, оптимістичний). Програма Project Expert повністю моделює операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Для цього потрібно описати економічне оточення, політику і податкову систему, а програма допоможе врахувати всю специфіку бізнесу і надасть робочу модель. Програма допоможе виявити потреби в інвестиціях та кредитах, а також представити різні варіанти розвитку за різних варіантів фінансування; скласти грамотне обґрунтування проекту. Провести швидко і точно аналіз чутливості, розрахувати точку беззбитковості. Програмний продукт пропонує безліч статистичних методів, які допоможуть найкращим чином оцінити бізнес-план</p>	<p>Дорога ліцензія на програму. Потрібне навчання працівників для ефективної роботи з даною програмою</p>	<p>http://biz3on.info/programma-project-expert-skachat-besplatno.html</p>
	<p>Мастерская бизнес-планирования, розробник компанія «Корпоративные финансы», 2000 р., ціна від 4000 руб., http://rutracker.com.kz/knigi-education/ekonomika-i-pravo/96625-000-Korporativny-menedzhment-Masterskaya.html</p>	<p>Програма є комплексною, включає в себе кілька макетів бізнес-планів, використовує безліч шаблонів за розрахунками, дозволяє скористатися 67 готовими реальними проектами. Автоматично прораховуються баланс, платоспроможність і показники ліквідності. Ця програма для бізнес-плану містить інструментарій щодо оцінки фінансової перспективи, бухгалтерської звітності, аналізу cash-flow (потіку готівки); формує звіт про фінансові результати</p>	<p>Неможливість розрахунку проекту одночасно в двох валютах. Не містить засобів для оперативного управління бюджетом, контролю за виконанням проекту, оптимізації розподілу ресурсів, що відноситься до управління інвестиційними проектами. Якнайкраще підходить для малого та середнього бізнесу</p>	<p>http://vseproip.com/biznes-ip/biznes-planu/programma-dlya-sostavleniya.html; http://ipinform.ru/razvitiye-biznesa/biznes-planu/programma-dlya-sostavleniya.html#Business_Plan_PL</p>


Продовження таблиці 1

	<p>IT: Финансовое Планирование, розробник – Н. Корольков, 2007 р., ціна 50 000 руб., http://itfr.ru/demo/</p>	<p>Це програмне забезпечення для бізнес-планування, фінансового моделювання і прогнозування, оцінки інвестиційних проектів. Програма максимально спрощує складання бізнес-плану і призначена для підприємств будь-якої галузевої спеціалізації: виробництво, торгівля, послуги.</p> <p>Програмне забезпечення автоматично формує фінансову звітність і дає змогу здійснити аналіз на шістьдесят кроків планування при значенні кроку місяць, квартал, півроку, рік.</p> <p>Програма в автоматичному режимі визначає оптимальний рух логістичних, технологічних і фінансових операцій з можливістю моделювання ресурсів підприємства на будь-якому кроці планування</p>	<p>Висока вартість програми</p>	<p>http://freesoft.ru/it-finansovoe_planirovanie</p>
	<p>ФМП: план/факт анализ 2.5, розробник – консалтингова група «Менеджмент, Бизнес, Инвестиции», 2010 р., ціна 4000 руб., http://freesoft.ru/fmp_planfakt_analiz</p>	<p>Простий інструмент для фінансового планування й управління діяльністю підприємства на основі прийнятних бюджетів, який допоможе користувачеві не тільки проводити порівняння отриманих фактичних результатів з плановими значеннями, а й аналізувати причини виникнення відхилень</p>	<p>Вузьке коло можливостей програми</p>	<p>http://freesoft.ru/fmp_planfakt_analiz</p>
	<p>АЛЬТ-Инвест 7 фірми «Альт» (Санкт-Петербург), 2015 р., ціна 110 000 руб., http://www.alt-invest.ru/index.php/rus/programmy/tseny</p>	<p>Програма дає змогу здійснювати оцінку бізнес-проектів, скласти бізнес-плани або ТЕО будь-якої складності.</p> <p>Програмний продукт призначений для підготовки, аналізу та оптимізації інвестиційних проектів різних галузей, масштабів і спрямованості. Продукт описує частину документу, створює складні таблиці, діаграми, графіки (календар робіт). Вводити знадобиться тільки власні дані. Програма допоможе визначити доцільність створення продукту або надання послуги.</p> <p>Планування продажу, витрати, інвестиції, податки; врахування наявних активів і зобов'язань, макроекономічних прогнозів; кілька валют; підбір графіка кредитування – все це можливості Альт-Инвест 7.</p>	<p>Розрахунок виключно на професіоналів-аналітиків. Ідеально підходить для бізнес-планування на великих підприємствах</p>	<p>http://bi3on.info/programma-alt-invest-skachat-besplatno.html; http://ipinform.ru/razvitiye-biznesa/biznes-plany/programmy-dlya-sostavleniya.html#i-2; https://invest-idea.com.ua/articles/programmy-dlya-investicionnogo-analiza-alt-invest</p>

Продовження таблиці 1

	<p>Plan Business Intelligent 2016, розробник – Soft Intelligent, 2016 р., ціна ліцензії 77\$, демо-версія безкоштовна, http://softintelligent.com/product_pbi.html</p>	<p>Існує кілька версій програми, спеціалізованих під конкретні завдання і види робіт. Вони адаптовані під російську систему оподаткування і бухгалтерської звітності</p> <p>Покроковий планувальник. Докладні інструкції і опис кожного розділу. Макет плану та запропоновані шаблони документів. Всебічне планування бізнесу, включаючи маркетинг, збут, виробництво, організаційну структуру, розрахунок інвестиційного бюджету та прогноз фінансових результатів. Проведення комплексного фінансового аналізу. Повністю автоматизовані електронні таблиці, графіки і діаграми. Здійснення презентації бізнес-плану.</p> <p>Простий і зручний інтерфейс програми. Робота в загальнодоступних форматах MS Word і MS Excel. Підготовка до друку та презентабельність готових документів. Відповідність національним та міжнародним стандартам планування, таким як EBRD, KPMG, TASIC, UNIDO.</p> <p>Проста і зрозуміла термінологія. Уніфіковані форми документів.</p> <p>Довідкові матеріали про інвесторів і посилення на компанії, де можна отримати фінансування. Мінімальні системні вимоги до комп'ютера. Конкурентна ціна. У підсумку, використовуючи програму для складання бізнес-плану Plan Business Intelligent 2016, можна отримати: професійний бізнес-план, якісну презентацію проекту, комплексний фінансовий прогноз</p>	<p>http://freesoft.ru/plan_business_intelligent; http://homestartup.ru/cons_programmi-dlya-sostavleniya-biznes-plana.html</p>	
<p>ProjectLibre 1.7, розробник – Marc O'Brien, Laurent Chretienneau, 2017 р., безкоштовна, http://freesoft.ru/projectlibre</p>	<p>ProjectLibre 1.7, розробник – Marc O'Brien, Laurent Chretienneau, 2017 р., безкоштовна, http://freesoft.ru/projectlibre</p>	<p>Програма для планування та управління проектами. Дозволяє створювати проекти, складаючи ієрархічний список завдань в межах відповідного проекту. Кожна задача може бути обмежена в часі, мати відповідальних виконавців і показувати відсоток завершення. Крім того, у цій програмі можна скласти звіт по проектах, будувати різні графіки і робити вибірки, використовуючи фільтри</p>	<p>http://freesoft.ru/projectlibre</p>	

Закінчення таблиці 1

	<p>Инвестиционный анализ (бизнес-план) 2.9, розробник компанія «Константа» (Санкт-Петербург), ціна демо-версії 8900 руб., http://finalalis.ru/programs/340/2247.html</p>	<p>Програма призначена для розробки фінансового розділу бізнес-плану та оцінки ефективності інвестиційних проектів. Програма дозволяє: - автоматично підготувати фінансовий розділ бізнес-плану; - розрахувати ефект від введення тих або інших інновацій, розширення виробництва і т.д.; - в процесі розрахунку (а також по його завершенню) отримувати статистичну інформацію щодо обсягів продажу, основних засобів і необоротних активів, персоналу, витрат, фінансових вкладень і т.ін.; - розраховувати й аналізувати в динаміці групи показників ефективності інвестиційних проектів</p>	<p>Нестабільність роботи, зависання, неможливість реалізувати засобами програми проекти, вихідні дані яких динамічно змінюються в часі, закритість формул, вкрай низька продуктивність праці при виконанні програмного продукту. Може застосовуватися для простих проектів на обмежених часових інтервалах. Для складних проектів тривалістю довше двох років не рекомендується її використовувати, особливо для професійного застосування</p>	<p>http://freesoft.ru/investicionnyy_analiz_biznes_plan/; http://www.masterplans.ru/investicionnii_analiz_konstanta.html</p>
---	--	---	--	---

бізнес-планування, а саме побудову фінансової моделі проекту (компанії) з урахуванням економічного й отриманням прогнозних фінансових звітів; визначення на її основі обсягів капітальних вкладень та оборотного капіталу, необхідних для фінансування проекту; розроблення стратегії фінансування; проектний аналіз – оцінка інвестиційного проекту, включаючи кількісну оцінку проектних ризиків, динаміки вартості бізнесу для різних моментів; створення бізнес-плану, інвестиційного меморандуму, інших звітів: задання певної структури, підготовка текстової частини, включення в неї необхідної прогнозової фінан-

сової звітності, графіків і діаграм; внесення коригувань вихідних даних інвестиційного проекту, оцінка його ефективності в процесі і за підсумками реалізації.

Висновки з цього дослідження. Успішність бізнес-плану залежить від урахування реальних можливостей, ризиків, досвіду конкурентів та ринкового середовища загалом, реальних і прогнозованих макроекономічних факторів, можливої політичної чи іншого виду нестабільності, валютних ризиків, а також використання актуальних на час складання бізнес-плану показників. Фахівці рекомендують розраховувати бізнес-план на три-п'ять

Таблиця 2

Характеристика програмного продукту Project Expert

Технічне забезпечення	Математичне забезпечення	Програмне забезпечення	Інформаційне забезпечення
Project Expert працює в середовищі Windows 95/98/ NT /2000/ М ME/XP. Мінімальні вимоги до комп'ютера при використанні системи: процесор – не нижче i486 DX-66; обсяг оперативної пам'яті – не менше 16 Мбайт	Оцінка ефективності інвестиційних проектів на основі інтегральних показників. Аналіз чутливості. Аналіз беззбитковості – розрахунок точки беззбитковості для різних продуктів і підрозділів, операційного важеля та запасу фінансової міцності компанії. Аналіз прибутковості підрозділів. Сценарний аналіз „What-if” (Що буде, якщо?) – швидке створення і порівняння альтернативних сценаріїв реалізації проекту. Аналіз групи проектів	Сценарний аналіз What-if. Метод Монте-Карло – оцінка на основі імітаційного моделювання впливу випадкових змін чинників на показники ефективності проекту. Моделі WACC, CAPM, ССМ для розрахунку ставки дисконтування. Метод дисконтованих грошових потоків (DCF), капіталізації прибутку для оцінки вартості бізнесу. Порівняльний метод, що передбачає використання широкого спектру вбудованих і додаткових мультиплікаторів. Оцінка вартості пакету акцій на будь-який момент проекту. Зручність введення даних забезпечується в системі добре структурованим, зручним інтерфейсом і різними сервісними функціями, особливо корисними починаючим користувачам	Статут підприємства, установчий договір. Щорічні зведення (довідники) техніко-економічних показників підприємств своєї галузі (підгалузі) та тих галузей (підгалузей), до яких входять конкуренти; статистичні довідники, підготовлені органами статистики; газети, журнали (галузеві). Паспорт виробу. Дані досліджень ринку, включаючи інформацію, одержану під час проведення анкетування. Дані маркетингових досліджень. Схеми виробничих потоків; баланси виробничих потужностей; відомості про технологічне устаткування; укладені договори про постачання матеріально-технічних ресурсів; кошторис витрат на виробництво. Організаційна схема управління підприємством; план щодо праці й заробітної плати; план розстановки кадрів, листки обліку кадрів. Різні документи, у яких зафіксовані втрати (звіти, пояснювальні записки, доповідні записки, акти, протоколи нарад тощо). Розрахунок обсягу грошових потоків; баланс підприємства; кошторис витрат на виробництво; розрахунок собівартості; розрахунок прибутку та його розподілу

років, але з обов'язковим щорічним переглядом ризиків, перспектив, утрат та актуального фінансового стану, що допоможе грамотно і вчасно відреагувати на виявлені відхилення від плану та якомога точніше спрогнозувати подальші можливості для компанії. Застосування сучасних інформаційних технологій та інтегрованих в них моделей і методів дає

зможу одночасно врахувати весь комплекс ринкових факторів та умов функціонування реальних систем, виявляти закономірності, будувати прогнози їх подальшого розвитку і знаходити найкращий варіант рішень на користь найвигідніших для функціонування суб'єктів господарювання, підвищення їх конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Енциклопедія економіки. Бізнес-план [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
2. Помазун О.М. Моделі та інформаційні технології підтримки прийняття рішень з управління бізнес-процесами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.11 / О.М. Помазун; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2016. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21FMT=briefwebr&S21ALL=\(%3C.%3EA%3D%0%9F%0%9E%0%9C%3C.%3E%2B%3C.%3EA%3D%0%AF%0%9D%0%A1%0%AC%0%9A%0%90%3C.%3E\)&Z21ID=&S21SRW=GOD&S21SRD=DOWN&S21STN=1&S21REF=10&S21CNR=20](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21FMT=briefwebr&S21ALL=(%3C.%3EA%3D%0%9F%0%9E%0%9C%3C.%3E%2B%3C.%3EA%3D%0%AF%0%9D%0%A1%0%AC%0%9A%0%90%3C.%3E)&Z21ID=&S21SRW=GOD&S21SRD=DOWN&S21STN=1&S21REF=10&S21CNR=20)
3. Шишова О.Б. Бізнес-планування в умовах адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкової економіки: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.Б. Шишова; Національний університет біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://91.219.144.9/cgi-bin/irbis64r_14/cgiirbis_64.exe?LNG=uk&Z21ID=&I21DBN=DA&P21DBN=DA&S21STN=1&S21REF=5&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A&S21STR=%D0%A8%D0%B8%D1%88%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9E%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0%20%D0%91%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B0
4. Костецька І.В. Розвиток форм і методів бізнес-планування в аграрних підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.В. Костецька; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2011. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=REF&P21DBN=REF&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%86\\$](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=REF&P21DBN=REF&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%86$)
5. Гайдар О.В. Інформаційні ресурси і моделі системи планування діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.В. Гайдар; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B0%D1%80%20%D0%9E.%D0%92.\\$](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B0%D1%80%20%D0%9E.%D0%92.$)
6. Чалий С.Ф. Автоматизоване управління бізнес-процесами (моделі, методи і технології): автореф. дис. ... д-ра техн. наук: спец. 05.13.06 / С.Ф. Чалий; Харк. нац. ун-т радіоелектрон. – Х., 2007. – 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%A7%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9%20%D0%A1.%D0%A4.\\$](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%A7%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9%20%D0%A1.%D0%A4.$)
7. Ульяницька К.О. Методи, моделі та засоби проектування і управління бізнес-процесами для організаційно-технічних об'єктів управління: автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.13.06 / К.О. Ульяницька. – Київ: Б.в., 2010. – 23 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.univer.kharkov.ua/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:625212/Source:default>
8. Мороз О.М. Бізнес-планування у підприємстві / О.М. Мороз, А.А. Юсуфова // Вісн. технол. ун-ту Поділля. Екон. науки. – Хмельницький, 2000. – № 4. – Ч. 3. – С. 117-121.
9. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / В.В. Іванова. – К.: ЦУЛ, 2006. – 472 с.
10. Подкуйко Н.Д. Бізнес-планування: [навч. посіб.] / Н.Д. Подкуйко, Л.Л. Лисенко. – К.: Держ. акад. кер. кадрів культури і мистец., 2008. – 155 с.

11. Моделювання бізнес-планів інвестиційних проектів: [навч. посіб.] / В.Т. Голубятніков [та ін.]. – Л.: Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, 2010. – 264 с.
12. Бізнес-планування / Т.Г. Васильків [та ін.]. – К.: Знання, 2013. – 207 с.
13. Типовое содержание инвестиционных бизнес-планов согласно стандартам BFM Group™ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bfm-ua.com

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лебедева Л.В.	3
Теоретичні та практичні аспекти стійкості промисловості до шоків.	
Штундер І.О.	11
Природа стійкості соціальної сфери в умовах шокових впливів.	

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кухтин О.Б.	17
Використання роботів-консультантів для управління фінансовими активами на фондовому ринку.	
Максименко А.В.	22
Офшорні схеми в європейському оподаткуванні.	
Олійник А.А.	28
Роль міжнародних фінансових організацій у забезпеченні міжнародної валютної ліквідності.	
Туніцька Ю.М.	35
Особливості експорту продукції вітчизняної харчової промисловості до ЄС.	
Яворська В.О.	42
Сучасні тенденції розвитку світового біржового ринку деривативів.	

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Багорка М.О.	47
Методологічний інструментарій під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва.	
Бойко М.Г., Босовська М.В., Охріменко А.Г.	54
Туристична система: генеза та пріоритети розвитку.	
Бреус С.В., Осетрова Ю.Г.	61
Фінансовий стан вітчизняних суб'єктів господарювання у сучасних умовах та основні напрями підвищення його ефективності.	
Гевлич Л.Л., Гевлич І.Г.	66
Державна підтримка вітчизняного малого бізнесу: стан та перспективи.	
Голомб В.В.	72
Аналіз сучасного стану та проблем розвитку інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні.	
Колісніченко П.Т.	77
Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.	
Комеліна О.В., Ісмаїл Шаміла Хассан	86
Наукові засади розвитку туристичної галузі у сучасних умовах.	
Леховіцер В.О.	91
Теоретичні підходи до формування промислової політики інноваційного розвитку.	
Ліхоносова Г.С.	98
Детермінація соціально-економічних факторів підприємств відповідно до рівня достатності регіональних ресурсів.	
Мартинюк В.П., Длугопольський О.В., Длугопольська Т.І.	108
Еволюція держави добробуту та екологізація її розвитку.	
Печенюк А.П.	116
Розвиток сільського зеленого туризму в умовах природоохоронних територій: вітчизняний та зарубіжний досвід.	

Сержанов В.В. Державна стратегія інвестиційної підтримки кредитно-кооперативного сектору національної економіки.	121
Скорук О.В. Тіньова економіка: сутність, причини виникнення та шляхи подолання.	127
Станасюк Н.С. Модернізація галузевої структури промислового потенціалу України.	132
Танасієнко Н.П. Оцінка загроз економічній безпеці України як складовій національної безпеки.	136
Федун І.Л., Соколюк К.Ю. Інституціональне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України.	142
Цвігун Т.В. Економічна безпека в системі національної безпеки України.	150
Юринець З.В. Організація діяльності кластерів у напрямі вдосконалення управління виробничими ресурсами.	157

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Bezugla L.S. Development of social marketing in modern conditions of enterprise activities.	162
Білан О.С. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності.	166
Бушовська Л.Б. Управління інвестиційною діяльністю як важливий складник економічної безпеки підприємства.	170
Віннікова І.І., Марчук С.В. Ризики в малому бізнесі.	177
Гогуля О.П. Сучасні аспекти управління підприємницькою діяльністю сільськогосподарських товаровиробників в умовах глобалізації ринку.	184
Головко Т.В. Підвищення результативності контролю планування грошових потоків на підприємствах торгівлі.	189
Городня Т.А., Годунько Р.Б. Діагностика інвестиційної привабливості підприємства.	196
Грубяк С.В. Сучасні аспекти розроблення і прийняття управлінських рішень.	201
Гук О.В., Мохонько Г.А. Принципи венчурного фінансування у різних країнах.	205
Гуржій Н.М., Косяк В.В. Механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю торговельного підприємства.	210
Деділова Т.В., Токар І.І., Кобизєв В.Є. Діагностика стратегічного середовища дорожньо-будівельного підприємства.	215
Євтушенко Н.О., Гончаренко С.В. Механізм управління конвергентно-орієнтованим розвитком телекомунікаційних підприємств.	220
Єременко Д.В. Концептуальні засади розвитку біоенергетичного потенціалу фермерських господарств.	229
Квасній Л.Г., Солтисик О.О., Федашин В.В. Роль мотивації і стимулювання персоналу в системі забезпечення розвитку підприємства.	233
Коваль В.В., Кривоногова І.Г., Мужайло В.Д. Підвищення інноваційно-інвестиційної активності підприємств металургійної галузі України.	238

Ковшова І.О. Організація маркетингового менеджменту на підприємстві.	244
Копишинская Е.А. Влияние использования открытых инноваций в деятельности инновационной системы предприятия и уровня его инновационной привлекательности на себестоимость инновационной продукции.	250
Лановська Г.І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи.	257
Левченко О.В., Мороз Т.В. Дослідження показників внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності.	263
Легомінова С.В. Інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємств як ключового імперативу їх конкурентних переваг.	270
Сердюков К.Г., Великий Ю.М., Леснікова К.С. Роль фінансового планування та прогнозування у забезпеченні фінансової стійкості підприємства.	277
Нісходовська О.Ю. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств із вирощування зерна круп'яних культур.	283
Носань Н.С. Роль фінансової санації сільськогосподарських підприємств в умовах кризового стану: регіональний аспект.	288
Олешко Т.І., Квітко А.В. Характеристика та аналіз розвитку авіакомпаній України.	294
Рудика В.І., Косарева І.П., Менькова Ю.В. Санація підприємства як чинник його фінансової захищеності.	300
Татар М.С. Комплекс санаційних заходів у виробничих підприємствах машинобудівної галузі України.	307
Титаренко Л.М. Маркетинг в електроенергетиці України: проблеми та перспективи.	317
Чмутова І.М., Андрійченко Ж.О., Довгопола Ю.С. Еволюція та сучасні тенденції розвитку технологій управління фінансово-економічними процесами.	322
Чугрій Г.А., Чугрій Н.А. Інтелектуальна власність як фундамент інноваційної моделі розвитку підприємства.	330
Чукурна О.П., Шенгелія Я.Ю. Оцінка впливу дискримінаційної реклами на поведінку споживача в Інтернеті.	336
Юрченко А.Ю. Особливості функціонування та інноваційного розвитку борошномельних підприємств на продовольчому ринку України.	344
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Дейнега І.О., Дейнега О.В., Якубовська Н.В. Оцінювання інформаційного потенціалу наукомісткого продукту в аграрній сфері.	349
Зосименко Т.І. Методика оцінки торговельно-економічної інтеграції України та ЄС: рівень міжрегіонального співставлення.	357
Polishchuk V.G. Theoretical foundations of the concept of stimulating sustainable development of regions in the context of financial security.	363
Турський І.В. Факторне оцінювання впливу розвитку підприємництва на економічний розвиток регіонів.	371

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Колтунович О.

Механізми інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу відповідно до вимог ЄС. 379

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Білак Г.Г., Бора Н.Ю.

Розвиток ринку медичних послуг на засадах маркетингу в Україні. 383

Кравець І.М.

Інноваційний розвиток економіки та соціально-трудова відносини. 389

Риндзак О.Т.

Внутрішня міграційна політика України: актуальні проблеми та завдання. 395

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Балянт Г.Р., Галицейська Ю.М.

Теоретичні та практичні аспекти розроблення та реалізації кредитної політики банків. 401

Гернего Ю.О.

Фінансовий компонент індексу людського розвитку в Україні. 407

Золотарьова О.В.

Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. 413

Іваськевич Х.І.

Система органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні. 421

Ільчук П.Г., Коць О.О., Данилів І.Л.

Інфляційне таргетування як стратегія ГВП: закордонний та вітчизняний досвід. 426

Кожаліна Н.П.

Шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. 433

Кудрицька Ж.В., Гнилицька А.Ю.

Хеджування валютного ризику. 439

Нездойминога О.Є.

Особливості формування бюджету територіальної громади. 443

Рибіна Л.О.

Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки. 450

Селіверстова Л.С., Єрмакова О.М.

Місце та роль фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі України. 455

Скірка А.С.

Проблемні аспекти щодо юридичного статусу Фонду гарантування вкладів та захисту вкладників. 461

Соколовська І.П.

Структурні дисбаланси банківської системи України. 469

Стеценко Т.В., Яременко В.Г., Лосєва О.М.

Відбір проектів розвитку територіальних громад для співфінансування з місцевих бюджетів. 474

Токар Я.І., Гоблик В.В.

Фінансово-кредитне забезпечення розвитку підприємництва в гірських населених пунктах. 481

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.Є., Люткіна А.В.

Оцінка ефективності управління активами та пасивами підприємства. 485

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко О.М.

Особливості бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Республіці Білорусь в умовах переходу до МСФЗ. 490

Вітер С.А., Світлишин І.І. Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства	497
Данчевська І.Р. Державний фінансовий контроль на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації в Україні.	503
Дерій В.А., Дема Д.І. Економічна експертиза діяльності підприємств.	508
Костишин Н.С. Значення готової продукції та особливості організації її обліку на м'ясопереробних підприємствах.	515
Лазаришин А.В. Порівняльний аналіз тенденцій розвитку транспортного сектору України та Рівненської області.	523
Мельничук І.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційною стратегією підприємства.	528
Мужевич Н.В. Удосконалення методики обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки.	535
Откаленко О.М. Впровадження внутрішнього контролю у вищих навчальних закладах державного сектору.	541
Саванчук Т.М., Чернецька О.В. Облікове забезпечення відображення виходу готової продукції зернових культур у системі управління аграрними підприємствами.	546
Сушко Н.І. Фінансова звітність бюджетів: методичні підходи до формування балансу за національними стандартами.	554
Толмачова А.М., Панченкова Ю.В., Головай Н.М. Концептуальні основи бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях.	561
Чабанюк О.М., Мединська Т.В. Облік та оподаткування у системі управління підприємств.	566

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Білоцерківський О.Б. Прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України.	573
Лещинський О.Л., Іщенко А.О. Використання нейромереж у процесі інтелектуального (кластерного) аналізу даних.	578
Позднякова В.Д. Економетрична модель оцінювання фінансових результатів діяльності банків України.	582
Романчук Н.М. Модель системи соціального захисту та податкового навантаження: методологічні аспекти імплементації.	588
Твердохліб І.П., Блонський Н.А., Костюк Д.В. Емпірична оцінка доцільності моніторингу інформаційного простору Інтернет в економічних дослідженнях.	593
Шумська С.С. Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку.	603
Ющенко Н.Л. Інформаційні технології в процесі бізнес-планування.	612

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 11

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: www.economyandsociety.in.ua

E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua