

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 8

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 № 15 від 23.02.2017 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 330.34:330.352.3

Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності

Єлісеєва Л.В.кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті досліджено особливості експонентного розвитку краудфандингу від часу його появи до 2017 р. Конкретизовано причини виникнення, форми, бізнес-моделі краудфандингу. На прикладі однієї з найвідоміших краудфандингових платформ Kickstarter проаналізовано вигоди засновників краудфандингової платформи, а також реципієнтів та донорів проектів. Доведено, що краудфандинговий сервіс стає альтернативою банківському кредитуванню, венчурному фінансуванню, фінансуванню з боку бізнес-ангелів та є важливим інструментом для збереження заощаджень приватного сектору.

Ключові слова: краудфандинг, краудінвестинг, Kickstarter, інноваційна діяльність, стартап, економічне зростання.

Елисеева Л.В. ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследуются особенности экспоненциального развития краудфандинга от времени его появления до 2017 г. Конкретизированы причины возникновения, формы, бизнес-модели краудфандинга. На примере одной из самых известных краудфандинговых платформ Kickstarter проанализированы выгоды основателей краудфандинговой платформы, а также реципиентов и доноров проектов. Доказано, что краудфандинговый сервис становится альтернативой банковскому кредитованию, венчурному финансированию, финансированию бизнес-ангелов и является важным инструментом для сохранения собственных сбережений.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, Kickstarter, инновационная деятельность, стартап, экономический рост.

Yeliseieva L.V. EXPONENTIAL DEVELOPMENT OF CROWDFUNDING AS AN INSTRUMENT OF ENHANCING INNOVATION

In the article the features of exponential development of crowdfunding since its appearance until 2017 are investigated. The causes of appearance, forms, business models of crowdfunding are analyzed. For example, we explore one of the most famous crowdfunding platforms – Kickstarter, analyze benefits of founders of crowdfunding platforms, the recipients and donors of projects. There is proved that crowdfunding service is an alternative to bank lending, venture capital, financing of business angels and is an important tool to preserve their savings.

Keywords: crowdfunding, crowdinvestment, Kickstarter, innovation, startup, economic growth.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку глобальної економіки все більше уваги акцентують на соціальному капіталі як важливому драйвері забезпечення інклюзивного економічного зростання. Одним із його інструментів є краудфандинг як механізм швидкої акумуляції грошових коштів із боку окремих людей – інвесторів із метою реалізації інноваційних проектів. В умовах, коли дорожчають банківські кредити, зростають вимоги до фінансування стартапів та малих підприємств дослідження такого механізму залучення коштів є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень. Окремі аспекти цієї проблеми досліджували ана-

літики Світового банку [1], П. Діамандіс [2], С. Котлер та інші. Серед українських науковців можемо відзначити праці І. Васильчук [1], О. Марченка [2], В. Огородник [3], Ю. Петрушенка [4] та інших. Проте в їхніх роботах недостатньо повно розкриті сучасні тенденції розвитку краудфандингу та його механізми впливу на інноваційну діяльність.

Постановка завдання. Ми ставили за мету дослідити експонентний розвиток краудфандингу від часу його появи до 2017 р. як можливості та механізму активізації інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг не є новим економічним явищем.

Перші краудфандингові платформи з'явилися наприкінці ХХ ст., проте особливий інтерес до них виник після кризи 2008–2009 рр. Причиною стало зменшення обсягу вільного міжнародного капіталу та підвищення критеріїв до фінансування стартапів, кредитування малого бізнесу тощо. Згідно з даними Google Trends поступове зростання інтересу до краудфандингу розпочалося з кінця 2010 р. У 2013–2016 рр. зафіксовано зростання кількості запитів користувачів щодо краудфандингу та можливостей його використання. Пік інтересу припав на липень 2015 р. Найбільше запитів здійснювали жителі Нідерландів, Австрії, Швейцарії, Сінгапуру, Іспанії, Бельгії, Франції, Португалії, Німеччини, Італії, Японії, Великої Британії. До недавнього часу значно менше ним цікавилися в Росії, Україні, Польщі, Чеській Республіці, Румунії тощо [7].

Історично краудфандинг виник у 1990-х рр. і початково передбачав акумулювання коштів від членів сім'ї та друзів. Перший успішний краудфандинг-проект був започаткований у 1997 р., коли британська рок-група збрала необхідну суму для власного туру через пожертвування своїх фанатів. Унаслідок цього у 2001 р. з'явилася перша спеціалізована краудфандингова платформа – ArtistShare [8]. Вона й нині спеціалізується на залученні шанувальників до творчого процесу митців. Учасники можуть бути спостерігачами або донорами реалізації творчих проектів. Із часу їх старту у 2003 р. проекти ArtistShare отримали значну кількість нагород, зокрема 10 премій та 29 номінацій на Греммі тощо.

Найшвидшими темпами краудфандинг розвивається в США та Європі. Важливим кроком у поширенні краудфандингу в США стало підписання президентом Б. Обамою закону «The Jumpstart Our Business Startups» (т. зв. «законопроект краудфандингу»). Цей закон був спрямований на зменшення регулювання малого бізнесу й узаконив краудінвестинг. Натомість повноцінна краудфандингова діяльність у Європі розпочалася лише у 2012 р., коли краудфандингове інвестування було апробовано в Нідерландах.

Краудфандинг поширений і в інших країнах світу. Наразі в Канаді зроблено спроби інституціоналізувати цей процес. У Мексиці проводять консультації з венчурними компаніями та бізнес-ангелами щодо краудфандингу. У Латинській Америці Бразилія лідирує в розвитку краудфандингового простору. В Азії найбільший інтерес до таких платформ проявляють Гонконг, Республіка Корея, Бруней та

Малайзія. Загалом кількість краудфандингових платформ постійно збільшується.

Таблиця 1

Кількість краудфандингових платформ

Країна	Кількість платформ	Країна	Кількість платформ
США	344	Бразилія	17
Франція	53	Канада	34
Італія	15	Австралія	12
Великобританія	87	Південна Африка	4
Іспанія	27	Індія	10
Нідерланди	34	Російська Федерація	4
Німеччина	26	Китай	1

Джерело: [1, с. 18]

Основними суб'єктами краудфандингового сервісу є донори (інвестори) та реципієнти. Їхня співпраця взаємовигідна для обох сторін. Реципієнти – люди, які на краудфандинговій платформі пропонують певний проект та представляють бюджет, тобто зазначають кількість грошей, що необхідна для запуску стартапу. Донори оцінюють такі проекти та можуть здійснювати їх інвестування. З одного боку, такі сервіси дозволяють здійснити апробацію проектів та оцінити обсяг попиту на запропонований продукт. Крім того, реципієнти здатні отримати за короткий проміжок часу достатньо «дешеві» гроші за допомогою яких можна швидко започаткувати власний бізнес та вийти на ринок із готовим товаром. У такий спосіб краудфандингові платформи поступово стали альтернативою банківському кредитуванню, венчурному фінансуванню, фінансуванню з боку бізнес-ангелів, створюючи сприятливі умови для розвитку малих підприємств, започаткування стартапів, розвитку креативного потенціалу окремих осіб тощо. Це своєю чергою суттєво впливає і на фінансовий ринок: висока швидкість та дешевизна залучених на краудфандингових сервісах коштів стимулює інші фінансові інститути шукати способи зменшення вартості власних грошових ресурсів та усунути інституційні бар'єри, які перешкоджають розширенню кількості клієнтів. З іншого боку, краудфандингове фінансування є вигідним і для інвесторів. В умовах високої недовіри до діяльності класичних фінансових інститу-

тів це – зручний та вигідний інструмент для збереження своїх заощаджень та отримання додаткової вигоди. Згідно з класифікацією П. Діамандіса залежно від вигоди, яку здатний отримати інвестор краудфандингових платформ, доцільно розрізнити чотири види краудфандингу: 1) пожертвування; 2) борг; 3) акції компанії; 4) винагороду або стимул [2, с. 144–145].

Пожертвування – класичні благодійні внески, які дозволяють скористатися інвесторам податковими пільгами. До таких платформ належать DonorsChoose, GlobalGiving, Causes.

Борг – це вид краудфандингу, який, за словами П. Діамандіса, можна назвати мікро-кредитуванням або позикою між фізичними особами [2, с. 145]. У цьому випадку залучені від інших людей кошти мають бути повернені разом із відсотками. Прикладами таких платформ є Kiva, LendingClub.

Краудфандинг, пов'язаний із використанням акцій компаній, є «наймолодшим» видом краудфандингу, який став можливий після прийняття відповідного закону Б. Обами, про який уже згадувалося вище. До платформ такого типу можна віднести Crowdfunder, Startup Crowdfunding та AngelList (для тих, хто вже отримав перші 100 000 дол. капіталу).

Винагорода або стимул використовуються у краудфандингових платформах найчастіше. Прикладами таких платформ є Indiegogo, Kickstarter, RocketHub.

Аналітики Світового банку пропонують розрізнити дві моделі краудфандингу – інвестування та жертва, а в межах кожної з них виокремлювати такі бізнес-моделі:

Як бачимо, більшість бізнес-моделей краудфандингу передбачають винагороду в різних формах: попереднього продажу товару, отримання процентів за користування позиче-

ним капіталом, частки прибутку тощо. Навіть жертва через благодійну бізнес-модель краудфандингу дозволяє одержати податкові пільги в багатьох країнах світу.

У такий спосіб краудфандингові платформи скористалися перевагами натовпу щодо прийняття рішень, відбору й реалізації інновацій. Для цього вони використовують мережі, соціальні профілі, віртуальну природу веб-комунікацій тощо. Наприклад, упродовж 2009–2013 рр. лідер ринку краудфандингу Kickstarter об'єднав майже 4,9 млн користувачів (29% із яких інвестували більше ніж один проект), допоміг реалізувати майже 50 тис. проектів, тоді як станом на початок 2017 р. ця платформа об'єднує вже 12 млн людей, які успішно профінансували 119 330 проектів обсягом 2,9 млрд дол. [9].

Потенційні можливості використання таких сервісів є значними. Тут мобілізуються вільні кошти, зосереджується високий рівень людського капіталу, концентруються креативність, талановитість та розвивається підприємницька культура. Це загалом є значним потенціалом для забезпечення економічного зростання та можливість обійти бар'єри традиційного фінансового ринку.

За останні кілька років спостерігався динамічний розвиток краудфандингу. Якщо у 2010 р. краудфандингові платформи мобілізували 880 млн дол., то у 2012 р. – 2,7 млрд дол., 2013 р. – 6,1 млрд дол., 2014 р. – 16,2 млрд дол., 2015 р. – понад 34,4 млрд дол. [10]. Краудфандинг розвивається експонентно. За оцінками Світового банку прогнозується, що до 2020 р. оборот краудфандингу становитиме 90 млрд дол. [1]. Проте, на думку американського економіста Ч. Барнета, якщо тенденція подвоєння триватиме далі, то 90 млрд дол. краудфандинг здатний мобілізувати вже у 2017 р. [11].

Таблиця 2

Основні характеристики різних краудфандингових моделей

Краудфандингова модель	Бізнес-модель	Ознаки
Пожертвування	Благодійна (Donation-based)	Це філантропічна модель, яка не передбачає грошової компенсації за надання допомоги.
	Винагородна (Reward-based)	Базується на отриманні певної вигоди, наприклад, попереднього продажу товару чи отримання подарунку.
Інвестування	Equity-based	Краудфандери стають рівноправними співвласниками проекту та беруть участь у розподілі прибутку.
	Lending-based	Це боргова позика, як правило, під фіксовану процентну ставку, яка має чіткий графік повернення.
	Royalty-based	Інвестори отримують роялті, які виплачуються за поточне користування їх активами.

Джерело: [1, с. 20]

У структурі краудфандингу 2015 р. переважало lending-based інвестування. Воно склало майже 73% усіх залучених коштів за допомогою краудфандингу. Дещо менше вдалося акумулювати через пожертви (2,85 млрд дол.), винагороду (2,68 млрд дол.), акції (2,56 млрд дол.), а найменше – через роялті (405 млн дол.) [10]. Проте, зважаючи на те, що equity-based краудфандинг з'явився лише з 2013 р., можна стверджувати про швидкі темпи розвитку краудінвестингу також.

Найбільш відомими зарубіжними краудфандинговими майданчиками є Kickstarter, GoFundMe, Indiegogo, AngelList, Crowdrise, Crowdfunder, Fundly, FundRazr, Razoo, CircleUp, CauseVox, Quirky, RocketHub, Appbackr, StartSomeGood, Peerbackers та InvestedIn.

Однією із найбільш відомих краудфандингових платформ є Kickstarter. Ця платформа стартувала у квітні 2009 р. в США. Її засновниками були П. Чен (Perry Chen), Я. Стріклер (Yancey Strickler), Ч. Адлер (Charles Adler). Згодом вона стала доступною для інших країн: із 2012 р. – Великобританії, 2013 р. – Канаді, Австралії, Новій Зеландії, 2014 р. – Данії, Ірландії, Норвегії, Швеції, 2015 р. – Іспанії тощо. Ключова ідея створення такого сайту полягала у спрощенні реалізації креативних ідей з усього світу [9]. На думку засновника компанії, на цій платформі люди пропонують інноваційні продукти, досвід в обмін на фінансову підтримку своїх ідей. Такі люди створюють міні-економіку навколо свого проекту, генеруючи певні цін-

ності для тих інвесторів, які готові підтримати проект. Як винагороду Kickstarter отримує 5% від загального обсягу залучених коштів, проте, на відміну від інших, він не претендує на право власності на проекти, які реалізуються за його допомогою. 14 лютого 2013 р., Kickstarter випустила додаток під назвою Kickstarter OS IOS для iPhone. Це спростило користувачам доступ до краудфандингової платформи.

В основу діяльності Kickstarter покладений принцип «усе або нічого». Для цього для кожного проекту визначають кінцевий термін та обсяг необхідного фінансування. Якщо до закінчення вказаного терміну потрібна сума не буде зібрана, то всі кошти повертаються донорам. Такий принцип часто критикують інші платформи, оскільки це часто спонукає розробників самостійно дофінансовувати проект до закінчення терміну акумуляції коштів на Kickstarter. Крім того, всі проекти проходять попередній відбір із боку краудфандингового сервісу. Найуспішніші проекти Kickstarter можна побачити в таблиці 3.

Проте слід розуміти, що краудфандингові кошти – стартовий капітал. Люди інвестують у кінцевий продукт, а не компанію, тому часто такі успішні проекти не є тривалими. Яскравим прикладом цього може бути історія компанії Pebble. Як видно з таблиці 3, три її проекти належать до найуспішніших в історії функціонування Kickstarter. Ця фірма виникла у 2012 р. Для запуску проекту була необхідна сума обсягом 100 тис. дол., проте засновники

Таблиця 3

Найуспішніші проекти Kickstarter

Позиція у рейтингу	Назва проекту	Загальна сума зібраних коштів	Кількість інвесторів	Дата закриття проекту
1	Pebble Time – Awesome Smartwatch, No Compromises	20,338,986	78,471	27.03.2015
2	Coolest Cooler: 21st Century Cooler that's Actually Cooler	13,285,226	62,642	30.08.2014
3	Pebble 2, Time 2 + All-New Pebble Core	12,779,843	66,673	30.06.2016
4	Kingdom Death: Monster 1.5	12,393,139	19,264	07.01.2017
5	Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android	10,266,845	68,929	18.05.2012
6	The World's Best Travel Jacket with 15 Features BAUBAX	9,192,055	44,949	03.09.2015
7	Exploding Kittens	8,782,571	219,382	20.02.2015
8	OUYA: A New Kind of Video Game Console	8,596,474	63,416	09.08.2012
9	The Everyday Backpack, Tote, and Sling	6,565,782	26,359	10.09.2016
10	Fidget Cube: A Vinyl Desk Toy	6,465,690	154,926	2016-10-20

Джерело: https://www.kickstarter.com/discover/advanced?sort=most_funded

отримали на Kickstarter близько 10 млн дол. На думку видання TechCrunch, Pebble створила ринок смарт-годинників у світі [12]. Перші годинники мали e-ink-екран для того, щоб користувачі мали можливість прочитати повідомлення зі смартфона за допомогою годинника. У 2015 р. був представлений новий продукт Pebble – Pebble Time. За допомогою Kickstarter лише за перші 17 хвилин відкриття проекту було акумульовано 500 тис. дол., яку планували отримати розробники в кінцевому результаті. Натомість компанії вдалося мобілізувати 20 млн дол. і встановити новий рекорд за обсягом акумульованих коштів. У першому кварталі 2015 р. частка Pebble на ринку смарт-годинників склала близько 35%, не зважаючи на те, що у 2014 р. на ринку з'явилися годинники від Apple. Pebble використовувала винагородну модель краудфандингу. У 2013 р. та 2015 р. їх донори на краудфандинговій платформі отримали свої годинники. У 2015 р. було кілька спроб купити компанію: з боку японського виробника годинників Citizen за 740 млн дол., а згодом Intel – за 70 млн дол. 7 грудня 2016 р. стало відомо, що виробник смарт-годинників Pebble продає свій бізнес Fitbit за 30–40 млн дол. закриває власне виробництво та припиняє підтримку своїх пристроїв. Таким чином, можемо стверджувати, що й найуспішніші краудфандингові проекти можуть мати не довгу історію існування, проте їм вдається за короткий проміжок часу реалізувати інноваційні ідеї.

У звіті Світового банку зазначено, що основою передумовою розвитку краудфандингу

є створення відповідного екосередовища з високим рівнем довіри [1]. Стимулюючими факторами можуть стати встановлення стратегічних правил, прийняття ефективних технологічних рішень, формування нової культури інвестування. Ключовими чинниками, які в сучасних умовах дозволили забезпечити високий рівень довіри до такого виду інвестування в розвинутих країнах, стали прозорість, швидкість трансакцій і їх масштаб, прискорення технологічного розвитку тощо. Проте такий фінансовий механізм потребує розвитку фінансової грамотності населення та формування відповідної інфраструктури, а саме бізнес-інкубаторів, акселераторів, університетів тощо.

Висновок. Отже, можемо стверджувати, що краудфандинг розвивається експонентно. Щороку збільшується кількість інноваційних проектів, які фінансуються за допомогою таких платформ. Від часу створення краудфандинг еволюціонував від акумуляції добровільних пожертв родичів і друзів до боргових зобов'язань та пайового інвестування. Краудфандинг сприяє розвитку соціальних інновацій, малого бізнесу, підвищенню рівня зайнятості тощо.

У світі краудфандинг поступово став альтернативою банківському кредитуванню, способом швидкої апробації та реалізації ризикових інноваційних ідей, осередками розвитку нестандартного мислення й швидкого старту для малих підприємств, що важливо врахувати в Україні на сучасному етапі суспільного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Crowdfunding's Potential for the Developing World. – Washington: World Bank, 2013. – 103 р.
2. Діамандіс П. Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ / П. Діамандіс, С. Котлер. – Київ: К. Fund, 2016. – 253 с.
3. Васильчук І. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11–12. – С. 59–67.
4. Марченко О. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4 (15). – С. 26–35.
5. Огородник В. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Випуск 3 (44). – С. 103–105.
6. Петрушенко Ю. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. Петрушенко, О. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
7. Trends – Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/trends>.
8. Artistshare [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.artistshare.com/v4/Home/about>.
9. Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>.
10. Massolution in their 2015 Crowdfunding Industry Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics>.

11. Trends Show Crowdfunding To Surpass VC In 2016 <http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2015/06/09/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/3/#579ead216078>.

12. Tech Crunch – The latest technology news and information on startups [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://techcrunch.com/timeline/pebbles-story-from-kickstarter-sensation-to-fitbit-acquisition>.

УДК 336.027

Трансформація системи фінансових стимулів у контексті коригування індивідуальної діяльнійної мобільності

Золотарьова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпродзержинського державного технічного університету (м. Кам'янське)

Стаття присвячена актуальному питанню визначення пріоритетів трансформації системи фінансових стимулів у контексті коригування індивідуальної діяльнійної мобільності. Проаналізовано сучасний стан фінансових стимулів населення в Україні, виділено найбільш гострі проблеми в цій сфері, систематизовано негативні тенденції і наслідки впливу фінансових стимулів на індивідуальну діяльнійну мобільність. Окреслено найбільш перспективні напрями трансформації фінансових стимулів на макро- та мікроекономічному рівнях.

Ключові слова: індивідуальна діяльнійна мобільність, фінансові стимули, доходи, оплата праці, пільги, соціальна нерівність, бідність.

Золотарёва О.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ В КОНТЕКСТЕ КОРРЕКТИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена актуальному вопросу определения приоритетов трансформации системы финансовых стимулов в контексте корректировки индивидуальной деятельности мобильности. Проанализировано современное состояние финансовых стимулов населения в Украине, выделены наиболее острые проблемы в этой сфере, систематизированы негативные тенденции и последствия влияния финансовых стимулов на индивидуальную деятельность мобильность. Определены наиболее перспективные направления трансформации финансовых стимулов на макро- и микроэкономическом уровнях.

Ключевые слова: индивидуальная деятельность мобильность, финансовые стимулы, доходы, оплата труда, льготы, социальное неравенство, бедность.

Zolotaryova O.V. TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF FINANCIAL INCENTIVES IN THE CONTEXT OF CORRECTING OF THE INDIVIDUAL LABOR MOBILITY

The article is devoted to topical issue of the definition of priorities of transformation of the system of financial incentives in the context of the adjustment of individual labor mobility. The article analyzed the current state of financial incentives in Ukraine, the most pressing problems in this area are highlighted, negative trends and consequences of the impact of financial incentives on the individual labor mobility of the activity are systematized. The most promising directions of transformation of financial incentives at the macro and microeconomic levels are outlined.

Keywords: individual labor mobility, financial incentives, profits, wages, benefits, social inequality, poverty.

Постановка проблеми. В умовах постійних перетворень на ринку праці, формування модифікованих форм зайнятості виникає потреба в появі інноваційних каналів мобільності, адекватних сучасним реаліям і вимогам, усвідомленні необхідності збільшення обсягу інвестицій у розвиток людського капіталу, активізації сутнісних сил та подоланні пасивної свідомості населенням нашої країни.

Тому загострюється необхідність виявлення можливостей стимулювання мобільності з метою прискорення швидкості реагування та адаптації людей до наявних перетворень у суспільстві, зростання рівня зайнятості та економічної активності, посилення флексибілізації ринку праці, підтримання у працівників прагнення підвищувати

освітній і кваліфікаційний рівень, заохочення розвитку самозайнятості, формування підґрунтя для позитивної динаміки суспільного виробництва. Хаотичний характер індивідуальної діяльнійної мобільності не сприяє ефективному перерозподілу робочої сили між галузями економіки й швидкій адаптації працівників, а еміграція, як один із каналів мобільності, може призводити до втрати незамінних людських ресурсів країною. Відповідно до цього такі процеси потребують регулювання і насамперед державного. Набуває важливості перегляд пріоритетів щодо раціонального використання трудового потенціалу України, соціально-економічної та освітньої політики, а також спектр інструментарію фінансового механізму і, зокрема фінансових стимулів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Науковим підґрунтям дослідження мобільності можна вважати праці таких відомих науковців: Б. Барбера, Т. Веблена, М. Вебера, Г. Гегеля, Дж. Кейнса, К. Маркса, Д. Нортона, П. Сорокіна, Ф. Енгельса, які внесли вагомий внесок у розробку передумов та чинників мобільності й переміни діяльності. Сучасні дослідники також приділяють увагу такій тематиці – В. Анурін, О. Балакірєва, Л. Беляєва, Т. Богомолова, Т. Заславська, В. Макаров, І. Попова, О. Ревнівцева, однак переважно в соціологічному контексті. Значний внесок у розвиток економічної теорії переміни діяльності зробила В. Лебедева. Проте дослідженню впливу на індивідуальну діяльну мобільність саме фінансових стимулів приділяється мало уваги. Одночасно, не зважаючи на той факт, що окреслена проблематика знаходиться на межі кількох наук, а її методоло-

гічний апарат потребує включення, зокрема й міждисциплінарних підходів, сучасна економічна наука не може залишити її поза увагою.

Метою статті є дослідження впливу на індивідуально-діяльну мобільність в Україні фінансових стимулів, їх спектру та напрямів трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження Необхідно конкретизувати, що індивідуальну діяльну мобільність ми розуміємо як інтенційовану трансформацію професійних, соціальних і географічних позицій людини, що відбувається внаслідок реагування на регулюючий вплив інституційного механізму через активізацію й розвиток сутнісних сил особистості та вибір конкретних форм і напрямів мобільності [1, с. 106].

Найбільш суттєвими факторами, які справляють негативний вплив на індивідуальну трудову мобільність, слід уважати соціально-економічні,

Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України, у відсотках

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Грошові доходи	86,4	87,6	89,0	87,9	87,9	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4
- оплата праці	46,0	48,4	50,6	49,4	49,4	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	6,0	5,4	4,8	4,0	4,6	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження	6,5	5,8	5,0	7,1	5,7	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8

¹ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції, АР Крим та м. Севастополя.

зокрема: незадовільну динаміку й структуру доходів населення; стан соціальної стратифікації суспільства; недостатню флексибілізацію ринку праці; наявну систему відносин власності; деформовану економічну систему країни.

Найбільш суттєвим із наведених факторів в Україні доцільно вважати, на нашу думку, фінансові стимули, динаміка впливу яких відстежується в структурі сукупних ресурсів домогосподарств України, зокрема – оплати від праці, пенсії, стипендії, соціальні допомоги, пільги, доходи від підприємництва, динаміку доходів населення (таблиця 1).

Зазначимо, що загалом падіння рівня доходів та погіршення їх структури виявляється в: зростанні рівня бідності, загостренні рівня соціальної нерівності, тінізації доходів, необхідності одночасно опановувати кілька професій, щоб підвищити рівень доходу, прискореній міграції населення з країни, а в окремих верств населення відбувається формування депресивних маргінальних і патерналістських настроїв, що супроводжується переважно низхідною мобільністю. Остання є відображенням блокування умов до зростання продуктивності праці, наявності серйозних перепон на шляху до реалізації потенціалу людини, розвитку її сутнісних сил. Якщо не порушити таку тенденцію, то вона загострить подальші негативні зміни в суспільстві й гальмуватиме економічний розвиток.

Аналіз структури ресурсів домогосподарств України за даними Державної служби статистики засвідчив, що основним ресурсом доходів є грошові доходи [2]. Їх частка є достатньо високою, на кінець 2015 р. – 89,4%. Оплата праці формує приблизно половину доходів, та її частка порівняно з 2005 р. збільшилася на кінець періоду на 1,2% і склала 47,2%. Помітною є тенденція до її скорочення з кінця 2012 р.

Частка соціальної допомоги, поточних трансфертів як другого за обсягом ресурсу домогосподарств за 11 років зросла з 24% до 25,2%, причому наявною є тенденція до її скорочення з кінця 2012 р.

Зріс відсоток пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг – він став на кінець 2015 р. найвищим за весь період.

Слід звернути увагу, що низька частка доходів від підприємництва (на кінець 2015 р. – 5,5%) свідчить про недостатність новаторства у веденні бізнесу, відсутність прагнення у населення ризикувати.

Виходячи з аналізу структури ресурсів домогосподарств, а фактично фінансових стимулів, можна зробити такі висновки:

– у грошовій формі українці отримують майже 90% своїх доходів (у період нестабільності її частка зростає, але зменшуються реальні доходи, скорочується частка соціальної допомоги і поточних трансфертів);

– темпи приросту заробітної плати як основного елементу доходів залежать насамперед від прожиткового мінімуму та не залежать від продуктивності праці, яка в Україні є вкрай низькою та нерівномірною за регіонами, видами економічної діяльності. У таблиці 2 проілюстрована динаміка темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати [3], за якою очевидним є скорочення з 2012 р. темпу зростання реальної заробітної плати внаслідок загострення інфляційних процесів і зростання індексу цін;

– надзвичайно малими залишаються доходи українців від підприємництва чи самостійного працевлаштування – за 2005–2015 рр. ця частка зросла із 4,9% лише до 5,5%;

– основними чинниками ризику втрати доходу домогосподарств в Україні є погіршення результатів фінансово-економічної діяльності в результаті зниження ділової активності, погіршення умов ведення бізнесу, неефективності ринків товарів, праці, капіталів.

Таблиця 2

Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати, у відсотках

Роки	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	до попереднього року	грудень до грудня попереднього року	до попереднього року	грудень до грудня попереднього року
2005	136,7	144,9	120,3	131,5
2006	129,2	125,2	118,3	111,7
2007	129,7	131,1	112,5	110,3
2008	133,7	119,5	106,3	97,0
2009	105,5	111,6	90,8	99,1
2010	120,0	120,1	110,2	110,5
2011	117,6	116,2	108,7	111,0
2012	114,9	110,6	114,4	111,1
2013	107,9	107,2	108,2	106,7
2014	106,0	110,4	93,5	86,4
2015	120,5	130,4	79,8	90,1

Дані за 2010–2014 рр. наведено без урахування АР Крим та м. Севастополя, за 2015 р. також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Отже, загалом можна констатувати нераціональність системи найважливіших фінансових стимулів.

Окремо слід відзначити низький рівень схильності до заощаджень, що має негативний вплив на їх інвестиційний потенціал. Такий вплив можна пояснити рядом причин: низьким рівнем розвитку інфраструктури фінансового ринку і фінансового посередництва; недовірою населення до фінансово-кредитної сфери, держави й уряду; соціально-економічною і політичною нестабільністю; низькою фінансовою грамотністю; недостатнім державним стимулюванням ощадного та інвестиційного векторів у формуванні доходів.

Зазначимо, що, наприклад, у Білорусі структура доходів населення дуже схожа з українською структурою. А от у Німеччині і США інша модель – близько 30% у структурі доходів населення займають доходи від інвестицій (маються на увазі банківські депозити і дивіденди по акціях), і ще близько 15–20% складають доходи від нерухомого майна. В Україні ж частка доходів фізичних осіб від інвестування складає лише 10%, оскільки основне джерело доходів від інвестицій – це насамперед відсотки за депозитами.

Слід додати, що вартість робочої сили в Україні одна з найдешевших у Європі і з кожним роком українці заробляють усе менше. На початок 90-х рр. частка оплати праці в собівартості продукції становила в середньому близько 33%, хоча на Заході в цей же період цей показник становив 40–45% (зараз у високотехнологічних галузях до 60%). На кінець 2015 р. частка оплати праці в собівартості продукції в середньому не перевищувала 12%. Сьогодні одна година роботи в країнах ЄС коштує в середньому 23 євро (244 грн), що в 16 разів більше, ніж заробляє українець.

Різниця в оплаті праці 1% найбільш високооплачуваних працівників і решти робочої сили зашкалює. Зокрема, у скандинавських країнах заробітки цієї відносно невеликої групи громадян перевищують середні в 5 разів, в європейських країнах – у 7, у США – у 12, а в Україні – у 13 разів. В Україні різниця в оплаті праці 1% найбільш забезпечених працівників і 50% найменш забезпечених є фантастично високою. Якщо у скандинавських країнах середні заробітки 1% найбільш високооплачуваних працівників перевищують середню заробітну плату 50% найменш оплачуваних у 7,1 раза, в європейських країнах – відповідно, в 11,7 і у США – у 24, то в Україні – у 43,3 раза [4].

Світовий досвід показує, що нашій країні необхідно позбавитися наявної диференціації в оплаті праці шляхом її підвищення загалом. При цьому вищими темпи зростання зарплати мають бути в галузях, де вона є нижчою від межі малозабезпеченості. Необхідними є зміни у структурі доходів і в частці оплати праці в ній [5, с. 12]

Наголосимо, що рівень заробітної плати не тільки впливає на обсяг доходів домогосподарств, він є, як справедливо зазначає Ю. Звягільський, індикатором ефективності програми економічних реформ [6, с. 7].

Соціологічні дослідження модуля «Соціальна нерівність» у межах програми міжнародного соціального дослідження за участі Інституту соціології НАН України підтверджують надмірний розрив між доходами багатих і бідних (25 – 45 разів) в Україні та зростання соціально-економічної нерівності, що констатували 95% опитаних [7, с. 45]. У теперішній час соціальна нерівність в Україні є однією з найбільших у світі, адже в розвинених країнах розрив у доходах понад 10 разів взагалі вважається соціально небезпечним [8].

Крім того, особливістю бідності в Україні є бідність працівників, що є нехарактерним для розвинених країн. Наслідками бідності в Україні є низький рівень народжуваності, погіршення здоров'я, неможливість отримання якісної освіти. Крім цього, в Україні починає формуватися хронічна бідність, коли остання стає звичкою, що трансформує психологічне сприйняття людиною реальності й формує маргінальні настрої. І як результат – на горизонті бідність наступних поколінь через не змогу отримати належну професійно-освітню підготовку, що призведе та до їх низької конкурентоспроможності на ринку праці та гальмування індивідуальної діяльностної мобільності.

У контексті подолання негативних наслідків глобалізації, отримання імпульсу до економічного розвитку України через регулювання індивідуальної діяльностної мобільності, необхідними є наступні державні заходи:

1) поетапне підвищення стандартів оплати праці шляхом випереджаючого зростання мінімальної заробітної плати (з обґрунтуванням більш високої вартості робочої сили), прожиткового мінімуму та реальних доходів населення порівняно із зростанням ВВП;

2) перегляд механізму розподілу доходів населення, забезпечення справедливого оптимізаційного оподаткування, пом'якшення навантаження на середньодоходні групи, сприяння зміцненню середнього класу, запро-

вадження прогресивної шкали оподаткування прибутку підприємств та доходів фізичних осіб з урахуванням їх соціального статусу [9, с. 41], узгодження загальної державної політики доходів та політики щодо регулювання розміру й виплат заробітної плати, її диференціація за сферами зайнятості та територіями;

3) активне залучення населення до інвестиційного процесу внаслідок зміцнення рівня довіри та гарантування їх прав, розвиток фінансового інституційного середовища;

4) створення умов для повернення кваліфікованих емігрантів в країну, які б могли зробити свій внесок для зміцнення позитивної динаміки ВВП, та обмеження можливостей їх подальшої міжнародної міграції;

5) розробка національної та регіональних моделей вирівнювання й деполаризації умов зайнятості різних категорій працівників, видів економічної діяльності на основі забезпечення їх необхідною організаційно-фінансовою підтримкою та згоди сторін соціального діалогу і громадських структур;

6) створення інституційного підґрунтя для розвитку соціального підприємництва, що сформує додаткові умови для працевлаштування соціально вразливих верств населення, активізує інвестиції у соціальну сферу, наповнить національний ринок новими соціальними послугами і товарами за доступними цінами;

7) активне регулювання ринку праці через створення нових робочих місць, забезпечення обґрунтованої підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працевдатного населення, налагодження ефективного механізму взаємодії ринків праці й освітніх послуг, модифікація змісту освітніх програм, перехід до державно-приватних партнерств у фінансуванні проектів, пов'язаних з розвитком інфраструктури ринку праці, всебічне стимулювання і розвиток потенціалу самозайнятості і підприємництва;

8) формування нової моделі економічної системи, яка ґрунтуватиметься на розвитку високотехнологічних, експортоорієнтованих сфер виробництва, зростанні частки державної власності та підвищенні її ролі, стимулювання процесів розробки і впровадження інновацій в усіх сферах економіки з одночасним покращенням інвестиційного клімату в країні.

Слід наголосити, що зміна акцентів у системі державного фінансового стимулювання від практики загальної соціальної підтримки соціально вразливих верств населення на активізацію індивідуальної діяль-

нісної мобільності населення, перш за все, позитивно вплине на структуру бюджетних коштів, оскільки з'явиться можливість більше ресурсів спрямовувати не на «проїдання», а на розширення інвестиційного потенціалу. Крім цього, намітиться тенденція до зміни «споживацького» менталітету, який залишився з радянських часів і гальмує економічний розвиток.

Окремо слід відзначити потенціал впливу фінансових стимулів на індивідуальну діяльність мобільність на мікроекономічному рівні в межах соціальної відповідальності бізнесу, які використовуються ще далеко на всіх підприємствах, а саме: фінансування професійного розвитку, навчання та перепідготовка персоналу; корпоративні програми з профілактики професійних захворювань та загального зміцнення здоров'я працівників; стабільна і справедлива заробітна плата, наявність додаткових заохочувальних виплат та зрозумілої мотиваційної системи; створення умов відпочинку і дозвілля; надання додаткового медичного і соціального страхування працівникам; залучення працівників до участі в капіталі підприємств.

Перевагами застосування фінансових стимулів корпоративної соціальної відповідальності щодо індивідуальної трудової мобільності для керівництва підприємств виступають: розвиток персоналу, який дозволяє уникнути плінності кадрів і залучати кращих фахівців на ринку, що бажають отримати перспективну роботу; ріст продуктивності праці в компанії, поліпшення її іміджу, стабільність і стійкість її розвитку в довгостроковій перспективі; можливість залучення інвестиційного капіталу для соціально-відповідальних компаній вище, ніж для інших компаній; підтримання соціальної стабільності в суспільстві загалом.

Висновки. 1. В Україні має місце неефективна система фінансових стимулів, що негативно впливає на індивідуальну трудову мобільність. Особливо гостро постає проблема нераціональної структура доходів, низької вартості робочої сили, соціальної нерівності, незадовільний стан бюджетної системи й загальна деградація економіки країни.

2. Подолання виділених проблем на основі окреслених державних заходів є найголовнішими пріоритетами для сучасної України, від досягнення яких значною мірою залежить успішність її подальшого економічного розвитку.

3. Найбільш термінових змін потребує політика у сфері регулювання доходів населення

з пріоритетом не на підтримці соціально вразливих верств, а на стимулюванні діяльності працездатних громадян.

4. Надалі в дослідженнях особливу увагу доцільно приділити характеристиці осно-

вних форм і напрямів індивідуальної діяльності мобільності, оцінці її рівня, вивченню характеру впливу на неї ринкового механізму, громадянських організацій, роботодавців та самої людини.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Zolotaryova O. Individual labor mobility: categorical definitions and priorities of state regulation in Ukraine / O. Zolotaryova // International Letters of Social and Humanistic Sciences. – SciPress Ltd., Switzerland. – Vol. 58. – 2015. – P. 104–112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.scipress.com/ILSHS.58.104>.
2. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt_res2010_u.htm.
3. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/tznr/tznr_u/tznr_u_bez.htm.
4. Либанова Э. Украина: глубина неравенства / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2016. – № 35. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina_glubina_neravenstva_.html.
5. Єщенко П. Україні – зміну моделі соціального захисту населення / П. Єщенко // Економіка України. – 2017. – № 1. – С. 3–17.
6. Звягільський Ю. Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програми економічних реформ / Ю. Звягільський // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 73–84.
7. Лондар С. Рівень добробуту населення як складова розвитку людського потенціалу: можливості фінансового регулювання в Україні / С. Лондар, Л. Ковзаренко // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 45–59.
8. Кириченко І. Анатомія нерівності / І. Кириченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/anatomiya_nerivnosti.html.
9. Швабій К. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К. Швабій // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 27–44.

УДК 336.226.2

Методичні підходи до класифікації податків на нерухоме майно

Матвійчук Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті структуровано майнові податки та податки на нерухоме майно у вітчизняній та зарубіжних податкових системах. Уточнено поняття «нерухомість» та «нерухоме майно» в контексті оподаткування. Розмежовано економічні поняття «майнові податки», «податки на нерухоме майно», «податок на багатство».

Ключові слова: майнові податки, податок на нерухоме майно, податки на володіння нерухомістю, податки на дохід від нерухомого майна, податок на багатство.

Matviychuk N.M. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ НАЛОГОВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

В статье структурированы имущественные налоги и налоги на недвижимое имущество в отечественной и зарубежных налоговых системах. Уточнены понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» в контексте налогообложения. Разделены экономические понятия «имущественные налоги», «налоги на недвижимое имущество», «налог на богатство».

Ключевые слова: имущественные налоги, налог на недвижимое имущество, налоги на владение недвижимостью, налоги на доход от недвижимого имущества, налог на богатство.

Matviychuk N.M. METHODOICAL APPROACHES TO CLASSIFICATION OF REAL ESTATE TAXES

Property taxes and real estate taxes in domestic and foreign tax systems are structured in the article. The concept of «real estate» and «real estate property» are clarified for the purposes of taxation. Economic concept of «property tax», «real estate taxes», «wealth tax» are differentiated.

Keywords: property taxes, real estate tax, taxes on the ownership of real estate, taxes on income from real property, wealth tax.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поступальний розвиток ринкових відносин в Україні є складним процесом, спрямованим на соціально-економічне зростання та підвищення рівня життя населення. Цей процес пов'язаний із реформуванням податкової системи, важливим складником якої є податки на нерухоме майно. Сьогодні в нашій державі оподаткування нерухомості не відіграє значної фіскальної та соціальної ролі порівняно із зарубіжними країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику оподаткування нерухомого майна досліджували у своїх працях такі вітчизняні науковці: О. Багрій, О. Буряк, О. Гриценко, І. Криницький, А. Крисоватий, С. Лекарь, І. Луніна, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Чекіна, Л. Чубук. Ці вчені обґрунтують сутність майнового оподаткування як невід'ємного складника податкових систем різних типів, аналізують особливості справляння окремих податків на нерухоме майно, становлення майнового оподаткування в Україні тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак попри високий науковий рівень досліджень вищезазначених авторів методичні і теоретичні питання справляння різного роду податків та зборів із нерухомого майна недостатньо розроблені, тому вимагають доопрацювання й уточнення. Оскільки сьогодні система оподаткування нерухомого майна лише формується, необхідно розробити єдиний підхід до класифікації майнових податків та податків на нерухоме майно.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення основних підходів до класифікації майнових податків та податків на нерухоме майно.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велика різноманітність видів майна зумовлює значну кількість податків, які справляються з нього. Ми виокремили основні групи майнових податків і відобразили їх на рис. 1. Податки на майно (на власність) залежно від ступеня стаціонарності об'єктів оподаткування поділяються на два основні види: на рухоме (транспортні засоби) і нерухоме

майно (будівлі, споруди, земля). Найбільш вагомими серед майнових податків є податки на нерухоме майно.

Визначимо сутність поняття «нерухоме майно» і виокремимо податки, які сплачуються з нерухомого майна в Україні та зарубіжних країнах.

В. Григор'єв визначає об'єкт нерухомості як будь-який товар, який жорстко прив'язаний до земельної ділянки, і його перенос неможливий без руйнування і втрати споживчої вартості об'єкта [1]. У І. Балабанова об'єкт нерухомості – це ділянка території з належними їй природними ресурсами (ґрунтом, водою та іншими мінеральними і рослинними ресурсами), а також будівлі та споруди [2].

Згідно із цивільними кодексами Німеччини, Італії, Японії, Швейцарії, до нерухомості належать земельні ділянки, речі, міцно пов'язані з ґрунтом, споруди, продукти землі, поки вони зв'язані з ґрунтом, внесене в землю насіння, рослини і насадження. Під поняттям «нерухомість» розглядаються також майнові права на землю – сервітути, узуфрукт, іпотека.

У ст. 181 Цивільного кодексу України та Закону України «Про іпотеку», до нерухомості (нерухомого майна) належать земельні ділянки та об'єкти, розташовані на них і невід'ємно пов'язані з ними, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення.

У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» неру-

хомість визначається як земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що, згідно із законодавством, належить до нерухомого майна. Разом із тим законодавство багатьох країн відносить до нерухомості деяке рухоме майно внаслідок його особливої цінності та значення і поширює на рухоме майно правовий режим нерухомого. Цивільними кодексами України, Російської Федерації та Нідерландів до нерухомого майна віднесено також повітряні й морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, інші речі, права на які підлягають державній реєстрації.

Отже, всі визначення, наведені в економічній літературі та нормативно-правових актах, трактують нерухоме майно (нерухомість) як земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельних ділянках і невід'ємно пов'язані з ними, переміщення яких неможливе без втрати їх якісних або функціональних характеристик (властивостей) та їх знецінення.

Загалом ми погоджуємося з таким класичним трактуванням нерухомості. Однак однією з важливих ознак нерухомості як об'єкта оподаткування є її приналежність платнику податку на основі права власності. Саме правовий зв'язок між платником податків і майном, установлений через процедуру державної реєстрації цього майна, перетворює об'єкт нерухомості в нерухоме майно і

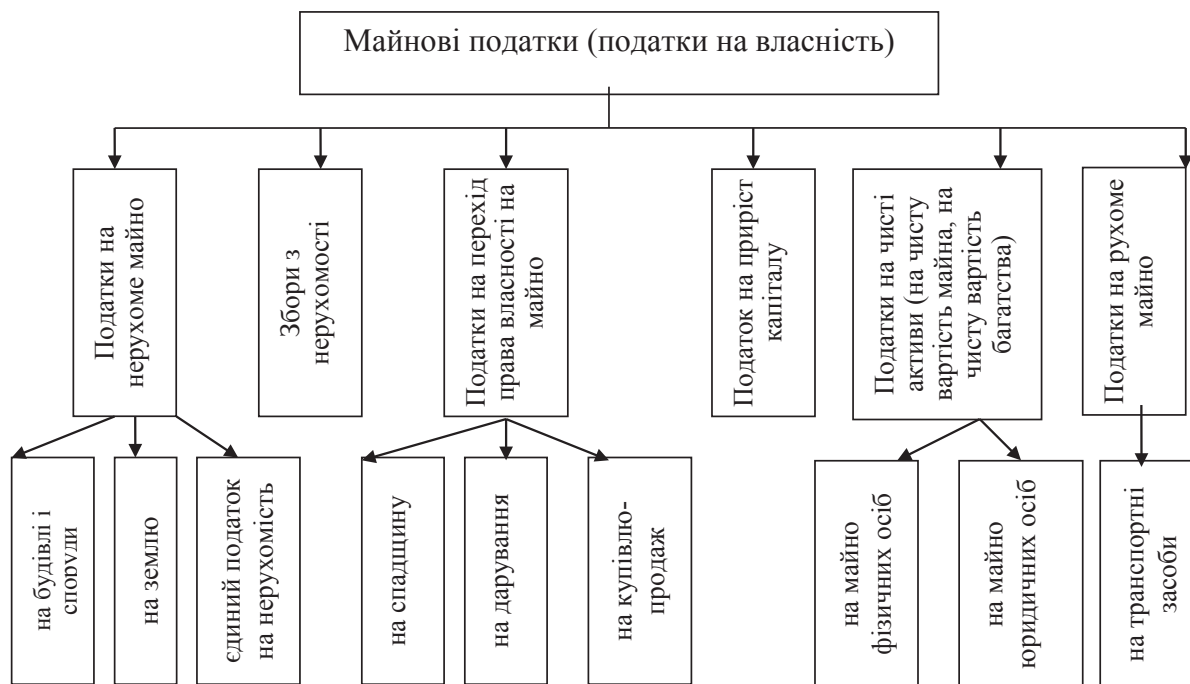


Рис. 1. Види майнових податків

Джерело: складено автором

спричиняє обов'язок суб'єкта щодо сплати податку. Виходячи із цього, природні ресурси, що знаходяться в нерозривному зв'язку із земельною ділянкою (корисні копалини, водні об'єкти, лісові насадження), не можуть бути об'єктами податків на нерухоме майно, хоча і належать до нерухомості, адже, відповідно до ст. 4 Закону України «Про надра», надра є виняковою власністю народу України і надаються тільки в користування, а не у власність, тому із цих ресурсів справляються рентні та ресурсні платежі.

Отже, нерухомість становить фізичний об'єкт із відповідними фізичними та економічними ознаками, а нерухоме майно – нерухомість як об'єкт власності разом із майновими правами та обов'язками [3]. Саме нерухоме майно у вигляді землі та/або поліпшень на ній (будівлі, споруди тощо), що належать фізичним або юридичним особам на правах власності, є об'єктом податку на нерухоме майно. На нашу думку, у контексті оподаткування вживання поняття «податок на нерухоме майно» більш виправдане, але в економічній літературі також широко використовують поняття «податок на нерухомість».

В Україні земельні ділянки і нерухомі об'єкти, що розміщені на цій земельній ділянці, виступають окремими об'єктами оподаткування. Подібна практика характерна для деяких країн із перехідною економікою (Азербайджану, Грузії, Російської Федерації, Узбекистану), де податки на нерухомість існують у вигляді податків на майно підприємств, податків на майно фізичних осіб і плати за землю [4, с. 100].

У зарубіжній практиці більш поширене оподаткування єдиного земельно-майнового комплексу, що включає землю і все, що нерозривно з нею пов'язане природно-фізичним шляхом чи господарсько-виробничими діями людини [5, с. 136]. У цьому разі говоримо про комплексний податок на нерухомість. Застосовується такий податок в Австрії, Греції, Данії, Канаді, Латвії, Нідерландах, Норвегії, Польщі, Словенії, США, Фінляндії, Чехії, Швеції та багатьох інших країнах і сплачується фізичними та юридичними особами.

Досліджуючи податки на нерухомість, потрібно враховувати ту особливість, що нерухомість може використовуватися як об'єкт власності та для отримання доходу в результаті операцій із нею (успадкування, дарування, продаж). У першому випадку дохід від нерухомого майна є непрямим, у другому – прямим.

До складу податків, якими оподатковується нерухомість як об'єкт володіння, у світовій практиці належать податки на землю, будівлі, споруди, а також податки на цілісні земельно-майнові комплекси. У багатьох країнах податки на операції з нерухомістю (спадщину, дарування, продаж) належать, як і в Україні, до прибуткового оподаткування. Лише в окремих країнах є спеціальні податки, які утримують саме під час здійснення такого роду операцій.

Варто зауважити, що через неточний переклад іноземної літератури про податки на російську та українську мови часто виникають проблеми, що сприяють непередбаченій заміні термінів [6, с. 46]. Нерідко ототожнюють майнові податки і податки на нерухомість, податки на нерухомість і податки на багатство, тому доцільним є чітке розмежування цих понять.

Згідно з класифікацією МВФ та ОЕСР, до податків на власність належать податки, що сплачуються регулярно (зазвичай щорічно) [7, с. 3]. До них належать:

- податки на чисті активи (на вартість рухомого і нерухомого майна за вирахуванням зобов'язань по цьому майну);

- податки на нерухоме майно – до цієї групи належать ті податки, що утримуються з умовного орендного доходу, вартості, капіталізованого доходу або інших характеристик власності: розміру, місцезнаходження [8, с. 56].

Інша група містить нерегулярні податки, тобто податки на передачу власності за життя власника або після його смерті. Ці податки не пов'язані з веденням господарських операцій (податки на спадщину та дарування).

Передача майна, здійснена внаслідок проведеної ділових операцій, оподатковується окремим податком – податком на купівлю-продаж нерухомості.

Отже, класифікації ОЕСР та МВФ податки на успадкування, дарування і передачу майна не включають до податків на нерухоме майно. Такої ж думки дотримується російський науковець Д. Чернік, який розрізняє оподаткування доходів (капіталу) й оподаткування володіння (користування) майном. Майнові податки він класифікує так: податки на володіння майном і податки на спадкоємство та дарування майна. Податки на доходи від майна Д. Чернік включає до прибуткового оподаткування [9, с. 221].

Часто в економічній літературі поняття «податок на багатство» (податок на чисті активи або на чисту вартість майна (багатства)) і «податок на нерухомість» ототож-

нюються у зв'язку з некоректним перекладом. Наприклад, Л. Ликова поділяє майнові податки на дві групи: податки на багатство і податки на перехід (переведення власності). Податки на багатство автор визначає як періодичні податки, поділяючи їх залежно від об'єкта оподаткування і характеру оцінки вартості оподаткованого майна. У першій підгрупі оподатковується база визначена виходячи з «валової» вартості майна (нерухомості, землі, капіталу), у другій – виходячи з «чистої» вартості, тобто за вирахуванням зобов'язань (боргів), пов'язаних з оподаткуванням рухомим і нерухомим майном і активами [10, с. 30].

Таке трактування податку на багатство, на нашу думку, не зовсім правильне, тому що перша підгрупа включає податки на нерухомість, які не завжди є податками на багатство, оскільки вони можуть утримуватися, як свідчить досвід зарубіжних країн, не лише з осіб із вищим рівнем достатку. Отже, податки на багатство поряд із податками на нерухомість необхідно вважати різновидами періодичних майнових податків.

Основною відмінністю цих податків є база оподаткування. Податком на нерухоме майно оподатковуються окремі види нерухомого майна (земля, будівлі, споруди) або земля разом із поліпшеннями на ній (будівлями і спорудами). Податок нараховується на ринкову вартість нерухомості або на його площу, тобто на «валову вартість майна». Податок на багатство нараховується на чисту вартість (за вирахуванням зобов'язань (боргів), пов'язаних із оподаткуванням майном і активами) як рухомого (предмети антикваріату, вироби мистецтва тощо), так і нерухомого майна.

Необхідно зазначити, що податок на багатство на відміну від податку на нерухомість застосовується в кількох країнах (Швейцарії, Норвегії, Бельгії). Це пов'язано з деклараційним способом сплати податку, що створює умови для ухилення від нього. Можливості перевірки правильності нарахування податку обмежені через високу трудомісткість, труднощі з отриманням інформації з банківської сфери, проблеми ринкових оцінок різних видів майна і т. ін. [11, с. 132]. Окрім того, багаті верстви населення, як і їх активи, є мобільними, і в разі підвищення податку на багатство майно багатих верств може бути виведено в країни з більш сприятливим податковим режимом. Нині запровадження податку на багатство в Україні недоцільне саме через ці фактори.

М. Тютюрюков поділяє податки на власність і капітал на такі види: податок на особистий стан, податок на приріст капіталу, податок на спадок і дарування. Під податком на особистий стан автор розуміє податки на чисті активи, які справляються лише з фізичних осіб: «Оподатковується майно фізичних осіб за вирахуванням зобов'язань, що виникають у зв'язку з володінням цим майном» [12, с. 31]. Його класифікація не зовсім точна, оскільки автор, як і Л. Ликова, ототожнює податок на чисті активи з податком на нерухомість. І. Благун, О. Буряк, С. Музиченко також відносять податок на особистий стан, на приріст капіталу, спадщину і дарування до податків на власність і капітал. Але на відміну від М. Тютюрюкова вони додають до майнових податків податки на конкретні види майна (поземельний, із будівель) [13, с. 8; 14, с. 233], тому класифікація вказаних науковців більш повна.

Точнішу класифікацію податків на власність пропонує С. Лекарь, виділяючи в їх складі податки на нерухомість, податки на чисті активи, спадщину і подарунки, фінансові та майнові трансакції [15, с. 91]. Однак у цій класифікації відсутні податки на рухоме майно.

Отже, на основі аналізу міжнародних класифікацій та публікацій науковців можна зробити висновки, що майновими називаються податки, які справляються з «чистої» чи «валової» вартості рухомого та нерухомого майна як об'єктів володіння, а також у разі передачі права власності на майно (податки на спадщину, дарування, купівлю-продаж). До майнових податків належать: 1) періодичні податки (податок на чисті активи, податки на нерухомість, податки на рухоме майно); 2) неперіодичні податки або податки на передачу власності (податки на спадщину та дарування, податок на купівлю-продаж нерухомості, податок на приріст капіталу).

На нашу думку, податки на нерухомість у системі майнових податків доцільно розглядати не тільки як періодичні податки, а також у складі податків на спадщину і дарування та податку на купівлю-продаж, ураховуючи специфіку оподаткування нерухомості в складі інших об'єктів оподаткування під час сплати зазначених податків. Так, С. Митяй та Л. Чубук поділяють податки на нерухомість на такі групи:

- 1) податки на нерухому власність фізичних та юридичних осіб;
- 2) податки на операції з нерухомістю;
- 3) ресурсні податки (на землю, воду, надра, лісовий податок) [16, с. 112; 4, с. 100].

Ми погоджуємося з авторами щодо перших двох груп, які формують систему оподаткування нерухомого майна, однак вважаємо, що віднесення ресурсних платежів до податків на нерухоме майно необґрунтоване, адже об'єкти оподаткування такими податками належать до об'єктів нерухомості виходячи з нерозривного зв'язку із земельною ділянкою, але не належать платникам податків на підставі права власності.

До податків, які утримуються під час передачі прав власності на нерухомість, належать податки на купівлю-продаж нерухомості, на її успадкування та дарування, податок на «збагачення» (приріст вартості, отриманий під час купівлі-продажу нерухомості). Податки на операції з нерухомістю на відміну від щоріч-

них податків сплачуються здебільшого у центральний або федеральний бюджет.

Отже, на основі узагальнення теоретичних положень, що стосуються класифікацій податків на нерухоме майно, всі податки, якими оподатковується нерухомість, доцільно поділити на дві групи: податки на володіння нерухомістю (щорічні податки) і податки на операції з нерухомістю (на передачу майна у спадщину та дарування, на купівлю-продаж (рис. 2)).

Узагальнення зарубіжного податкового законодавства засвідчує, що щорічні податки на нерухомість, своєю чергою, можуть утримуватися у вигляді податку на нерухомість або податку на майно (у частині нерухомого майна), податку на землю, податку на будівлі

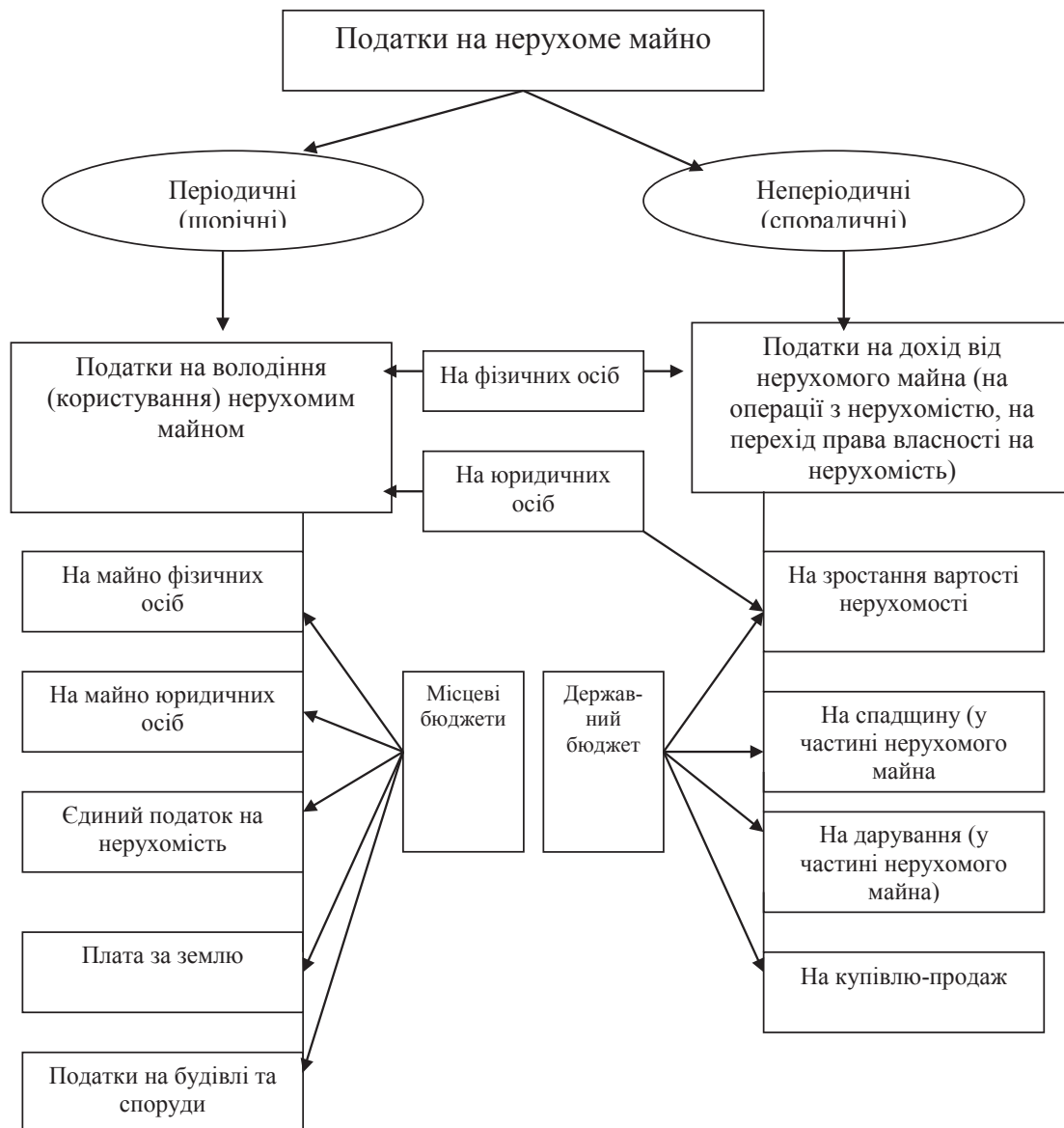


Рис. 2. Система податків на нерухоме майно

Джерело: складено автором

і споруди (Албанія, Румунія, Угорщина, Франція), податку на міську нерухомість (Польща), податку на виробничі і торговельно-побутові площі (Киргизстан).

За функціональними ознаками податки на нерухоме майно класифіковані так:

1) залежно від платників податків: податки з фізичних осіб, податки з юридичних осіб, податки, що передбачають змішаного платника;

2) залежно від моменту оподаткування: на володіння (користування), або періодичні податки; неперіодичні податки або податки, пов'язані з певним моментом чи дією (на дохід від нерухомості);

3) залежно від напряму стягнення: місцеві (податки на володіння нерухомістю), загальнодержавні (на перехід права власності);

4) залежно від об'єкта оподаткування: податки на будівлі, споруди, на житло, на землю, на землю з поліпшеннями.

Переважно увага приділяється періодичним податкам на нерухоме майно. Податки на володіння нерухомістю – щорічні податки, що мають на меті оподаткування лише самого факту

користування нерухомістю, а не доходів від неї. Податки на операції з нерухомістю порівняно з періодичними податками відіграють незначну роль у фіскальному плані, оскільки суму та час отримання таких податкових надходжень важко спрогнозувати. Основне призначення податків на перехід права власності є підрич стимулів до спекулятивного обороту нерухомості.

В Україні до податків на нерухоме майно, згідно із законодавством, належать податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю та податки на операції з нерухомістю (рис. 3).

У багатьох промислово розвинених країнах земельний податок належить до податків на власність. Натомість в Україні він аж до 2015 р. належав до ресурсних платежів. Однак земельні ділянки мають значні відмінності порівняно з іншими природними ресурсами, адже вони можуть бути надані у приватну власність, а не лише у користування. Із цього випливає, що земельний податок потрібно відносити до податків на власність, а не до ресурсних платежів (як податків на

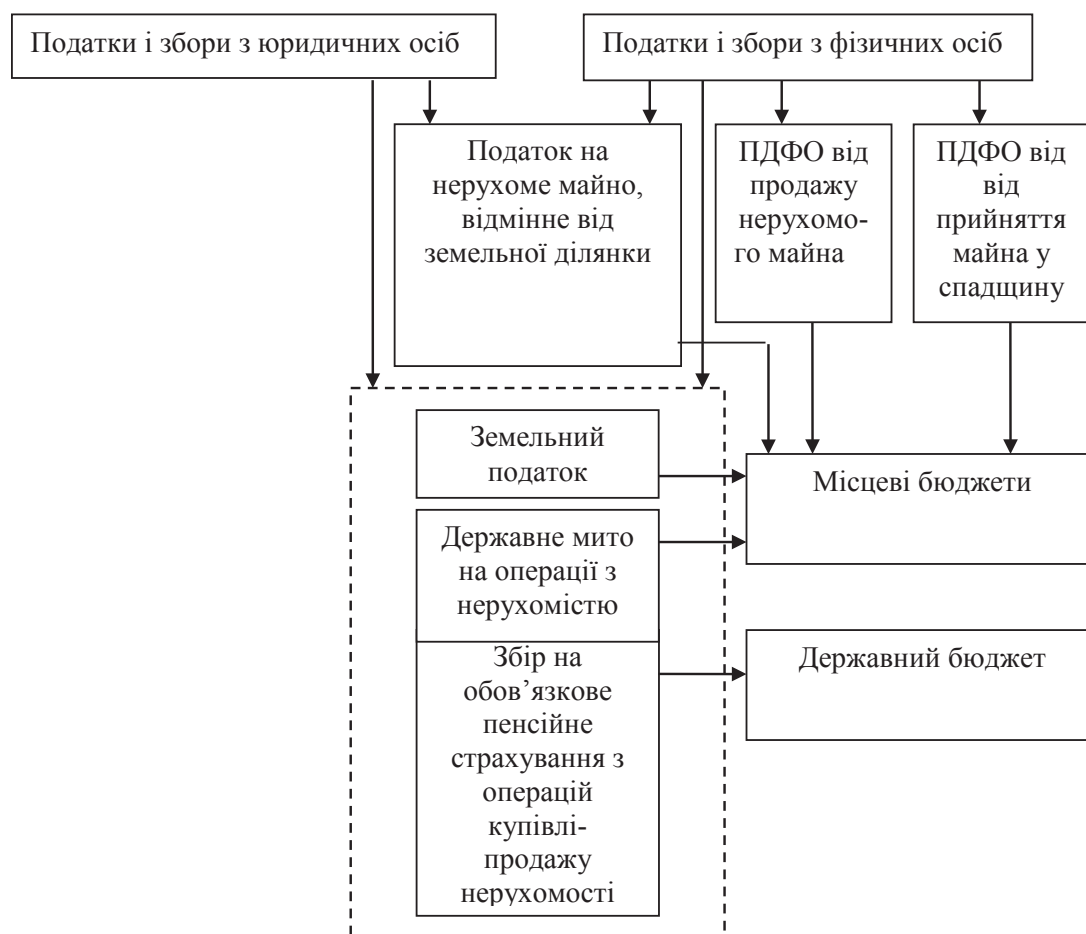


Рис. 3. Податки на нерухоме майно в Україні

Джерело: складено автором

користування) [17, с. 31], що й було зроблено Законом України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», згідно з яким плату за землю віднесено до місцевих податків і зборів, а саме до податку на майно.

Висновки з цього дослідження. Вважаємо, що побудова і використання комплек-

сної класифікації податків та зборів на нерухоме майно дадуть змогу в найближчому майбутньому застосовувати єдиний підхід до оподаткування об'єктів нерухомості та їх оцінки. Йдеться про перехід до ринкової вартості нерухомості як бази оподаткування, що потребує подальших досліджень у цій галузі для вироблення ефективних методик оцінки з метою оподаткування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Григор'єв В.В. Оцінка об'єктів нерухомості: теоретичні та практичні аспекти / В.В. Григор'єв. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
2. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России: [монография] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 289 с.
3. Бобох Н.М. Поняття «нерухомість» і «нерухоме майно» в контексті оподаткування / Н.М. Бобох // Теорія та практика управління економічним розвитком: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 22–24 листопада 2012 р.): у 3-х т. Т. 2. – Донецьк, 2012. – С. 102–103.
4. Чубук Л.П. Зміни у системі оподаткування нерухомості як перспективний напрям податкової політики / Л.П. Чубук // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 99–105.
5. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии) / Е.А. Гриценко. – Х.: Бизнес-Информ, 2002. – 284 с.
6. Багрій О.О. Податок на нерухомість як необхідний елемент податкової системи держави / О.О. Багрій // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2006. – № 6. – С. 46–49.
7. Дубровський В. Черкашин В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні / В. Дубровський, В. Черкашин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28998.pdf>.
8. Соколовська А.М. Основи теорії податків: [навч. посіб.] / А.М. Соколовська. – К.: Кондор, 2010. – 326 с.
9. Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике / Д.Г. Черник. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 383 с.
10. Лыкова Л.Н. Налоги на чистую стоимость богатства / Л.Н. Лыкова // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 30–37.
11. Бобох Н.М. Податок на чисту вартість багатства як різновид майнових податків / Н.М. Бобох // Волинь очима молодих науковців: минуле, сучасне, майбутнє: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. студ. і асп., (Луцьк, 12–13 травня 2010 р.): у 2-х т. – Луцьк: Вежа, 2010. – Т. 2. – С. 131–132.
12. Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США: [учеб. пособ.] / Н.Н. Тютюрюков. – М.: Дашков и К, 2002. – 174 с.
13. Благун І.Г. Реформування майнового оподаткування у контексті світового досвіду / І.Г. Благун, О.П. Буряк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.3. – С. 232–239.
14. Музиченко С.А. Зарубіжний досвід майнового оподаткування та концептуальні підходи щодо його вдосконалення в Україні / С.А. Музиченко // Формування ринкових відносин. – 2006. – № 8. – С. 8–15.
15. Лекарь С.І. Методологічні засади формування та функціонування податку на нерухомість фізичних осіб / С.І. Лекарь // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 4(47). – С. 91–98.
16. Митяй С.А. Система оподаткування нерухомості України: сучасний стан та шляхи реформування / С.А. Митяй // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2010. – № 31. – С. 111–116.
17. Бобох Н.М. Оподаткування землі як об'єкта нерухомого майна в Україні / Н.М. Бобох // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів: ЛНУ, 2011. – Вип. 16. – С. 30–35.
18. Бобох Н.М. Оподаткування операцій з нерухомим майном в Україні / Н.М. Бобох // Фінансова система України. Серія «Економіка». – Острог: Острозька академія, 2011. – Вип. 16. – С. 4–11.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.564.2

Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу

Бестужева С.В.

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

У статті висвітлено проблеми дослідження сутності експортного потенціалу як економічної категорії. Проведено поглиблений аналіз наявних концептуальних підходів до визначення експортного потенціалу за такими критеріями, як структурованість, ключові характеристики, основа формування, основа реалізації та якісні ознаки, з урахуванням рівнів взаємодії суб'єктів господарювання.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, розвиток, формування, реалізація.

Бестужева С.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье освещены проблемы исследования сущности экспортного потенциала как экономической категории. Проведен углубленный анализ существующих концептуальных подходов к определению экспортного потенциала по таким критериям, как структурированность, ключевые характеристики, основа формирования, основа реализации и качественные признаки, с учетом уровней взаимодействия субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, развитие, формирование, реализация.

Bestuzheva S.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF EXPORT POTENTIAL

The article highlights the problem of research of essence of export potential as an economic category. The author conducted in-depth analysis of existing conceptual approaches to the definition of the export potential based on criteria such as structure, key characteristics, the base of the formation, the basis for the implementation and qualitative characteristics, taking into account the levels of interaction of economic entities.

Keywords: export, export potential, competitiveness, competitive advantages, development, formation, implementation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток економіки України супроводжується кризовими явищами як у соціально-економічній, так і у зовнішньоекономічній сферах, що зумовлено політичною нестабільністю в країні, тривалим неефективним процесом реформування національної економіки. Сучасний розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств супроводжується значним впливом міжнародного економічного та політичного середовища їх функціонування, що постійно змінюється. Це зумовлює необхідність аналізу та оцінки наявних та потенційних можливостей підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, що зумовлює доцільність дослідження сутності експортного потенціалу як економічної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань формування та реалізації експортного потенціалу підприємств висвітлено в роботах таких українських та закордонних учених, як Портер М., Хаусманн Р., Клінгер Б., Хайдалго С.А., Байрак В.М., Бойко С.С., Голіней С.В., Кириченко О.М., Коломієць В.В., Піддубник І.О., Піддубна Л.І., Петренко Л.П., Пирець Н.М., Рогов В.В., Серова Л.П., Фомішин С.В., Шеховцева Л.С., Юхименко В.В., Шестакова О.А. та ін. Однак в економічній літературі відсутній єдиний науковий підхід до визначення сутності експортного потенціалу, що і зумовлює необхідність поглибленого дослідження даної дефініції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної наукової статті є

поглиблене дослідження наявних концептуальних підходів до визначення сутності експортного потенціалу підприємства для формування ефективного механізму його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній науці експорт слід розглядати як форму міжнародної економічної діяльності, специфічний вид зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин, який має власну структуру (спрямованість) процесу, умови і правила його ведення, які включають як економічну, так і нормативно-правову частину трансграничних відносин і зв'язків. Головною умовою виникнення (запуску) експорту як процесу є наявність у його суб'єкта експортного потенціалу, за допомогою якого він може здійснювати реальний (нехай навіть обмежений локальними рамками) вплив на певну частину міжнародного економічного життя. Закріплення суб'єкта експортної діяльності у цій ролі можливе лише за умови розвитку та формування ним такого рівня конкурентних переваг як несуча конструкція експортного потенціалу, який через де-факто веде до визнання його іншими суб'єктами, які раніше визначили та розподілили між собою свої позиції і ролі у світогосподарських процесах.

Досвід показує, що боротьба за визнання у системі міжнародної економічної взаємодії може розтягуватися на тривалий час та трансформуватися в ході цього процесу у самостійні етапи еволюції міжнародних економічних відносин і навіть у драматичні сценарії переходу від одного світового економічного порядку до іншого. Із наведеного визначається аналітичний взаємозв'язок і субординація понять «експорт» (експортна діяльність), «експортний потенціал» та «конкурентні переваги», які в перебігу досліджень нерідко розглядаються як однопорядкові і навіть ототожнюються. Вихідним поняттям методології системного аналізу експорту (експортної діяльності), на думку автора, є поняття «конкурентні переваги суб'єкта господарювання», яке визначає умови виникнення (запуску) експортної діяльності як явища і процесу. Матеріальним субстратом експортної діяльності, який зумовлює певний рівень її життєздатності як системи, є експортний потенціал суб'єкта господарювання [4].

Категорія «експортний потенціал» має двоєдину природу, бо ґрунтується як на національному (галузевому) підході до визначення можливостей виробництва, так і на оцінці конкурентних умов світового ринку щодо реалі-

зації. Автор наголошує на тому, що протягом тривалого періоду часу в науковій літературі відсутнє єдине трактування поняття «експортний потенціал», що зумовлює необхідність поглибленого дослідження даної дефініції.

У табл. 1 наведено критеріальний аналіз наявних теоретичних підходів до визначення поняття «експортний потенціал» у сучасній економічній літературі відповідно до рівнів економічної взаємодії суб'єктів господарювання.

Так, у Великому тлумачному словнику сучасної української мови дається таке визначення: «Експортний потенціал – потенціальна здатність, можливість даної країни експортувати наявні у неї або такі, що виробляються в ній, ресурси, продукти» [9].

У Великому економічному словнику А.Б. Борисова також акцентується увага на макрорівневому аспекті: «Експортний потенціал – спроможність держави експортувати ресурси та продукти, якими вона володіє або виробляє» [8].

Райзберг Б.А., Лозовський Л.С., Стародубцева Е.Б. також вважають, що експортний потенціал – це потенційна спроможність, можливість даної країни експортувати ресурси, продукти, якими вона володіє або виробляє [26].

Автори Словника бізнес-термінів виділяють поняття «потенціал експортний» та інтерпретують його як можливості виробництва необхідної кількості товарів для експортної реалізації, відповідних за своєю якістю та конкурентоспроможністю потребам міжнародного ринку [13].

Великий економічний словник за редакцією А.М. Азрієляна визначає експортний потенціал як здатність промисловості, всього суспільного виробництва даної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [6].

За визначенням Бегми В.М., експортний потенціал є частиною загального економічного потенціалу, здатною відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку або обсяг благ, які національна економіка може створити і реалізувати за межі держави [3].

В Економічній енциклопедії за редакцією Б.Д. Гаврилишина експортний потенціал розглядається як здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг та виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн та компаній [14].

**Критеріальний аналіз наявних теоретичних підходів
до визначення поняття «експортний потенціал»**

Автор, джерело	Структурованість	Ключова характеристика	Основа формування	Реалізація	Якісні ознаки
Експортний потенціал країни					
Азрієлян А.М. [6]	Відсутня	Здатність виробляти	Конкурентоспроможність	Зовнішні ринки	Оптимальний обсяг
Бегма В.М., Мазуров Г.І. [3]	Частина загального економічного потенціалу	Відтворення	Конкурентні переваги	Зовнішній ринок	Відсутні
Борисов А.Б. [8], Райзберг Б.А., Лозовський Л.С., Стародубцева Е.Б. [27]	Відсутня	Спроможність експортувати	Виробництво	Зовнішні ринки	Відсутні
Гаврилишин Б.Д. [14]	Відсутня	Здатність виготовляти	Конкурентоспроможність	Світовий ринок	Максимальна кількість, якість
Дудченко М. [12]	Система внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків	Порівняльні переваги	Ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни	Світовий ринок	Відсутні
Кисельова О.М. [16]	Складник системи зовнішньо-економічних зв'язків	Здатність реалізовувати	Експорт товарів (послуг)	Зовнішній ринок	Відсутні
Мельник Т. М. [21]	Складник економічного потенціалу країни	Можливості економічної системи	Конкурентні переваги	Цільові зовнішні ринки	Відсутні
Юхименко В.В. [32]	Відсутня	Максимальна здатність виробництва	Конкурентоспроможність товарів	Зовнішні ринки	Максимізація
Експортний потенціал підприємства					
Авксентьєва І.В. [1]	Відсутня	Реальні та потенційні виробничі можливості	Конкурентоспроможність продукції	Не вказується	Нарощування
Бойко С.М. [5]	Відсутня	Можливість виробництва	Якість та конкурентоспроможність продукції	Світовий ринок	Максимальна користь для країни
Байрак В.М. [2]	Відсутня	Здатність контролювати частку ринку	Внутрішні та зовнішні обмеження	Цільовий зовнішній ринок	Максимізація задоволення попиту, оптимізація використання ресурсів
Волкодєва Е.В. [10]	Складник економічного потенціалу	Здатність реалізовувати	Внутрішнє і зовнішнє середовище	Зовнішні ринки	Стабільність
Каракай Ю.В. [15]	Відсутня	Сукупна здатність експортування продукції	Конкурентоздатні товари, технології та послуги	Світовий ринок	Ресурсна забезпеченість

Дудченко М. визначає експортний потенціал як реальну систему внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовано ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни [12].

Ототожнюючи поняття експорту та експортного потенціалу, Кисельова О.М. під останнім розуміє складник системи зовнішньоторговельних зв'язків, що реалізується через експорт товарів (послуг) [16].

Певна структурованість притаманна визначенню експортного потенціалу, наданого Мельник Т.М., під яким розуміється частина економічного потенціалу країни, яка здатна інтегруватися у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг національної продукції на цільових зовнішніх ринках [21]. Однак якісних характеристик експортного потенціалу автор не дає.

Під час дослідження міжнародних економічних відносин та економічних процесів в

Продовження таблиці 1

Клименко Н.А. [17]	Складна система потенціалів	Ресурсна забезпеченість	Відсутні	Відсутні	Відсутні
Коломієць В.В. [18]	Відсутня	Здатність виробляти і реалізовувати	Конкурентоспроможні товари та послуги	Закордонні ринки	Відповідність рівню розвитку економіки
Крушніцька Г.Б. [19]	Відсутня	Здатність виготовляти і постійно відтворювати	Конкурентні переваги	Мінливе зовнішнє середовище	Адаптація
Пирець Н.М. [23]	Відсутня	Здатність виробляти і реалізовувати	Конкурентоспроможність	Міжнародні ринки	Відсутні
Ломаченко Т.І. [20]	Відсутня	Частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва	Конкурентоспроможність продукції	Не вказано	Врахування ринкового попиту на продукцію
Піддубна Л.І. [24]	Відсутня	Реальна можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта ЗЕД	Експортна діяльність	Світові ринки	Ресурсно-технологічного та інституційного забезпечення
Серова Л.П. [25]	Динамічна система взаємопов'язаних, взаємообумовлених, взаємопроникливих, взаємодіючих елементів	Реальний та гіпотетичний рівень зв'язків підприємства	Відповідність вимогам зовнішнього середовища	Конкретне зовнішнє середовище	Адаптування
Сичов М.С. [28]	Сукупність внутрішнього та зовнішнього потенціалів	Здатність виробляти продукцію на експорт	Конкурентоспроможна продукція	Зовнішній ринок	Ресурсна забезпеченість
Циганкова Т.М. [30]	Відсутня	Продуктування конкурентоспроможної продукції	Максимальна спроможність; виробництво; конкурентоспроможна продукція	Світовий ринок	Максимізація
Шестакова О.А. [31]	Функціональний вид міжнародної економічної діяльності	Виробництво та реалізація товарів та послуг	Активи підприємства	Зовнішні ринки	Забезпеченість активами

Україні Юхименко В.В. визначає експортний потенціал із позицій макрорівневого розуміння як максимальну здатність національної економіки за певного розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, конкурентоспроможні на зовнішніх ринках [32].

Отже, на основі макрорівневого підходу практично всіма авторами зазначаються такі ключові характеристики експортного потенціалу, як здатність виробляти та реалізовувати продукцію на світовому ринку. Однак не всі науковці акцентують увагу на структурованості та якісних характеристиках досліджуваної дефініції.

Іншим науковим напрямом у визначенні сутності експортного потенціалу є мікрорівневий підхід, основою якого є підприємство. Відповідно до цього в економічній літературі теж відсутня єдина наукова думка щодо трактування цього поняття.

Авксентієва І.В. визначає експортний потенціал як можливості підприємства виготовляти продукцію (виробничий потенціал) та конкурентоспроможність цієї продукції. При цьому автор зазначає, що дана категорія включає як реальний аспект, так аспект можливостей [1].

У роботі Бойко С.М. експортний потенціал розглядається як можливість виробництва необхідного обсягу продукції, яка за показниками якості та конкурентоспроможності відповідає вимогам світового ринку, для експортної реалізації з максимальною користю для країни [5].

Байрак В.М. також розглядає експортний потенціал із позицій ресурсного підходу як сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі за їх оптимального використання. Під експортним потенціалом галузі (підприємства) слід розуміти її здатність до контролю максимально можливої для нього частки цільового ринку за визначених обмежень як внутрішнього, так і зовнішнього характеру [2].

Російський учений Волкодавова Е.В. розглядає експортний потенціал підприємства як динамічний складник його економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії та цілям підприємства з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів на ринках далекого і ближнього зарубіжжя [10].

Достатньо містким є визначення Карая Ю.В.: «Експортний потенціал запропоно-

вано визначити як сукупну здатність у сфері експортної діяльності. Під «здатністю» ми розуміємо умови, які необхідні для здійснення ефективної експортної діяльності: наявність конкурентоздатних на світовому ринку товарів, технологій та послуг; забезпеченість висококваліфікованими кадрами науки, виробництва, системи збуту та сервісу; здатність транспортних засобів до ефективного перевезення експортних вантажів; здатність до швидкої структурної перебудови по виробництву експортної продукції в умовах зміни кон'юнктури зовнішнього ринку» [15].

Клименко Н.А. як основний підходом до визначення даного поняття вважає ресурсний, тобто експортний потенціал розглядається як складна система його виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного і біопотенціалу [17].

Коломієць В.В. узагальнює визначення експортного потенціалу й як соціально-економічного, під яким розуміється здатність виробляти і реалізовувати на конкретних закордонних ринках у перспективі конкурентоспроможні товари та послуги за досягнутого рівня розвитку економіки і системі організаційно-економічної підтримки експорту [18].

В основі визначення експортного потенціалу Крушніцька Г.Б. убачає ситуаційний підхід, бо під експортним потенціалом розуміє здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється [19].

Ломаченко Т.І. визначає експортний потенціал як частку експортної продукції в загальному обсязі виробництва з урахуванням коефіцієнта конкурентоспроможності даної продукції ринкового попиту на неї [20]. Петренко Л.А. запропоновано розрізняти чотири підходи в розвитку теорії експортного потенціалу: масштабноорієнтований (експортний потенціал розуміється як здатність зберігати або збільшувати обсяг експорту), просторовоорієнтований (експортний потенціал – це здатність до контролю максимально можливої частки світового ринку), конкурентоорієнтований (експортний потенціал як здатність виявляти та відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку) та підхід, орієнтований на розвиток (під експортним потенціалом розуміється здатність розвиватися на світовому ринку). Враховуючи сучасний динамізм міжнародних економічних відносин, останній підхід до дослідження експортного потенціалу є найбільш актуальним. Доповнюючи й уточнюючи зміст категорії «екс-

портний потенціал» у руслі даного наукового підходу, зазначимо, що під експортним потенціалом підприємства автор розуміє його здатність до розвитку на світовому ринку через зміну форми, місця, обсягів експортної діяльності за оптимального використання внутрішнього і зовнішнього економічного потенціалу підприємства [22].

Пирець Н.М. розглядає експортний потенціал як здатність виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу в разі забезпечення економічної безпеки країни у цілому [23].

Піддубна Л.І. експортний потенціал розглядає як системну властивість, яка характеризує реальну можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності із задоволення потреб світових ринків на основі здійснення експортної діяльності та її відповідного ресурсно-технологічного та інституційного забезпечення [24].

У дисертаційній роботі Сєрової Л.П. визначено, що експортний потенціал підприємства є динамічною системою взаємопов'язаних взаємообумовлених, взаємопроникаючих, взаємодіючих елементів та їх зв'язків на реальному та гіпотетичному рівнях, які спрямовані на адаптування суб'єкта господарювання до вимог конкретного зовнішнього середовища [25, с. 7–8].

У дисертаційному дослідженні російський економіст Сичов М.С. розглядає двійсту сутність експортного потенціалу як внутрішнього та зовнішнього. Внутрішній експортний потенціал підприємства включає сукупність ресурсів, необхідних для виробництва продукції на експорт. До них належать природні, трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні ресурси. Однак для ефективної експортної діяльності необхідно володіти іншою сукупністю ресурсів, які і будуть визначати конкурентні переваги продукції. Зовнішній експортний потенціал пов'язаний із реалізацією конкурентоспроможної продукції та забезпечується маркетинговою, логістичною та сервісною діяльністю [27, с. 8].

За визначенням Шестакової О.А., в онтологічному плані категорія «експортний потенціал підприємства» відображає функціональний вид міжнародної економічної діяльності – експорт, а в гносеологічному – спосіб або механізм її здійснення на основі формування і використання активів підприємства, необхідних для виробництва та реалізації товарів і послуг на зовнішніх ринках [31, с. 93].

На думку автора, доцільно виокремлювати зміст поняття «експортний потенціал» залежно від рівнів взаємодії суб'єктів міжнародних економічних зв'язків. Так, під експортним потенціалом країни слід розуміти здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках. Експортний потенціал проявляється в галузевій структурі експортно-імпорتنих операцій, яка формується як наслідок інтеграції країни в міжнародний економічний простір і відображає напрям розвитку її міжнародної спеціалізації.

Експортний потенціал підприємства доцільно розглядати в декількох аспектах:

а) як складову частину загального економічного потенціалу підприємства;

б) як показник рівня експортних можливостей підприємства;

в) як інструмент ресурсного забезпечення зовнішньоекономічного розвитку підприємства;

г) як сукупність виробничих, трудових, інноваційних, фінансових ресурсів підприємства, необхідних для реалізації його конкурентних переваг на зовнішньому ринку.

Таке тлумачення даного поняття сприятиме більш повному врахуванню особливостей зовнішньоекономічної економічної діяльності національних підприємств для підвищення ефективності міжнародної економічної взаємодії та забезпечення їх сталого економічного розвитку.

Висновки з цього дослідження. Отже, проведені дослідження щодо сутності експортного потенціалу свідчать про надзвичайну їх актуальність, різноспрямованість та різнорівневність. Проведений критеріальний аналіз дає змогу розглядати експортний потенціал як складне, багатоаспектне явище з притаманними трансграничними особливостями його формування та реалізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Авксентієва І.В. Оцінка експортного потенціалу підприємства / І.А. Авксентієва // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 55–57.
2. Байрак В.М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / В.М. Байрак; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К.: УАЗТ, 2002. – 18 с.

3. Бегма В.М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В.М. Бегма, Г.І. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 45–51.
4. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України: [навч. посіб.] / С.В. Бестужева. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 212 с.
5. Бойко С.М. Експортний потенціал ринку насіння соняшнику та продуктів переробки в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / С.М. Бойко; Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 21 с.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриэляна. – М.: Правовая культура, 1994. – 528 с.
7. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: підручник / З.М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / Гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2007. – 1736 с.
10. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: [монография] / Е.В. Волкодавова. – Самара: Самарский гос. экон. ун-т, 2007. – 159 с.
11. Грущинська Н.М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н.М. Грущинська, М.П. Музиченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 19–27.
12. Дудченко М.А. Диверсифікація експортного потенціалу України // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: [монографія] / М.А. Дудченко, А.С. Філіпченко, В.С. Будкін. – К.: Либідь, 2002. – С. 143–157.
13. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
14. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин [та ін.]. – Тернопіль: Академія, 2002. – 251 с.
15. Каракай Ю.В. Експортний маркетинг будівельних матеріалів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / Ю.В. Каракай; Київ. нац. екон. ун-т. – К.: ХНЕУ, 2002. – 18 с.
16. Кисельова О.М. Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку: автореф. дис. ... к. с. н. / О.М. Кисельова. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – 17 с.
17. Клименко Н.А. Менеджмент экспортно-імпортного потенціалу АПК України / Н.А. Клименко // Науковий вісник НАУ. – 1998. – № 4. – С. 191–199.
18. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону / В.В. Коломієць // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2003. – Вип. 8. – С. 69–77.
19. Крушніцька Г.Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Г.Б. Крушніцька; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 20 с.
20. Ломаченко Т.І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств / Т.І. Ломаченко // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2000. – С. 72–74.
21. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. – 2009. – № 8–9. – С. 221–245.
22. Петренко Л.П. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.А. Петренко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: ХНЕУ, 2007. – 17 с.
23. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н.М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк: ДонНУ. – 2004. – С. 166–170.
24. Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації / Л.І. Піддубна, Ю.О. Семікоп // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 125–132.
25. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / Л.П. Серова; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2002. – 21 с.
26. Современный экономический словарь / Сост. Б.А. Райзберг, Л.С. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2006. – 496 с.
27. Стичишин П.П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації / П.П. Стичишин // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи: зб. наук. праць. – К.: УАЗТ, 2000 – Вип. 4. – Ч. 1.
28. Сычев М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12. / М.С. Сычев; ИОГТУ. – Йошкар-Ола, 2012. – 20 с.
29. Управління експортним потенціалом України: [монографія] / А.А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
30. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: [навч. посіб.] / Т.М. Циганкова. – К.: ХНЕУ, 2001. – 132 с.
31. Шестакова О.А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства / О.А. Шестакова // Економіка розвитку. 2012. – № 1(68). – С. 92–94.
32. Юхименко В.В. Експортний потенціал України / В.В. Юхименко // Політика і час. – 2001. – № 12. – С. 35–41.

УДК 339.5

Глобалізаційний вимір сучасного світового господарства

Боярчук А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету

У статті проаналізовано вплив глобалізації на стан економіки України. Визначено позитивні та негативні сторони глобалізації економіки світового господарства і України. Розглянуто шляхи поліпшення конкурентоспроможності економіки України в глобалізаційному вимірі сучасного світового господарства.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, розвиток, світове господарство, регіон.

Боярчук А.И. ГЛОБАЛИЗАЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье проанализировано влияние глобализации на состояние экономики Украины. Освещены позитивные и негативные стороны глобализации экономики современного мирового хозяйства и Украины. Рассмотрены пути улучшения конкурентоспособности экономики Украины в глобализационном измерении современного мирового хозяйства.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, развитие, мировое хозяйство, регион.

Boiarchuk A.I. MEASURING OF GLOBALIZATION OF MODERN WORLD ECONOMY

The article analyzes the impact of globalization on the national economic of Ukraine. Problems of positive and negative aspects of globalization of economy of Ukraine are illuminated. We consider a ways to improve the competitiveness of Ukrainian economy in the globalized world.

Keywords: globalization, integration, development, globalization of economy, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток українського суспільства підпорядкований загальним закономірностям розвитку сучасної світової системи, глобалізації. Саме тому в умовах надзвичайного зростання зовнішнього впливу на економічне, соціальне, культурне, духовне і політичне життя українського суспільства проблема впливу на розвиток глобальних процесів постає центральним питанням виживання.

Вплив нової реальності, що виникає під тиском глобалізації, має потужний політичний ефект, оскільки вимагає визначити ставлення до динаміки глобалізації та виробити стратегію поведінки до її парадоксів і викликів [1, с. 434], загроз і перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми глобалізації та її перспективи для України досліджуються в багатьох працях таких вітчизняних учених, як П. Ковальова, Р. Войтович, О. Самойлов, В. Наконечний, О. Білорус та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження основних закономірностей глобалізації, яка впливає на всі держави, ігноруючи їхній суверенітет, типи політичних режимів і рівень економіко-політичного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наслідком глобалізації є утворення наднаціональних інститутів і перехід у їхню компетенцію цілої низки політичних, економічних, соціальних функцій, які раніше виконували органи національних держав. Це призвело, з одного боку, до збільшення кількості національних державно-правових інститутів, орієнтованих на задоволення потреб наднаціональних організацій, а з іншого – до ліквідації функціонально непотрібних у нових умовах державних установ України. Далі посилюється транснаціоналізація ринків (фінансових, матеріальних, людських, енергетичних) та інших ресурсів. І Україна зіштовхується з проблемою неконкурентоспроможності своєї продукції. Застосування нових наукоємних і комунікаційних технологій, унаслідок використання яких інформатизація суспільного виробництва змінює зміст і формат значного масиву суспільних відносин.

Тривала політична криза в Україні й обумовлене нею регулювання суспільних процесів у ручному режимі заважають упровадженню цивілізаційних механізмів управління й самоорганізації соціуму [2, с. 172]. Чим багатші та міцніші внутрішні зв'язки суспільства, вищий ступінь його ідейної, економічної

і соціальної консолідації, чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим успішніше, на думку О.Ф. Самойлова, українське суспільство здатне використовувати переваги інтеграційних зв'язків і адаптуватися до умов глобального простору [3, с. 215] світового господарства.

А втім, у світі поширюється зближення і взаємодія держав на регіональному рівні, формуються великі регіональні інтеграційні структури, які розвиваються у напрямі створення відносно самостійних центрів світового господарства (можна сказати, що проводиться процес так званої «регіоналізаційної глобалізації»).

На перший погляд, глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, проте вони не виключають, а доповнюють одна одну. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні. Наприклад, Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну – Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), що об'єднує країни всіх континентів [4].

У сучасному процесі інтеграції національних, регіональних економік в єдине глобальне господарство є низка особливостей порівняно з тим, що відбувалося ще приблизно 10–15 років тому:

1. Раніше більшість країн світу не брала участі в глобальній економіці. Сьогодні більшість країн відкрила свої кордони для торгівлі, фінансів, інвестицій та інформації.

2. Якщо на початку століття глобалізація була викликана необхідністю скорочення транспортних витрат, то зараз вона зумовлена зниженням вартості засобів комунікації.

3. Чистий обіг світового капіталу не є меншим порівняно з минулим часом, проте валові міжнародні фінансові потоки стали набагато більше. Впродовж останніх 25 років ринки капіталу стали глобальними, що вдосконалюють фінансову сторону міжнародного обміну товарами і послугами.

Оскільки виокремлення групи емерджентних економік здійснене для аналізу міжнародних фінансових ринків, показовою є позиція міжнародної організації MSCI (Morgan

Stanley's Capital International group), згідно з якою до цієї групи країн належать не лише ті, що ставлять на меті створити економіку високого рівня доходів, але й розвинуті країни, що з певних причин переживають економічні та фінансові труднощі. Так, за класифікацією MSCI Греція з 2007 р. належить до країн з емерджентними ринками (табл. 1).

Таблиця 1
Емерджентні ринки за класифікацією MSCI, 2014 р.*

Америка	Європа, Близький Схід та Африка	Азія
Бразилія	Чеська Республіка	Китай
Чилі	Єгипет	Індія
Колумбія	Греція	Індонезія
Мексика	Угорщина	Корея
Перу	Польща	Малайзія
	Росія	Філіппіни
	Південна Африка	Тайвань
	Туреччина	Таїланд

* За час дослідження індексу ринків, що розвиваються (Emerging Markets Index, EMI), починаючи з 1988 р. ця група країн стала важливою складовою частиною світового фінансового ринку

Джерело: складено на основі [5]

Збільшений обсяг міжнародних торгових угод зажадав і збільшення грошового обігу. У небаченій досі мірі міжнародний ринок капіталів зараз є комплексом для вкладень професійних інвесторів (інвестиційних і пенсійних фондів) і приватних власників капіталу. У середньому тільки 15% угод на валютному ринку пов'язані з експортом, імпортом і довгостроковим обігом капіталу.

4. Близько 20% продукції глобальної економіки виробляється філіями ТНК. Третина глобальної торгівлі припадає на угоди між базовими компаніями та їх зарубіжними філіями і ще одна третина – на торгівлю між компаніями, що входять у транснаціональні стратегічні союзи. Організація Об'єднаних Націй нараховує 35 тис. транснаціональних суб'єктів з 150 тис. філій. Тобто все більш істотним у розвитку процесу глобалізації стає чинник транснаціоналізації з безсумнівною орієнтацією корпорацій на інформаційний ринок і ринок передових технологій.

5. Останніми роками з'являється все більша можливість для кожного підприємця, інвестора захистити себе від ризиків непередбачених, різких змін курсів валют, ставок відсотка і швидко пристосуватися до несподіва-

Таблиця 2

Динаміка позицій України

2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Із 139 країн світу	Із 142 країн світу	Із 144 країн світу	Із 148 країн світу	Із 144 країн світу	Із 140 країн світу
89	82	73	84	76	79

Джерело: складено на основі [6]

них фінансових шоків, наприклад нафтових, а також гарантувати деяку фінансову рівноваженість для держави, перешкоджаючи проведенню урядами інфляційної політики і політики нарощування державної заборгованості. В умовах панування ринкових стосунків у глобальному вимірі держави вимушені здійснювати розумнішу, гнучку політико-соціально-економічну стратегію.

6. Заощадження інвестицій розміщуються ефективніше. Завдяки цьому бідні країни, які сильно потребують інвестицій, знаходяться не в такому відчайдушному положенні. Інвестори не обмежені своїми внутрішніми ринками, а мають можливість шукати по всьому світу ті сприятливі інвестиційні перспективи, які дадуть найвищі прибутки. Більшість інвесторів мають ширший вибір для розподілу власних портфельних і прямих інвестицій.

7. Нарешті, економічна глобалізація відбувається разом із революцією в технологічних процесах, які, своєю чергою, служать причиною значних зрушень в ієрархії націй. Місце країни в сучасному світі сьогодні визначається якістю людського капіталу, станом освіти і мірою використання науки і техніки у виробництві. Достатність робочої сили і сировинних матеріалів усе менше можна розцінювати як конкурентну перевагу, відповідно до того, як знижується частка цих чинників у створенні вартості усіх продуктів.

8. З'явилося таке нове поняття, як «культурна глобалізація». У ХХІ ст. під культурною глобалізацією можна розуміти залучення великої частини людства в єдину відкриту систему суспільно-політичних, економічних і культурних зв'язків на основі ІТ-засобів інформатики і телекомунікацій. Культурна глобалізація – це нинішній етап інтеграційних процесів у світі, її процеси стосуються всіх сфер життя суспільства – від економіки і політики до культури і мистецтва. Культурна глобалізація поступово стає одним із найважливіших факторів, який буде визначати умови розвитку духовного життя в ХХІ ст.

Усім відомо, що чим вище значення індексу глобалізації країни, тим більше вона залучена

у світові процеси. Поточне значення українського індексу глобалізації досягло історичного максимуму і становило 68,85 бали, що дало змогу нашій державі розташуватися в рейтингу між Йорданією (69,46 бали) і Ісландією (68,66 бали), а також випередити одразу трьох географічних сусідів – Росію (65,42 бали), Молдову (64,12 бали) і Білорусь (59,85 бали). Найбільш схильною до глобалізації виявилася політична сфера (86,05) України, а найменш – соціальна (60,06). Зростання значення вітчизняного індексу порівняно з минулими роками багато в чому стало можливим завдяки істотному прогресу в питаннях інформаційних потоків і культурного співробітництва.

Можна зазначити, що ступінь залученості України в глобалізаційні процеси є доволі помірним і не відповідає ні її об'єктивному потенціалу, ні тим можливостям, які випливають з її географічного положення чи історичних традицій. На жаль, сьогодні Україна не є впливовим суб'єктом глобалізації і належить в цьому аспекті до периферійних країн. Це зумовлено як рівнем її соціально-економічного розвитку, так і місцем і роллю країн у сучасній світовій політичній «грі подій та впливів».

За весь час обчислення Індексу глобальної конкурентоспроможності Україна фактично тупцює на місці, оскільки позиції держави коливаються в рамках від 73 до 89. Аналізуючи показники, бачимо, що порівняно з 2010 р. у 2015 р. Україні вдалося покращити ситуацію щодо конкурентоспроможності (табл. 2).

Як видно з табл. 2, у різні періоди економіка України переживала ріст та падіння індексу, що можна пояснити глибокою фінансовою кризою, яка розпочалася в 2008 р. і триває донині. Слід зазначити, що єдиними перевагами України над іншими країнами світу є обсяги ринку, висока якість людського потенціалу та відсутність стихійних лих та епідемій.

Із табл. 2 можна зробити висновок, що для України стає важливим пошук принципів та механізмів налагодження взаємозв'язків із глобальним світом, інакше вона залишиться пасивним об'єктом реалізації глобального впливу інших держав світу [7, с. 232].

Висновки з цього дослідження. Розвинені країни намагаються використати об'єктивний процес глобалізації, що передбачає взаємозалежність економік різних країн, необхідність спільного вирішення важливих планетарних проблем (таких як забруднення навколишнього середовища, забезпечення продовольчими ресурсами постійно зростаючого населення планети тощо) у своїх інтересах, надаючи йому свідомо спрямований характер. Як результат, між державами прискорено укорінюється не взаємодія, а залежність однієї групи держав від іншої, а точніше – прискорене підкорення бідних держав багатими.

Так, у проекті глобалізації лідером виступає Захід із провідною роллю США, з його рецептами уніфікації світу та бажанням

нав'язати свою волю всім незахідним цивілізаціям. Десятки держав, що розвиваються, і ті, що потрапили до групи «наздоганяючі країни» з перехідною економікою, знаходяться в залежності від Заходу та в умовах жорсткого контролю з боку міжнародних фінансових організацій: МВФ, СБ, регіональних банків розвитку та ін. [12].

Завданням України в умовах, що склалися, є пошук місця і визначення своєї ролі у світовій економіці шляхом розвитку зовнішньоторговельних зв'язків, створення відповідного інвестиційного клімату в країні, участі в спільному з іноземними корпораціями виробництві високотехнологічної і конкурентоздатної продукції для послідовної інтеграції у світове господарство.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку / О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
2. Наконечний В.М. Світове українство в сучасних глобалізаційних процесах / В.М. Наконечний // Проблеми міжнародних відносин / наук. ред. Б.І. Канцелярук та ін.]. – К.: КиМУ, 2011. – Вип. 2. – С. 164–179.
3. Самойлов О.Ф. Місце України у світових глобальних процесах / О.Ф. Самойлов. – С. 212–222 [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/59140/19-Samojlov.pdf?sequence=1>.
4. Поняття та основні риси міжнародної економічної інтеграції та глобалізації [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://studopedia.org/12-94996.html>.
5. Офіційний сайт MSCI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.msci.com/products/indices/country_and_regional/em/.
6. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України / Фонд «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2012/FEG_report_2012_UKR.pdf.
7. Войтович Р. Механізми подолання глобалізаційних викликів суспільного розвитку України / Р. Войтович // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – Вип. 2. – С. 90–98.
8. Таран В.О. Соціальна філософія / В.О. Таран [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uchebniks.net/book/221-socialna-filosofiya-navchalnij-posibnik-taran-vo/54-94-naslidki-globalizaciyi.html>.

УДК 393.727.22

Корисність іноземних інвестицій

Гордієнко В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Шаранов Р.С.

студент
Університету митної справи та фінансів

Ключовою проблемою в нашій країні є питання залучення іноземних інвестицій. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної інвестиційної політики. Автори за допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначили корисність прямих іноземних інвестицій по галузям на економічний розвиток України.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції (ПІІ), галузь виробництва, валовий внутрішній продукт (ВВП), стандартне відхилення, економіко-статистична модель (ЕСМ), структура промисловості.

Гордієнко В.О., Шаранов Р.С. ПОЛЕЗНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Ключевой проблемой в нашей стране является вопрос привлечения иностранных инвестиций. Отраслевая структура промышленного производства должна приблизиться к пропорциям, которые имеют экономически развитые страны и страны с переходной экономикой, которые достигли подъема экономики в результате активной инвестиционной политики. Авторы с помощью корреляционно-регрессионного анализа определили вклад прямых иностранных инвестиций по отраслям на экономическое развитие Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), отрасль производства, валовый внутренний продукт (ВВП), стандартное отклонение, экономико-статистическая модель (ЭСМ), структура промышленности.

Gordienko V.O., Sharanov R.S. USEFULNESS FOREIGN INVESTMENT

A key problem in our country is the issue of attracting foreign investment. Sectoral structure of industrial production should be close to the proportions that have economically developed countries and countries with economies in transition that have achieved economic growth as a result of implementation of active investment policy. The authors using correlation and regression analysis determined the impact of foreign direct investment by sector on the economic development of Ukraine.

Keywords: foreign direct investment (FDI), industry, gross domestic product (GDP), the standard deviation, the economic–statistical model (ESM), the structure of the industry.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу України. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної промислово-інвестиційної політики [1].

Обсяги наданих економіці країни ПІІ мають забезпечувати фінансування обігових коштів підприємств в необхідних для їх нормального функціонування розмірах, а також довгострокове інвестування в народне господарство, яке забезпечує структурні перетворення промисловості і на їх основі економічне зростання.

На інвестиції був весь розрахунок. Не було тільки іноземних грошей, а все інше було – заводи, устаткування, технології, кваліфіковані робітники та інженери, багатющі ресурси.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Всі роки незалежності практично в будь якій публікації, присвяченій проблемам економіки, можна було натрапити на поради, що потрібно зробити для залучення іноземних інвестицій в економіку України. Проблеми інвестиційної політики знаходять відображення у наукових працях Б. Кваснюка [2], С. Салівона [3]. О. Самсоненко [4] та інших. В роботах визначена відмінність інвестицій від дачі грошей у борг, також міститься аналіз сучасних тенденцій розвитку та організації заходів і стандартний набір інструментів і програм щодо вдосконалення інвестиційної діяльності.

Таблиця 1

Структура ПІІ в галузях економіки (млн дол. США)

Галузь	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибн. господ.	86,8	113,2	206,0	224,0	309,6	404,3	557,3	813,3	669,2	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0
Промислов.	2443,6	2821,5	3394,1	3867,1	5169,2	6111,1	8004,1	8052,6	13022,9	13526,2	14497,7	16496,4	18067,5	14472,5
Будівництво	116,7	171,8	197,0	275,3	512,8	839,8	1631,8	1936,6	1082,2	1111,2	1176,8	1408,5	1580,0	1301,9
Оптова та роздрібна торгівля.	769,2	940,1	1134,2	1657,5	1956,1	2625,7	3072,1	3687,0	4362,6	4702,6	5367,6	6092,1	6829,3	6059,1
Фін. та страх. діяльн.	355,2	420,6	504,3	694,3	1146,2	2516,1	4869,1	7154,7	12428,8	14953,8	16329,2	16424,8	15048,9	11577,8
Операції з нерух. майн.	177,5	239,9	392,4	674,3	1056,1	1768,6	2669,3	3613,8	2371,3	3045,6	3508,9	3878,3	4768,3	3979,4
Освіта	3,4	3,3	3,4	18,6	34,1	36,7	18,1	13,4	25,9	7,6	6,7	9,1	12,0	10,7
Охорона здоров'я та соц. Допом.	117,1	120,6	137,0	163,5	170,2	178,9	190,4	123,5	49,8	51,5	51,2	60,1	60,7	51,5
Інші	485,8	640,8	826,0	1472,4	6535,7	7126,1	8530,5	10221,5	5163,0	5718,8	7328,0	8592,2	9912,8	7674,9
Усього	42393,0	5471,8	6794,4	9047,0	16890	21607,3	29542,7	35616,4	39175,7	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45744,8
ВВП	42393,0	50133,0	64883,0	86142,0	107753,0	142719,0	179992,0	117228	136419,0	163160,0	175781,0	183310,0	131805,0	77580,0

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В роботах майже не застосовуються економіко-статистичні методи, за допомогою яких можливо отримати кількісний зв'язок структури і макроекономічних показників, звідки можливо отримати інформацію щодо корисності ПІІ.

Можливим інструментом для подолання сталої ситуації є системний і диференційований по галузях аналіз впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країни.

Формування цілей статті (постановка завдання). Встановити ефективність інвестиційної політики України на основі змін структури прямих іноземних інвестицій за галузями економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміку прямих іноземних інвестицій можна прослідкувати на діаграмі 1 [5].

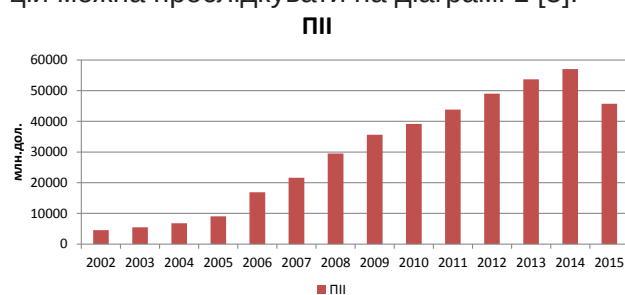


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій млн дол. США.

З 01.01.2002 по 01.01.2015 спостерігався швидкий зріст прямих іноземних інвестицій, за цей період вони зросли приблизно в 12,5 разів. Потім у 2015 році було падіння у 1,25 разів, що пояснюється наслідками політичної і економічної кризи на Україні. Ця тенденція не змінилась і у 2016 році. Іноземні інвестори за 9 місяців 2016 р. вклали в економіку України лише 3,8 млрд дол. і загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у вигляді акціонерного капіталу на 1 жовтня 2016 р. склав 45,152 млрд дол. [6]. У розрахунку на одного жителя країни цей показник становить 1 058 дол., що практично в 5 разів менше, ніж у Польщі [7]. Слід зазначити, що 2,2 млрд дол. з них – інвестиції в банківський сектор, що пояснюється капіталізацією банків акціонерами [6]. Таким чином можна сказати, що протягом 2016 р. завдяки фінансовому сектору Україна отримала основний приплив інвестицій у країну.

Неефективна економічна політика з її антисоціальними та антипідприємницькими новаціями, ставить країну в не вигідне становище.

Дослідимо динаміку структури прямих іноземних інвестицій в галузях економіки (табл. 1) [5].

За розглянутий у роботі період індекс зміни ПІІ по галузях наведено у таблиці 2 (розрахунки проведено авторами на основі інформації, наведеної в табл. 1).

Таблиця 2
Індекс зміни ПІІ по галузях

Галузь	Індекс	Стандартне відхилення
1. Сільське, лісове та рибне господарство	Збільшення у 7,1 разів	252,8
2. Промисловість	Збільшення у 5,9 разів	5331,8
3. Будівництво	Збільшення у 11,2 разів	584,9
4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	Збільшення у 7,9 разів	2007,0
5. Фінансова та страхова діяльність	Збільшення у 32,6 разів	6435,0
6. Операції з нерухомим майном	Збільшення у 22,4 разів	1515,4
7. Освіта	Збільшення у 3,1 разів	10,6
8. Охорона здоров'я та соціальна допомога	Зменшення на 60%	51,8
9. Усього ПІІ	Збільшення у 10 разів	18278,3

Аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що найбільше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях, як: «Фінансова та страхова діяльність» (32,6 разів), «Операції з нерухомим майном» (22,4 разів). Найменше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях, як: «Охорона здоров'я та соціальна допомога» (зменшення на 60%), «Освіта» (збільшення у 3,1 разів), «Промисловість» (збільшення у 7,9 разів).

Найбільша волатильність ПІІ за період дослідження була в таких галузях, як: «Фінансова та страхова діяльність» (6435,0), «Промисловість» (5331,8) «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів» (2007,0), «Операції з нерухомим майном» (1515,4).

Аналізуючи наведену в таблицях 1 і 2 інформацію, можна зробити наступні висновки:

– проблему для економіки України складають не тільки малі обсяги ПІІ, але й їх галузева структура;

– глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями (табл.2).

Передусім інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі 5,6 табл. 2). Інвестувати у фінансову і страхову діяльність було вигідно, бо ставка рефінансування у ФРС США була в період, що аналізуємо, значно нижчою (коливалась від 0,5% до 0,25%) ніж в Україні (7-12,5%). Тому інвестори без ризику заробляли на цій різниці. Стосовно інших галузей лідерів (з індексів зміни величини ПІІ), то це пояснюється спекулятивним попитом на послуги цих галузей і можливістю отримання готівки. Ціни на квартири в Україні перевищують європейські ціни, хоч якість надання цих послуг відрізняється від інших країн світу. Причому слід наголосити, що навіть в період світової кризи, при відсутності попиту на житло, ціни на квартири практично залишаються на докризовому рівні. Крім того, перелічені галузі (3,5,6 табл. 2) не потребують великих вкладень, працюють з готівкою і мають можливості до приховування прибутків.

Галузі, які належать до економіки знань (освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога) практично не інвестувались. Слід зазначити, що індекс росту інвестицій у ці галузі з 2002 по 2015 роки був також мінімальним по відношенню до інших. Так, індекс зміни величини ПІІ в «Освіту» (збільшення у 3,1 разів),

в «Охорону здоров'я та соціальну допомогу» (взагалі зменшення на 60%), є мінімальним серед інших галузей. Це пояснюється тим, що освіта і охорона здоров'я не є пріоритетами для України і потребують великих інвестицій, віддача від яких є проблемою.

Велика волатильність ПІІ по галузям економіки за період дослідження характеризує їх нестабільність, а також величину ризику при вкладенні коштів. На величину волатильності суттєво вплинула політична і економічна криза 2014 року. Інвестиційна політика повинна сприяти її економічному і соціальному розвитку. В якості основного показника, що характеризує економічний розвиток України, взято валовий внутрішній продукт. Для побудови залежності ВВП від ПІІ наданих галузям економіки України було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для побудови ЕСМ були зібрані попередні статистичні дані взаємозалежних показників. Їх джерелом були статистичні збірники Державної служби статистики України [5] (інформація для побудови моделей наведена в табл. 1). Просторові ряди, на відміну від динамічних, дають можливість вивчати не розвиток процесу в динаміці, а кількісний вплив фактора X на показник Y. Табличний процесор Excel пропонує функцію, яка знаходить значення оцінок параметрів залежності за методом найменших квадратів.

За допомогою табличного процесора Excel були отримані наступні моделі залеж-

Таблиця 3

Моделі залежності ВВП від ПІІ в галузі економіки і в цілому.

N	Залежності ВВП від ПІІ в галузі:	ЕСМ	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Висновок про адекватність моделі (критерій Фішера)	Висновок по значимості коефіцієнтів регресії (критерій Стьюдента)
1	сільське, лісове та рибне господарство	$Y=138,77X+49727$	0,56	адекватна	значимі
2	промисловість	$Y=5,706X+ 65561$	0,42	адекватна	значимі
3	будівництво	$Y=55,91X+ 65236$	0,49	адекватна	значимі
4	оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів	$Y=14,57X+ 67247$	0,39	адекватна	значимі
5	фінансову та страхову діяльність	$Y=14,57X+ 67247$	0,46	адекватна	значимі
6	операції з нерухомим майном	$Y=20,19X+ 72170$	0,43	адекватна	значимі
7	освіту	$Y=1176,2X+ 101467$	0,07	не адекватна	не значимі
8	охорону здоров'я та соціальну допомогу	$Y=187,5X+ 138958$	0,04	не адекватна	не значимі
9	ПІІ(по всіх галузях) в економіку України	$Y=1,8X+ 63887$	0,51	адекватна	значимі

ності ВВП від ПІІ в галузі економіки і в цілому (табл. 3).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (1), можна констатувати наступне: ВВП на 56% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (2), можна констатувати наступне: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (3), можна констатувати наступне: ВВП на 49% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (4), можна констатувати наступне: ВВП на 39% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (5), можна констатувати наступне: ВВП на 46% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (6), можна констатувати наступне: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (7), можна констатувати наступне: ВВП на 7% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язку між ВВП і ПІІ в освіту не встановлено), модель неадекватна (користуватись ЕСМ неможливо), коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (8), можна констатувати наступне: ВВП лиш на 4% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язку між ВВП і ПІІ у охорону здоров'я та соціальну допомогу не встановлено), модель неадекватна (користуватись ЕСМ неможливо), коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (9), можна констатувати наступне: ВВП на 51% залежить від ПІІ в економіку України (це замало і свідчить про їх не ефективність) модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Висновки з цього дослідження. Потрібне збільшення інвестиційної складової еконо-

міки, передусім, валового нагромадження основного капіталу, для переведення економіки в режим модернізації. Інвестиції – це «довгострокові вкладення капіталу в галузі промисловості». І тільки. Чому довгострокові? Мається на увазі, що на ці інвестиції повинно бути розгорнуто виробництво, воно повинно почати видавати продукцію, і лише коли почне надходити виручка за неї, тільки тоді інвестор почне отримувати віддачу – спочатку він відшкодує свої вкладення, потім почне отримувати і прибуток.

Незначний вплив ПІІ на економіку України, що пояснюється їх недостатністю, волотильністю, а також неоптимальним розподілом по галузям. Так, найбільший вплив на ВВП здійснюють такі галузі, як «сільське, лісове та рибне господарство» (56%) і «будівництво» (49%), хоча динаміка інвестицій була суттєво більшою в галузях, які належать до послуг.

Тому інвесторів цікавлять ті галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі «фінансова та страхову діяльність», «операції з нерухомим майном»). Прибутки з цих секторів економіки вивозяться закордон і не дають бажаного соціально-економічного розвитку країні.

Для України потрібні ПІІ в реальний сектор економіки (у т.ч. через спрямування їх у малий бізнес, нові та наукомісткі виробництва). Їх метою має бути створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій, збільшення експорту, імпортозаміщення, створення сучасної інфраструктури.

Коштів, що були вкладені у освіту і охорону здоров'я та соціальну допомогу, явно замало, щоб вони вплинули на ВВП держави. Крім того, з досвіду країн – світових лідерів (так званого золотого мільярду) – такі вкладання коштів ефективні, але мають тривалий часовий лаг для отримання прибутку.

Вітчизняні фінансисти вважають за краще так чи інакше вивозити капітали за кордон, а не вкладати у виробництво. Таким чином інвестиції з України ідуть на Захід!

Вийти із сталої ситуації можливо лише шляхом повернення всієї заробленої у країні валюти (адже валюту ми заробляємо) на структурну перебудову країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України: Монографія / В.О. Гордієнко. – Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.
2. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси //Управління економікою: теорія і практика. – 2003. – С. 18-27.
3. Саливон С. У меня 3 плана! (Структура доходов бюджетов Украины и США) // Бизнес. – 2005. – № 12. – С. 26-29
4. Самсоненко О. Промисловість 2004: прискореного фінішу не відбулося // Урядовий кур'єр. – 2005. – 15 січня. – С. 5.
5. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України». – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/ekonomika/obsiahypriamykh-inozemnykh-investitsii-v-ukrainu-za-9-misiatsiv-2016-roku-zrosly-na-62-derzhstat-352909.html>
7. Обсяг прямих іноземних інвестицій в банківський сектор України. – Режим доступу: <http://dt.ua/ECONOMICS/obsyag-priamykh-inozemnih-investitsiy-v-bankivskiy-sektor-ukrayini-za-9-misyaciv-2016-roku-sklav-2-2-mlrd-227839.html>

УДК 339.92

Вплив тіньового сектору економіки на інноваційно-інвестиційний розвиток країни в контексті євроінтеграційних процесів

Жнакіна Е.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет

У статті визначено поняття «інновація», «інвестиція», «інноваційно-інвестиційний розвиток». Встановлено основні проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку України. Запропоновано розглянути тіньовий сектор як сегмент економіки, що має значний вплив на інноваційно-інвестиційний розвиток країни. Визначено, що важливим чинником активізації інноваційних процесів у країні є державна податкова політика. Узагальнено інформацію щодо застосування країнами Європейського Союзу податкових стимулів.

Ключові слова: інновація, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток, тіньовий сектор, державна податкова політика.

Жнакина Э.Г. ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье определены понятия «инновация», «инвестиция», «инновационно-инвестиционное развитие». Установлены основные проблемы инновационно-инвестиционного развития Украины. Предложено рассмотреть теневой сектор как сегмент экономики, который имеет значительное влияние на инновационно-инвестиционное развитие страны. Определено, что важным фактором активизации инновационных процессов в стране есть государственная налоговая политика. Обобщена информация по применению странами Европейского Союза налоговых стимулов.

Ключевые слова: инновация, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие, теневой сектор, государственная налоговая политика.

Zhnakina E.G. THE INFLUENCE OF SHADOW ECONOMY ON INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The article defines the notions "innovation", "investment", "innovation and investment development". The basic problem of innovation and investment development of Ukraine was also found out. Proposed to consider the informal/shadow sector as a segment of the shadow economy that have a significant impact on innovation and investment development. Determined that an important factor in enhancing the innovation processes in the country is state tax policy. Summarized information regarding the application of the EU tax incentives.

Keywords: innovation, investment, innovation and investment development, informal/shadow sector, state tax policy.

Постановка проблеми. Створення й підтримка конкурентних переваг країни на основі інноваційної діяльності можливе лише в разі стабільності умов ведення бізнесу та наявності фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані на інноваційний розвиток. В Україні фінансові ресурси держави мають бути поповнені за рахунок розширення бази оподаткування та виведення частини платників із тіньового сектору. Одним зі стимулів переходу підприємств у легальний сектор економіки має стати необхідність технічного й технологічного переозброєння та можливість працювати в сегменті новітніх технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «інновація», «інвестиції», «інноваційно-інвестиційний розвиток» розглядали в роботах такі провідні вітчизняні

та зарубіжні вчені: Л. Антонюк, А. Кузнєцова, С. Мочерний, Л. Олейнікова, Г. П'ятницька, Л. Федулова, Й. Шумпетер, Р. Фатхутдинова, П. Друкер та інші. Питання, які стосуються вивчення закордонного досвіду стимулювання інноваційної діяльності та можливості його застосування в Україні, досліджували такі вчені: І. Сердюк, О. Марченко, Г. Мельничук, Т. Єфименко, С. Гасанов, С. Сороко, Є. Олейніков, А. Никифоров, В. Діба, В. Парнюк та інші. Дослідженню питання тіньової економіки присвячені праці О. Базилінської, І. Мазур, О. Носової, О. Турчинова, О. Ярмоленка та інших.

Постановка завдання. Водночас вплив тіньового сектору економіки на інноваційно-інвестиційний розвиток країни в контексті євроінтеграційних процесів потребує подаль-

шого дослідження щодо виявлення головних тенденцій і закономірностей розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі систематизації визначень поняття «інновація» в роботах видатних учених-економістів [1–7] під інноваціями запропоновано розуміти результати взаємодії в науково-технічній, економічній, організаційній та соціальній сферах у формі нових продуктів, технологій, організаційно-технічних та соціально-економічних рішень, наслідком впровадження яких має бути отримання якісних змін у конкурентних перевагах на внутрішніх та зовнішніх ринках.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» термін вживають у такому значенні: «інвестиції» – це всі види майнових й інтелектуальних цінностей, які вкладаються як об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток або досягається соціальний ефект [8]. Дослідження змістового наповнення поняття «розвиток» на рівні економічних систем та організацій достатньо глибоко були проведені в монографіях С. Мочерного [9] та Г. П'ятницької [10].

Поєднання визначень понять «інновація», «інвестиції», «розвиток» дає нам можливість трактувати інноваційно-інвестиційний розвиток як процес якісних змін стану країни, що залежить від її інноваційного потенціалу за рахунок впровадження інновацій та підкріплений фінансуванням у необхідних обсягах.

Основними проблемами інноваційно-інвестиційного розвитку України є [11] недостатній обсяг фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності; невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок; невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій із метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва; незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій; недостатня

державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва.

Пропонуємо розглянути тіньовий сектор як сегмент економіки, що має значний вплив на інноваційно-інвестиційний розвиток держави. На сьогодні тіньова економіка є одним із основних негативних факторів, що заважають розвитку України через зниження інвестиційного потенціалу. Вона вилучає ресурси із процесу економічного й суспільного відтворення, гальмує перехід до інноваційної моделі розвитку через брак інвестиційних ресурсів і неефективне відтворення людського капіталу.

Негативними наслідками існування в економіці значного тіньового сектору є [12] викривлення конкурентного середовища, що створює невідповідні умови для функціонування легального сектору та спонукає його до переходу в тінь; зниження ефективності заходів державного регулювання економіки; зменшення інвестиційного потенціалу економічної системи через виведення коштів із країни; технологічна й технічна невідповідність значного сегмента економіки стандартам і нормам виробництва й обслуговування, що діють у ринковому середовищі; скорочення обсягів фінансового ресурсу бюджету держави, зростання податкового навантаження на легальний сектор економіки; гальмування відтворення людського капіталу; зростання рівня корупції внаслідок наявності великого обсягу неконтрольованих фінансових потоків.

Важливим чинником активізації інноваційних процесів у країні є державна податкова політика. Досвід промислово розвинутих країн переконує, що найчастіше шляхом запровадження податкових стимулів держава підтримує такі види інноваційної діяльності [13, с. 83]: проведення досліджень та розробок; придбання обладнання, призначеного винятково для проведення досліджень та розробок; трансфер технологій – придбання патентних та безпатентних ліцензій, прав на об'єкти інтелектуальної власності, результатів досліджень та розробок, послуг технологічного характеру; виробниче проектування; навчання працівників; укладання підприємствами контрактів із дослідниками; співробітництво підприємств із дослідними організаціями (університетами); придбання програмного забезпечення; створення нових інноваційних підприємств.

Узагальнену інформацію щодо застосування країнами Європейського Союзу (далі – ЄС) податкових стимулів представлено в таблиці.

У розвинутих країнах практикують вилучення з оподатковуваних доходів підприємств витрат на НДДКР, податковий кредит на приріст НДДКР, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції, звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на створення фондів ризику, оплату праці наукового й інженерного персоналу, підвищення кваліфікації персоналу, прискорену амортизацію тощо [14, с. 106].

Результати аналізу зарубіжного досвіду використання податкових інструментів активізації інноваційної діяльності показали, що найбільш поширеними з них є інвестиційні знижки з податку на прибуток в розмірі, який відповідає певній відсотковій частці від вартості впровадженого інноваційного устаткування; знижки з податку на прибуток у розмірі витрат на НДДКР; віднесення до поточних витрат сум витрат на окремі види устаткування, використовуваного в наукових дослідженнях; створення за рахунок прибутку інноваційних фондів спеціального призначення, не оподатковуваних прибутком; оподаткування прибутку інноваційно-активних підприємств за зниженими ставками (для невеликих підприємств); «податкові канікули» протягом декількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів [15, с. 363].

У країнах Європи використовують такі податкові пільги [16, с. 20–21]:

– екстра концесії – особливі пільги, що дають змогу підприємствам фінансувати із своєї податкової бази понад 100% своїх інноваційних витрат;

– податковий кредит – пільга, що дає можливість підприємствам фінансувати певний відсоток своїх інноваційних витрат із податкових зобов'язань.

Важливим інструментом непрямих методів державного стимулювання інноваційної активності підприємств є зниження ставок податків. Так, у Великобританії податкова ставка на прибуток малих і середніх фірм становить 29%, венчурних фірм – 25%, тоді як стандартна ставка складає 35%. У США взагалі не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу, немає податку на оренду для венчурних фірм, у Франції звільнено від оподаткування кошти, що вкладаються у венчурні проекти, а у Канаді повністю звільняється від оподаткування прибуток від продажу цінних паперів або об'єктів власності під час реінвестування у виробництво.

У розвинутих країнах існує два основних види податкових знижок – на обсяг і на приріст. Найвищу ставку податкової знижки на обсяг використовують Австралія (150%) і Сінгапур (200%), у Нідерландах знижку на обсяг застосовують лише до суми заробітної плати вчених та інженерів, зайнятих у сфері НДДКР, а у Франції застосовується податкова знижка в розмірі 25% від суми витрат фірм, пов'язаних із здійсненням програм підготовки кадрів на виробництві. Максимальна ставка податкової знижки на приріст застосовується у Франції – 50%, у Канаді, США і Японії вона складає 20% [17, с. 83].

У Німеччині взагалі немає податкового стимулювання інноваційної діяльності. Система

Таблиця

Податкове стимулювання інноваційної діяльності у країнах ЄС

	Австрія	Англія	Бельгія	Данія	Ірландія	Іспанія	Італія	Німеччина	Нідерланди	Португалія	Фінляндія	Франція	Швеція
Витрати на дослідження та розробки		+	+			+	+		+	+		+	
Витрати на придбання обладнання	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
Трансфер технологій					+	+							
Виробниче проектування						+						+	
Навчання працівників						+	+					+	
Укладання контрактів із дослідниками		+				+	+		+	+		+	+
Співробітництво підприємств із дослідними організаціями		+	+			+	+			+		+	
Придбання програмного забезпечення						+						+	
Створення нових інноваційних підприємств												+	

оподаткування в цій країні характеризується низькими податковими ставками та широкою податковою базою. Німецькі економісти вважають ефективнішим для підтримки інноваційної діяльності зниження податкових ставок для всіх компаній, а не впровадження податкових пільг. Як доказ – високий рівень інноваційної активності у країні.

Податковий кодекс України містить обмежений перелік податкових інструментів для стимулювання інноваційної діяльності, а саме [18]: звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії або забезпечує економію паливно-енергетичних ресурсів; звільнення від оподаткування 50% прибутку підприємств, отриманого від здійснення енергоефективних заходів; звільнення від оподаткування ПДВ операцій із оплати вартості фундаментальних досліджень, НДДКР особою, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунка Державного казначейства України; звільнення від

оподаткування ПДВ операцій із ввезення на митну територію України матеріалів та устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії; звільнення від оподаткування митом матеріалів, сировини та устаткування, що будуть використовуватися в нанотехнологічних виробництвах.

Висновки. Умови роботи підприємств у тіншовому секторі економіки не дають можливості вести повноцінну інноваційну діяльність та застосовувати новітні технології через неможливість доступу до фінансових ресурсів та необхідність приховувати обсяги реалізації продукції чи послуг. Перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є потужним чинником детінізації економіки країни та найкращим мотивом для підприємств розвивати свої можливості та працювати в легальному секторі економіки. Міжнародна співпраця України у сфері інноваційної діяльності з країнами ЄС, закордонний досвід використання податкових інструментів її активізації сприятимуть збільшенню обсягів інвестицій в інноваційну сферу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV // Офіційний вісник України. – 2002. – № 31. – Ст. 1447.
2. Антонюк Л. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Кузнєцова А. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / А. Кузнєцова. – Л. : ЛБІНБУ, 2004. – 280 с.
4. Федулова Л. Інноваційна економіка : підруч. / Л. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
5. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс. – 1982. – 456 с.
6. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент / Р. Фатхутдинов. – СПб. : Питер. – 2002. – 400 с.
7. Друкер П. Инновация и предпринимательство / П. Друкер. – М. : Финансы и статистика. – 1992. – 198 с.
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Мочерний С. Методологія економічного дослідження : монографія / С. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
10. П'ятницька Г. Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с.
11. Постанова «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 02.02.2011р. № 389. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
12. Олейнікова Л. Інноваційний розвиток як мотив детінізації економіки / Л. Олейнікова // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 35–41.
13. Сердюк І. Стимулювання інноваційної діяльності / І. Сердюк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 81–90.
14. Matthias Brauer Dissertation of the University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences (HSG) to obtain the title of Doctor of Business Administration – Bamberg, 2005. – 364 p.
15. Марченко О., Мельничук Г. Інвестиційний податковий кредит як стимул до нарощування випуску інноваційної продукції в Україні / О. Марченко, Г. Мельничук // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1(63). – С. 362–366.
16. Податкові пільги у контексті євроінтеграційних процесів / Т. Єфименко, С. Гасанов, С. Сороко, Є. Олейніков. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. – 52 с.
17. Никифоров А. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Никифоров, В. Диба, В. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.
18. Податковий кодекс України за останньою редакцією від 01.01.2017 р. № 2755–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.

УДК 339.923

Аналіз торгово-економічного співробітництва Миколаївської області в аграрній сфері з країнами ЄС

Ключник А.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри публічного управління
та адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївського національного аграрного університету

Мисько С.С.

магістр
Миколаївського національного аграрного університету

У статті проаналізовано й обґрунтовано тенденції торговельно-економічного співробітництва Миколаївської області з країнами ЄС. Встановлено місце Миколаївської області серед регіонів України. Акцентовано увагу на динаміці зовнішньої торгівлі. Відображено і проаналізовано співпрацю з країнами ЄС в аграрній сфері. Визначено основні напрями активізації торгово-економічного співробітництва.

Ключові слова: Європейський Союз, співробітництво, торговельно-економічні відносини, експорт, імпорт, країни-члени ЄС.

Ключник А.В., Мисько С.С. АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ СО СТРАНАМИ ЕС

В статье проанализировано и обосновано тенденции торгово-экономического сотрудничества Николаевской области со странами ЕС. Установлено позицию Николаевской области среди регионов Украины. Акцентировано внимание на динамике внешней торговли. Отображено и проанализировано сотрудничество со странами ЕС в аграрной сфере. Определено основные направления активизации торгово-экономического сотрудничества.

Ключевые слова: Европейский Союз, сотрудничество, торгово-экономические отношения, экспорт, импорт, Николаевская область, страны-члены ЕС.

Klyuchnyk A.V., Misko S.S. ANALYSIS OF TRADE-ECONOMIC COLLABORATION OF MYKOLIV DISTRICT WITH EU COUNTRIES IN AGRARIAN AREA

In this article was analyzed and solvated main trends of trade-economic collaboration of Mykolaiv district with EU countries. The position of Mykolaiv district from all districts of Ukraine were set up. Attentions were accented on foreign trade dynamics. Collaboration with EU countries in agrarian area were displayed and discovered. The main direction of intensify trade-economic collaboration were ascertain.

Keywords: EU, collaboration, trade-economic partnership, export, import, Mykolaiv district, member countries of EU.

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні основним напрямом розвитку було обрано європейський шлях. Стабільність, ефективність і подальший розвиток насамперед залежить від аналізу попередніх досягнень, визначення сильних і слабких боків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблематики торговельно-економічного співробітництва з країнами Європейського Союзу (далі – ЄС), доцільність і актуальність відносин із союзом, аналіз проблем співпраці досліджували в роботах І. Бураковський, Н. Краснов, А. Кандиба, А. Ключник, К. Парасій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Торговельно-еко-

номічне співробітництво між регіонами країн дозволяє забезпечувати діяльність кожної із сторін. Активізація співпраці стимулює розвиток кожної області в спільних галузях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є аналіз торговельно-економічного співробітництва між Миколаївською областю та країнами ЄС, подальші перспективи співпраці, стабілізація і розвиток наявних відносин.

Вклад основного матеріалу дослідження. Неможливо уникати факт, що Україна підлягає впливу з боку Європейського Союзу через близькі географічні кордони. Якщо розглядати такий процес у призмі майбутнього, то цей він досить позитивно спрямований. На сьогодні потрібно визначитись із подальшим

планом дій для збереження наявних і розвитку торгово-економічних відносин.

Миколаївська область під час співпраці з країнами ЄС намагається повністю відкрити свій торгово-економічний потенціал, не дивлячись на ряд певних проблем, які сповільнюють прогрес.

Варто зазначити, оскільки напрямленість виробництва і співпраці налаштовані до розширення відносин із ЄС, можна вбачати в цьому низку сприятливих чинників. Однак, з іншого боку, ми мали відкритий виклик для України щодо позицій на зовнішніх ринках.

Аналіз торгово-економічного співробітництва Миколаївської області дасть змогу повністю оцінити ситуацію, що допоможе відкрито і фактично описати можливості.

Для подальшого дослідження проаналізуємо співробітництво Миколаївської області з країнами ЄС. Визначимо динаміку експорту

товарів до країн серед областей України всього за 2013–2015 рр. (таблиця 1).

Таким чином, аналіз даних дає змогу стверджувати, що динаміка експорту товарів із країн ЄС Миколаївської області зростає серед регіонів за досліджуваний період. Так, у 2015 р. порівняно з 2014 р. відповідне збільшення на 20,9%, що є найбільшим показником серед регіонів. Наступним після Миколаївської області слідує Вінницька область – понад 16% збільшення експорту. Місткість у загальній кількості експорту 2015 р. – 1,19%. Однак слід звернути увагу на зменшення експорту з країн ЄС за 2013–2015 рр. – близько на 23,5% менше у 2015 р., ніж у 2014 р.

Відобразимо динаміку імпорту товарів до країн ЄС за регіонами України за 2013–2015 рр. в таблиці 2.

Аналізуючи стан імпорту товарів Миколаївської області до країн ЄС серед регіонів України, можна стверджувати про відповідну

Таблиця 1

Динаміка експорту товарів із країнами ЄС за регіонами України

(тис. дол. США)

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
Усього по країнах ЄС	16573525,4	17002906,8	13015209,7	76,5
Вінницька	176282,3	236474,4	274352,6	116,0
Волинська	364310,8	474571,2	455876,7	96,1
Дніпропетровська	1808209,6	1754625,1	1347291,6	76,8
Донецька	3191066,3	2630286,8	1713717,9	65,2
Житомирська	180375,1	246697,6	211822,9	85,9
Закарпатська	1027864,2	1171365,6	985263,0	84,1
Запорізька	664393,2	872622,0	825267,8	94,6
Івано-Франківська	210571,9	250625,7	217320,8	86,7
Київська	429249,9	511964,0	512351,1	100,1
Кіровоградська	192561,1	168859,8	89735,6	53,1
Луганська	1322088,3	876436,0	116127,0	13,2
Львівська	867517,8	942918,5	866760,0	91,9
Миколаївська	233412,7	201989,4	244185,2	120,9
Одеська	334600,8	457111,3	449468,0	98,3
Полтавська	798686,6	834174,3	606980,5	72,8
Рівненська	176918,8	233019,1	236572,1	101,5
Сумська	126182,7	137216,6	148030,3	107,9
Тернопільська	250297,0	251489,3	207679,5	82,6
Харківська	309669,7	302135,5	201579,1	66,7
Херсонська	99523,4	132162,1	72611,2	54,9
Хмельницька	148431,7	179311,3	190858,8	106,4
Черкаська	177183,2	221844,9	158394,9	71,4
Чернівецька	55691,6	60960,9	59304,7	97,3
Чернігівська	150953,6	223396,3	182673,5	81,8
м. Київ	3157167,0	3475674,5	2469347,9	71,0

Джерело: доповнено автором за даними [1].

стабільність за останні роки. Так, у 2015 р. збільшення щодо 2014 р. сягає 1,8%, що є найбільшим показником серед областей України. Відносна місткість Миколаївської області в загальній масі імпорту 2015 р. – 0,9%.

Визначивши місце Миколаївської області в аспекті торгівлі товарної продукції, перейдемо до аналізу торгівлі послугами з країнами ЄС.

Визначимо динаміку експорту послуг із країн ЄС за регіонами України за 2013–2015 рр. (таблиця 3).

Отже, динаміка експорту послуг із країн ЄС для Миколаївської області є негативною. Аналізуючи таблицю, бачимо відповідне зменшення у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 21,3%, що є середнім показником серед інших регіонів України. Сусідні області (Кіровоградська, Одеська, Херсонська) мають аналогічні результати зменшення експорту послуг із ЄС на 29,6%, 26,8%, 17,0%. Місткість Миколаївської області в загальному числі експорту послуг у 2015 р. – 2,42%.

Визначимо динаміку імпорту послуг із країн ЄС за регіонами України за 2013–2015 рр. (таблиця 4).

Таким чином, аналіз динаміки імпорту послуг із країн ЄС за регіонами України дозволяє стверджувати про стабільне зменшення показників. За 2013–2015 рр. рівень загального імпорту зменшився на 12,7%, що дає змогу стверджувати про негативну тенденцію. Миколаївська область у 2015 р. отримала збільшення імпорту на 4,6% порівняно з 2014 р. Порівняно з іншими регіонами – відносно середній результат (Херсонська – +118,1%; Тернопільська – +4,6%; Дніпропетровська – +38,1%). Місткість Миколаївської області в загальному числі імпорту послуг 2015 р. – 1,62%.

Миколаївська область займає позицію вище середньої щодо інших регіонів особливо на півдні України.

Доречно буде розглянути зовнішню торгівлю Миколаївської області окремо,

Таблиця 2

Динаміка імпорту товарів до країн ЄС за регіонами України

(тис. дол. США)

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
Усього по країнах ЄС	26766929,5	21069126,2	15330156,2	72,8
Вінницька	218621,3	171797,5	146209,1	85,1
Волинська	849349,0	626487,8	534528,3	85,3
Дніпропетровська	1996873,9	1752460,4	1102378,6	62,9
Донецька	1239852,4	598756,7	159479,8	26,6
Житомирська	242400,1	183142,5	137160,9	74,9
Закарпатська	863620,8	765356,8	602923,1	78,8
Запорізька	485951,3	371153,3	298367,4	80,4
Івано-Франківська	384861,6	301682,4	203808,2	67,6
Київська	2437462,5	1810436,9	1241738,7	68,6
Кіровоградська	102880,5	90462,0	41336,6	45,7
Луганська	254750,4	127808,2	42813,5	33,5
Львівська	1894933,7	1624296,3	991247,5	61,0
Миколаївська	180336,4	135586,6	137976,2	101,8
Одеська	787301,1	639144,0	274776,4	43,0
Полтавська	314192,3	299345,0	272238,5	90,9
Рівненська	191052,1	154303,6	118843,9	77,0
Сумська	295509,8	250568,2	155413,9	62,0
Тернопільська	301795,4	258691,4	210257,2	81,3
Харківська	601281,6	464533,3	347705,7	74,9
Херсонська	120447,2	64904,6	54218,2	83,5
Хмельницька	255903,2	174409,0	144464,7	82,8
Черкаська	238294,7	193147,3	114760,2	59,4
Чернівецька	94498,3	69933,1	44519,3	63,7
Чернігівська	209983,5	223930,5	148074,3	66,1
м.Київ	10929050,1	8001916,9	5621458,8	70,3

Джерело: доповнено автором за даними [1].

маючи можливість виділити основних країн-партнерів.

Аналізуючи таблицю 5, було визначено основних експортних партнерів Миколаївської області за 2010–2015 рр. Відносини з Бельгією мали досить стабільну тенденцію до підвищення до 2013 р. (25464,3 тис. дол. США), однак згодом різкий спад у 2015 р. (3514,6 тис. дол. США). Аналогічна ситуація склалась із Великою Британією. Найбільша кількість експорту спостерігаємо у 2012 р. (28368,1 тис. дол. США), а у 2015 р. різке зменшення (5686,6 тис. дол. США). Порівнюючи кількість товару експортованого до Франції у 2010 р. (38622,3 тис. дол. США) з 2015 р. (4735,5 тис. дол. США), маємо відповідне зменшення обсягів експорту. Попри все можна виділити і стабільні відносини. Так, відносини з Латвією у 2010 р. (961,8 тис. дол. США) відносно не змінились у 2015 р. (742,5 тис. дол. США). Сума експортованої продукції до Угор-

щини у 2010 р. (1893,1 тис. дол. США) має значно нижчий рівень у 2015 р. (1311,9 тис. дол. США). Попри все можна виділити країни з якими співпраця розвивається і кількість експортованої продукції зростає. До Греції ще у 2010 р. було продано незначну кількість продукції (299,5 тис. дол. США), однак уже у 2015 р. показник зріс майже у 20 разів (6083,2 тис. дол. США). **Слід звернути увагу на Іспанію** – ще у 2010 році кількість експортованої продукції була на середньому рівні відносно інших країн (12738 тис. дол. США), а вже в 2015 році (76520 тис. дол. США) посідає одне з лідируючих позицій серед експортерів. Відносини з Італією почали набирати оберти у 2010 році (14341,1 тис. дол. США) і до 2015 року відбулося збільшення майже в три рази (38722,7 тис. дол. США). Сусідня країна Польща теж знайшла своє місце у експортерах лідерах. Ще в 2010 кількість експортованої продукції сягала 1601,9 тис. дол. США, однак

Таблиця 3

Динаміка експорту послуг із країн ЄС за регіонами України

(тис. дол. США)

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
Усього по країнах ЄС	4195704,3	3991627,0	2927894,0	73,4
Вінницька	18590,9	13208,7	11228,2	85,0
Волинська	53238,3	56537,4	49173,4	87,0
Дніпропетровська	209744,6	169259,9	98148,0	58,0
Донецька	132988,1	183230,4	23196,8	12,7
Житомирська	28307,0	26809,3	21059,4	78,6
Закарпатська	268353,3	181283,6	169200,1	93,3
Запорізька	35556,0	31206,5	24226,5	77,6
Івано-Франківська	52618,3	55070,0	35888,8	65,2
Київська	392350,2	295322,6	116242,7	39,4
Кіровоградська	3103,9	5958,9	4193,8	70,4
Луганська	21602,4	91048,2	4817,3	5,3
Львівська	252667,0	325737,8	301160,2	92,5
Миколаївська	86340,6	90160,9	70912,1	78,7
Одеська	410119,4	375812,1	275167,4	73,2
Полтавська	51465,9	60090,0	30372,1	50,5
Рівненська	13938,4	13051,1	10502,2	80,5
Сумська	9172,3	8769,7	9247,5	105,4
Тернопільська	51152,2	46435,1	35557,0	76,6
Харківська	52131,9	51531,9	59858,4	116,2
Херсонська	12415,8	13277,9	11017,3	83,0
Хмельницька	21922,9	19116,1	18626,9	97,4
Черкаська	13963,6	13660,9	12612,2	92,3
Чернівецька	9926,1	9566,2	13850,6	144,8
Чернігівська	11292,9	11828,4	10956,8	92,6
м.Київ	1582944,4	1412093,6	1158855,9	82,1

Джерело: допрацьовано автором за даними [1].

вже у 2015 році – 13362,3 тис. дол. США. Таким чином, основними партнерами серед країн ЄС з питань експорту можна вважати Латвію, Угорщину, Грецію, Іспанію, Італію та Польщу.

Розглянемо детально динаміку імпорту товарів Миколаївської області за країнами ЄС, що знайшло відображення в таблиці 6.

Аналізуючи таблицю 6, було отримано інформацію про основних партнерів Миколаївської області в питаннях імпорту за 2010–2015 рр. Відносини з Болгарією у 2010 р. встановились на відносно середньому рівні (4487,4 тис. дол. США), а вже у 2015 р. знизилась у 20 разів (247,8 тис. дол. США). Співпраця з Данією у 2010 р. налічувала значну кількість імпортованої продукції (18139,6 тис. дол. США), однак за досліджуваний період спостерігаємо тенденцію до зниження, і вже у 2015 р. найменший показник (775,3 тис. дол. США). Імпортні операції з Грецією за 2010 р. (1465,7 тис. дол. США)

значно перевищують кількість у 2015 р. (313,1 тис. дол. США). Однак можна виділити і більш стабільну динаміку імпорту товарів. Відносини з Австрією особливо не змінювались як і у 2010 р. (971,6 тис. дол. США), як і у 2015 р. (1062,4 тис. дол. США). Кількість імпортних товарів до Франції не зазначала значних змін із 2010 р. (5265,8 тис. дол. США) по 2015 р. (6743,1 тис. дол. США). Найбільше відносини в питаннях імпорту розвивались із Польщею – з 2010 р. з сумою в 18031,5 тис. дол. США вже у 2015 р. кількість імпортової продукції налічувала 28367,1 тис. дол. США. У тенденції до збільшення бачимо відносини з Великою Британією – з 9912,2 у 2010 р. до 14911,6 тис. дол. США у 2015 році. Найбільша кількість імпорту з країн ЄС надходить з Австрії, Франції, Польщі, Великої Британії.

Таким чином, можна підбити загальний результат торгово-економічної діяльності Миколаївської області з країнами ЄС.

Таблиця 4

Динаміка імпорту послуг із країн ЄС за регіонами України

(тис. дол. США)

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
Усього по країнах ЄС	4211982,9	3148759,2	2750140,8	87,3
Вінницька	26757,6	9379,8	9134,7	97,4
Волинська	20891,5	16455,5	13762,3	83,6
Дніпропетровська	262968,0	228158,3	315135,5	138,1
Донецька	302736,2	183548,9	81535,7	44,4
Житомирська	6583,4	5602,9	5315,8	94,9
Закарпатська	30361,1	27056,1	14121,5	52,2
Запорізька	36795,3	29094,8	27074,5	93,1
Івано-Франківська	24675,9	17528,2	11078,2	63,2
Київська	171997,0	152385,9	84307,7	55,3
Кіровоградська	39993,1	24695,6	14279,6	57,8
Луганська	107655,9	16690,3	1180,6	7,1
Львівська	92052,6	64090,2	33441,3	52,2
Миколаївська	58442,9	42344,9	44275,0	104,6
Одеська	194503,4	151972,8	83675,6	55,1
Полтавська	120163,3	130228,1	115632,8	88,8
Рівненська	22480,1	15980,6	12119,7	75,8
Сумська	38009,3	18165,9	16997,7	93,6
Тернопільська	10864,5	7459,4	7799,4	104,6
Харківська	98671,4	67831,1	62223,6	91,7
Херсонська	1898,9	1932,5	4214,5	218,1
Хмельницька	12676,6	7875,9	8534,8	108,4
Черкаська	11368,0	18877,8	16951,6	89,8
Чернівецька	1861,1	1003,1	500,0	49,8
Чернігівська	25675,0	26087,1	12322,0	47,2
м.Київ	1851566,2	1437671,5	1184988,5	82,4

Джерело: допрацьовано автором за даними [1].

Миколаївська область підтримує зовнішньо-економічні зв'язки майже з усіма країнами ЄС. Опіраючись на сформовану таблицю, можна виділити основних партнерів і стан співпраці.

Не є новиною, що на ринку країн Європейського Союзу існує низка перешкод для вітчизняного виробника. Такими є комплекси торговельно-політичного, структурно-економічного характеру. Виявити можливо під час розгляду проблем міжнародної конкурентоспроможності виробників з України.

Розвиток відносин із ЄС дало змогу забезпечило нову можливість присутності на ринку у вигляді повної інтеграції єдиного ринку із впровадженням чотирьох свобод: вільного

пересування людей, товарів, послуг і капіталів та спільної політики. Однак це створить і нові ризики: скорочення обсягів торговельних операцій внаслідок денонсації договорів про вільну торгівлю між Україною і країнами, що вступили до ЄС; послаблення конкурентних позицій українських експортерів на ринках нових членів через поширення на останніх торговельного режиму ЄС стосовно імпорту з третіх країн [5].

Важливим кроком для забезпечення економічного зростання України та входження її повноправним членом до Європейського економічного простору є запровадження зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС [6; 7; 8].

Таблиця 5

Динаміка експорту товарів до країн ЄС з Миколаївської області

(тис. дол. США)

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
Усього по країнах ЄС	1597095	1654399	2370725	2174098	1837492	1603064	87,24193
Зокрема:							
Австрія	121	415,1	23,4	5,3	788,5	642,9	81,53456
Бельгія	8511,5	17332,8	26123,5	25464,3	2817,2	3514,6	124,7551
Болгарія	1674,5	2173,3	1131,8	75,2	835	1236,1	148,0359
Велика Британія	69537,4	11891,1	28368,1	24984,8	19853	5686,6	28,64353
Греція	299,5	7714,9	4380	7848,7	1967,3	6083,2	309,2157
Данія	367,5	31,6	2846,9	–	2	1968,3	98415
Естонія	1135,7	979,6	1117,9	1192,5	668,1	495,9	74,22542
Ірландія	19,2	2,1	1707,5	10441,2	5778,8	8706,6	150,6645
Іспанія	12738	32052,3	82440,4	32106,5	46697,8	76520	163,8621
Італія	14341,1	11988,7	39142	16159,2	31672,2	38722,7	122,2608
Кіпр	217,4	276,5	749,4	23,2	3146,9	1862,1	59,17252
Латвія	961,8	1128,7	1055,6	6520,5	1342	742,5	55,32787
Литва	5849,2	4022,8	3404,2	1103,6	751,4	3426,3	455,9888
Люксембург	1	17,8	58,9	137,7	236,6	169,4	71,59763
Мальта	174,3	92,9	83,6	56,6	180,7	668,1	369,7288
Нідерланди	4786,3	51243,2	18641,5	49800,9	36716,8	22417,6	61,05543
Німеччина	14714,2	11397,5	8685,3	31154,5	9555,8	16421,3	171,8464
Польща	1601,9	4717,5	3874,2	12484,2	15179,5	13362,3	88,02859
Португалія	5607,7	16,3	4037,9	450	7892,7	34180	433,0584
Румунія	65,2	53,5	25,2	11	5604,1	377,3	6,732571
Словаччина	403	499,6	718,5	1535,3	58,1	539	927,7108
Угорщина	1893,1	3520,1	3386,9	1387,7	874,4	1311,9	150,0343
Фінляндія	–	25,4	–	24,3	–	1,2	
Франція	38622,3	23290,8	1076,4	9828,5	9335,2	4735,5	50,72735
Хорватія	–	–	2,6	–	8,8	–	
Чехія	416,8	6,9	214,5	592,7	3,8	332,8	8757,895
Швеція	333,2	799,5	261,5	24,3	22,7	61	268,7225

Джерело: доповнено автором з джерела [1].

Досвід країн Центральної Європи свідчить, що угода про ЗВТ створила лише сприятливі торговельно-економічні умови для розвитку експорту цих країн. Але лібералізація зовнішньоекономічної діяльності виявилась недостатньою для вирішення проблеми розвитку експорту, підвищення конкурентоспроможності промислових товарів, структурних змін в економіці. Використання повною мірою можливостей, які надаються угодою про ЗВТ, гальмується внутрішніми труднощами, значення яких останніх часом зросло.

В умовах кризового стану економіки України впровадження високих темпів реформування у поєднанні із структурними змінами економіки потребує не тільки значного фінансового

забезпечення таких перетворень, а може спричинити глибокі потрясіння у соціальних структурах суспільства (особливо в галузях сільського господарства, вугільної та металургійної промисловості). Створення ЗВТ між Україною та ЄС матиме рацію, якщо задоволення інтересів і потреб країни здійснюватиметься оптимальним з економічного погляду шляхом. Це не лише задоволення поточних потреб окремих суб'єктів господарювання на вигідних умовах, а і створення певних передумов для збалансованого сталого розвитку господарства в цілому [5; 6].

Процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС повинен бути поетапним та асиметричним, тобто лібераліза-

Таблиця 6

Динаміка імпорту товарів Миколаївської області за країнами ЄС

(тис. дол. США)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2014 року, %
Усього по країнах ЄС	866068	1041482	895654	928887	631269	574741	91,045
у тому числі							
Австрія	971,6	724,3	1801,9	949,4	1292,9	1062,4	82,17
Бельгія	1092,3	958,6	4931,3	19391,6	11453,4	12897,1	112,60
Болгарія	4487,4	2959,9	2642	1165,7	1267,7	240,7	18,99
Велика Британія	9912,2	11220,1	15740,9	12930,1	14654,9	14911,6	101,75
Греція	1465,7	1983,6	1900,5	903,9	1136,4	313,1	27,55
Данія	18139,6	10250,7	7450,7	1296,4	1655,6	775,3	46,82
Естонія	2781,6	6539,6	–	2,2	265	12,9	4,86
Ірландія	5937,7	10512,3	10615,9	13467,9	11345,9	10849,9	95,62
Іспанія	9737,9	1939	3968,3	7960,3	8460,2	5496,5	64,96
Італія	16043,7	21115,3	16914,7	17395,4	13048,5	12177	93,32
Кіпр	211,8	44788,4	21771,8	0,4	822,7	1296	157,53
Латвія	873,4	3,2	255,4	361,4	335,9	181,2	53,94
Литва	349,2	678,9	636,2	320,4	143,7	3401,8	2367,29
Люксембург'	–	8,3	2255,8	6,5	1389,3	–	-
Мальта	8	–	0	0,1	0,2	0,2	100
Нідерланди	14271,9	10557,2	11559,1	10696,2	9291,5	10017,9	107,81
Німеччина	29703,8	32999,4	45771,4	24241,8	15165,5	18770,7	123,77
Польща	18031,5	20265,9	27817,4	39131,5	23531,5	28367,1	120,54
Португалія	221,4	423,2	421,8	697,7	690,3	366,8	53,13
Румунія	1683,6	8233,8	25278,6	7021,7	8755,7	2632	30,06
Словаччина	2468,5	2278,4	2594,2	1271,6	511,6	800,9	156,54
Угорщина	488,7	255,8	3724,7	6995,3	2515,7	1525,9	60,65
Фінляндія	264,8	3045,8	305,1	2131,7	274,7	268,3	97,67
Франція	5265,8	9312	14677,8	7395	5377,6	6743,1	125,39
Хорватія	138,6	194,8	49,8	39,3	91,5	0,5	0,54
Чехія	2450,3	4551,5	4639	3059,1	1202,3	4092,2	340,36
Швеція	1095,6	150952,4	754,1	1351,1	724,5	575,9	79,48

Джерело: за даними джерел [1; 2; 3].

ція ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України [6].

Висновки. Отже, отримані результати дають змогу виділити місце Миколаївської області, як представника ринку ЄС. З кожним роком, отримуючи нові можливості для розвитку, відбувається впровадження нових ідей, технологій.

Аграрні підприємства на сьогодні мають значний потенціал. Показники співробітництва між Миколаївською областю і країнами ЄС показують значну активізацію співпраці, збільшення об'ємів експорту й імпорту. Тенденція визначається як позитивно направлена. Для подальшого розвитку потрібно проаналізувати сильні і слабкі боки, для активізації перших і уникнення других.

Загалом можна виділити ряд завдань, яким можна приділити увагу в майбутньому:

– визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств Миколаївської області;

– забезпечення заходів, створення умов для доступу товарів на ринки ЄС;

– створення систем стандартизації та підтвердження відповідними стандартами;

– укладення довгострокових відносин з регіонами країн ЄС;

– розвиток спільних галузей співробітництва;

– покращення рівня міжнародного економічного співробітництва, залучення технічної допомоги.

Таким чином, буде досягнуто результат, коли співробітництво між Миколаївською областю і країнами ЄС буде відповідати буде спеціалізованим та оптимізованим.

Таблиця 7

Зовнішня торгівля Миколаївської області з країнами ЄС

(тис. дол. США)

Усього по країнах ЄС	Експорт за 2015 рік		Імпорт за 2015 рік		Сальдо
	вартість	Питома вага	вартість	Питома вага	
у тому числі	244115,2	100	137777	100	106338,2
Австрія	642,9	0,26%	1062,4	0,77%	-419,5
Бельгія	3514,6	1,44%	12897,1	9,36%	-9382,5
Болгарія	1236,1	0,51%	240,7	0,17%	995,4
Велика Британія	5686,6	2,33%	14911,6	10,82%	-9225
Греція	6083,2	2,49%	313,1	0,23%	5770,1
Данія	1968,3	0,81%	775,3	0,56%	1193
Естонія	495,9	0,20%	12,9	0,01%	483
Ірландія	8706,6	3,57%	10849,9	7,87%	-2143,3
Іспанія	76520	31,35%	5496,5	3,99%	71023,5
Італія	38722,7	15,86%	12177	8,84%	26545,7
Кіпр	1862,1	0,76%	1296	0,94%	566,1
Латвія	742,5	0,30%	181,2	0,13%	561,3
Литва	3426,3	1,40%	3401,8	2,47%	24,5
Люксембург	169,4	0,07%	-	-	-
Мальта	668,1	0,27%	0,2	0,00%	667,9
Нідерланди	22417,6	9,18%	10017,9	7,27%	12399,7
Німеччина	16421,3	6,73%	18770,7	13,62%	-2349,4
Польща	13362,3	5,47%	28367,1	20,59%	-15004,8
Португалія	34180	14,00%	366,8	0,27%	33813,2
Румунія	377,3	0,15%	2632	1,91%	-2254,7
Словаччина	539	0,22%	800,9	0,58%	-261,9
Угорщина	1311,9	0,54%	1525,9	1,11%	-214
Фінляндія	1,2	0,00%	268,3	0,19%	-267,1
Франція	4735,5	1,94%	6743,1	4,89%	-2007,6
Хорватія	-	-	0,5	0,0004%	-
Чехія	332,8	0,14%	4092,2	2,97%	-3759,4
Швеція	61	0,02%	575,9	0,42%	-514,9

Джерело: доповнено автором на основі джерел [1; 2].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичний збірник «Стан сільського господарства України за 2015 рік» / Держ. служба статистики України. – Держ. служба статистики України, 2015. – 379 с.
3. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2015 рік / Держ. служба статистики України. – Головне управління статистики у Миколаївській області, 2015. – 566 с.
4. Губський Б. Концептуальні засади розвитку зовнішньоекономічної діяльності України / Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Сіденко // Стратегія економічного розвитку: Наук. зб. – Вип. 17. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 239–247.
5. Малиновська О. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – № 3(28). – 2013. – С. 138–146.
6. Ключник А. Пріоритети розвитку аграрного сектору України в умовах формування нових векторів міжнародного співробітництва / А. Ключник // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2014. – № 7 (10) – С. 28–30.
7. Краснова Н. УПС як інструмент поглиблення торгових зв'язків / Н. Краснова // Світова економіка. – 2004. – № 1. – С. 24–36.
8. Парасій К. Україна на ринку ЄС: тенденції та перспективи / К. Парасій // Сучасна торгівля. – 2005. – № 1. – С. 10–18.

Вплив глобалізаційних процесів на розвиток сільських територій у контексті селозберігаючої моделі аграрного підприємництва

Ковальчук С.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто участь аграрного сектору національної економіки в сучасних реаліях інтеграційних процесів. Виділено основні моменти функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Обґрунтовано, поглиблення нерівномірності та непропорційності глобального розвитку, який приймає форму асиметричних ефектів, що найчастіше проявляється у прискореному причинно-наслідковому поширенні негативних ефектів глобалізації. Охарактеризовано цілі сталого розвитку сільських територій, зазначено, що серед основних складових падіння індексу сталого сільського розвитку особливе занепокоєння викликає різке скорочення підприємницької зайнятості в селах України. Доведено, що адаптація до аграрної політики України до стандартів ЄС передбачає наближення її політики до принципів САП, зокрема: направлення аграрної політики на розвиток сільської місцевості, охорону навколишнього середовища, безпеку продуктів харчування.

Ключові слова: процеси глобалізації, селозберігаюча модель, сільські території, аграрне підприємництво, сталий розвиток сільського господарства, аграрні холдинги, землекористування, інститут сільського самоврядування.

Ковальчук С.Я. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЙНЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ СЕЛОЗБЕРИГАЮЩЕЙ МОДЕЛИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрено участие аграрного сектора национальной экономики в современных реалиях интеграционных процессов. Выделены основные моменты функционирования зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Обосновано, углубление неравномерности и непропорциональности глобального развития, которое принимает форму асимметричных эффектов, что чаще всего проявляется в ускоренном причинно-следственном распространении негативных эффектов глобализации. Охарактеризовано, цели устойчивого развития сельских территорий, отмечено, что среди основных составляющих падения индекса устойчивого сельского развития особенную обеспокоенность вызывает резкое сокращение предпринимательской занятости в селах Украины. Доказано, что адаптация к аграрной политике Украины к стандартам ЕС предусматривает приближение ее политики к принципам САП, в частности: направление аграрной политики на развитие сельской местности, охрану окружающей среды, безопасность продуктов питания.

Ключевые слова: процессы глобализации, селозберигающая модель, сельские территории, аграрное предпринимательство, устойчивое развитие сельского хозяйства, аграрные холдинги, землепользования, институт сельского самоуправления.

Kovalchuk S.Y. INFLUENCE OF GLOBALIZACIYNIKH OF PROCESSES IS ON DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN CONTEXT OF SELOZBERIGAYUCHEI OF MODEL OF AGRARIAN ENTERPRISE

In the article participation is considered agrarian the sector of national economy in modern realities of integration processes. The basic moments of functioning of free trade zone are selected between Ukraine and ES. Grounded, deepening of unevenness and disproportion of global development which takes a form asymmetric effects that more frequent all shows up in speed-up причинно-наслідковому distribution of negative effects of globalization. It is described, aims of steady development of rural territories, it is marked that among the basic constituents of falling of index of steady rural development the special disturbance causes sharp reduction of enterprise employment in the villages of Ukraine. It is well-proven that adaptation to the agrarian policy of Ukraine to the standards of ES foresees approaching of its policy to principles of glanderss, in particular: sending of agrarian policy is to development of rural locality, guard of environment, safety of food stuffs.

Keywords: processes of globalization, selozberigayuchei of model, rural territories, agrarian enterprise, steady development of agriculture, agrarian holdings, land-tenures, institute of rural self-government.

Постановка проблеми. На початку нового тисячоліття глобалізація стала важливим реальним аспектом розвитку сучасної світової системи, однією із найвпливовіших

сил, що визначає подальший розвиток світової цивілізації. Проте результат її прояву є неоднозначним для окремих країн та регіонів світу. Упродовж останніх років глобалізаційні

процеси значно впливають на нерівномірності економічного розвитку, нееквівалентність зовнішньоекономічного обміну між країнами, міжнародну дивергенцію доходів і глобальну бідність. Входження економіки України до світового економічного простору, участь вітчизняних виробників у конкурентній боротьбі на міжнародному ринку надає нового змісту процесу інтеграції між ланками національної економіки. Процеси глобалізації, що відбуваються у світі, сприяють зростанню об'ємів виробництва, споживання, переміщення товарів, що налагоджує формування зовнішньоторговельного механізму інтеграції України у європейський економічний простір

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Питання розвитку сільських територій за селозберігаючою моделлю для забезпечення економічного розвитку України привертає увагу провідних науковців. Зокрема, при вивченні зазначених проблем в агропромисловому секторі вагомими є праці: В.І. Борейка, П.П. Борщевського, З.Ф. Бриндзі, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, В.С. Кравцова, Г.М. Калетніка, Л.Є. Купінець, А.С. Лисецького, Л.Г. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, В.С. Міщенко, П.П. Руснака, С.К. Харічкова, В.С. Хачатурова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова, М.В. Щурика та інших дослідників. Водночас наукові дослідження формування механізмів сталого розвитку вітчизняного сільського господарства з орієнтацією на зарубіжний досвід забезпечення сталості розвитку аграрної сфери потребують подальшого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується активними глобалізаційними процесами. Це свідчить, з одного боку, про формування економіки нового типу, а з іншого, глобальних перетворень – перехід до наступного ступеня розвитку світового співтовариства. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання селозберігаючої моделі розвитку аграрного підприємництва під впливом процесів глобалізації.

Метою статті є висвітлення основних засад формування сталого розвитку сільського господарства, визначення стратегічних орієнтирів для розвитку аграрної сфери України.

Виклад основного матеріалу. У результаті глобалізації світова економіка стає єдиною цілісною, функціонально та інституційно-структурованою багаторівневою системою

характерною ознакою якої є асиметричний розвиток її елементів, зумовлений різницею явних і латентних потенціалів.

Поглиблення нерівномірності та непропорційності глобального розвитку, приймаючи форму асиметричних ефектів, найчастіше проявляється у прискореному причинно-наслідковому поширенні негативних ефектів глобалізації [1]. Тому порушення стабільності та раптова криза в Україні змушують державу виробників та інвесторів шукати нові напрями розвитку країни та диверсифікувати ринки збуту. Особливу увагу привертає аграрний сектор економіки, який характеризується потужним експортним потенціалом.

Основними детермінантами успіху в умовах глобального поступу стають структурна перебудова зовнішньоекономічного потенціалу зі стратегічною орієнтацією на експорт конкурентоспроможної агропродовольчої продукції та визначення перспективних ринків збуту [1].

Трансформаційні процеси форм власності і господарювання в Україні тривають уже давно та сприяють позитивним змінам у сфері сільського господарства, проте, незважаючи на здійснення низки організаційно-правових заходів, аграрна сфера перебуває у кризовому стані. У розробленій Стратегії сталого розвитку «Україна–2020» важливе місце займає механізм сталого розвитку сільського господарства, який відповідає сучасним умовам господарювання та спрямовується на забезпечення збалансованого функціонування вітчизняної аграрної сфери.

При цьому вагоме значення має саме зарубіжний досвід формування сталого розвитку сільського господарства розвинених країн світу. Аграрна галузь української економіки, демонструючи стабільний динамічний розвиток, є надійним фундаментом забезпечення продовольчої безпеки держави, базисом розширення її експортного потенціалу, джерелом задоволення внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування.

Взагалі сталий економічний розвиток є об'єктивною необхідністю подальшого розвитку виробничих відносин у світі. Як відомо, основою для визначення цілей сталого розвитку сільського господарства стала концепція багатофункціональної ролі сільського господарства, згідно з якою сільське господарство виконує багато функцій у суспільстві – виробництво безпечного і здорового продовольства; допомога сталому розвитку сільської місцевості, насамперед, захист і поліпшення

стану навколишнього середовища. Ця концепція прийнята на Конференції ФАО (у 2003 р. членом цієї міжнародної продовольчої та сільськогосподарської організації стала Україна) в Нідерландах (м. Маастрихт) у вересні 1999 р. Конференція заклала основи для усвідомлення того, що продовольча безпека, сприятливе навколишнє середовище і розвиток сільських регіонів є побічними ефектами сільськогосподарського виробництва і їх необхідно класифікувати як суспільні блага. Цілями сталого розвитку сільських територій можуть бути визнані такі:

- забезпечення добробуту сільського населення, доступу до базових благ (соціальна складова);
- оптимальний розподіл економічної діяльності залежно від природно-економічного потенціалу, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільської економіки та сільських територій загалом (економічна складова). Слід зауважити, що в контексті сталого розвитку щодо цієї цілі останнім часом дещо змінюються акценти, а саме передбачається подальша децентралізація виробництва, створення умов для формування нових і розширення традиційних видів економічної діяльності навіть у несприятливих для цього природно-економічних зонах, при цьому не лише з метою економічної вигоди, а й із погляду забезпечення продукування суспільних благ (продовольча безпека, сталий розви-

ток сільських територій, сприятливе довкілля, підтримання специфічної культури і культурних цінностей тощо);

- покращення навколишнього природного середовища життєдіяльності населення (екологічна складова).

Проте серед основних складових падіння індексу сталого сільського розвитку особливе занепокоєння викликає різке скорочення підприємницької зайнятості в селах України. Як видно з рис. 1 така тенденція характерна для країни третього світу, які погоджуються бути сучасними сировинними придатками.

Причин стрімкого падіння національного індексу сільського розвитку звичайно багато (зокрема, і позагалузевих). Але досить суттєвою причиною занепаду села України є монополізація вітчизняної агропродовольчої галузі [2].

Проте через різні політико-економічних причини перевагами земельних, майнових, податкових та інших реформ найефективніше скористався великий бізнес. Відбулась асиметрія в аграрному підприємстві України (таблиця 1) та відповідно і в аграрній політиці.

Монополізація земельних, бюджетних ресурсів стала серйозною загрозою середньому та малому господарюванню – основі села, основі держави [3].

Усі явища та процеси розвитку аграрних відносин знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності. Одні з них безпосередньо пов'язані між собою, інші опосередковано. Кожен із цих процесів можемо розглядати як причину і як результат. Без глибокого та всебічного вивчення умов, які забезпечують стійкий розвиток, не можна зробити обґрунтованих висновків щодо результатів діяльності, виявити резерви виробництва сільськогосподарської продукції, обґрунтувати виробничі плани та управлінські рішення. Стійкий розвиток аграрних відносин залежить від цілої низки факторів. Досить значна різноплановість впливу факторів на аграрні відносини потребує групування в певні

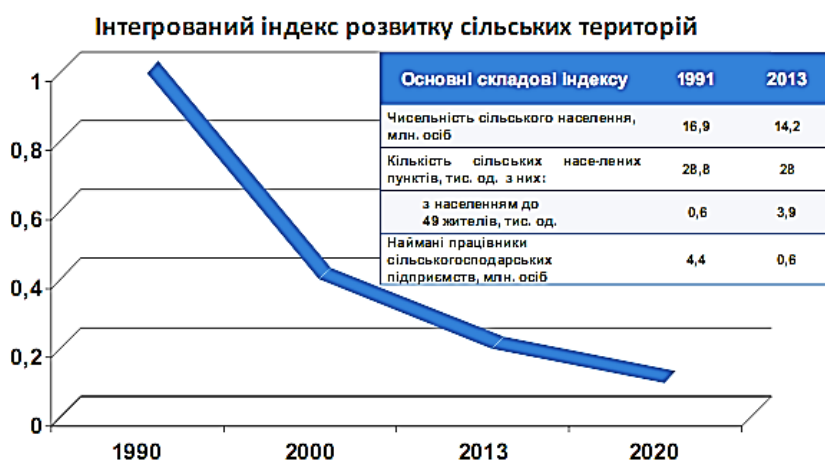


Рис. 1. Інтегрований індекс розвитку сільських територій України

Таблиця 1

Кількість та середній розмір аграрних підприємств за 2015 р.

Назва	Агрохолдинги	Середні підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Кількість, тис. од.	156	6,8	40,7	4242
Середній розмір, га	55546,8	1065,6	109,2	1,52

типи та форми за їх істотними рисами і властивостями [2, с. 167–178].

Виділимо чотири групи визначальних факторів впливу на стійкий розвиток регіональних аграрних відносин, кожну з яких визначає характерологічний показник для кожного регіону.

Так, перша група факторів: параметри факторів виробництва – визначає коефіцієнт щільності розміщення сільськогосподарських підприємств, котрий враховує, форми власності, концентрацію сільськогосподарських підприємств;

друга група факторів: ефективне використання сільськогосподарських угідь – коефіцієнт ефективного використання сільськогосподарських угідь;

третья група факторів: об'єм реалізованої продукції – коефіцієнт товарності сільськогосподарської продукції (відношення об'єму реалізованої продукції до об'єму її виробництва в натуральному вираженні);

четверта група факторів: екологічні чинники – техногенне навантаження на навколишнє середовище, яке містить соціально-економічну освоєність території (інтегральні показники, що характеризують концентрацію населення, промисловості, сільського господарства, будівництва транспорту, освоєність земельного фонду і рекреаційне навантаження) та сумарну забрудненість природного середовища (інтегральні показники радіаційної та хімічної забрудненості атмосферного повітря, природних вод і ґрунтів).

Однак складність вирішення проблеми досягнення сталого розвитку сільського господарства зумовлена:

1. Високою складністю системи, наявністю великої кількості різних, взаємозалежних між собою елементів, що виконують різноманітні функції.

2. Багатокритеріальністю самого поняття «сталий розвиток».

3. Посиленням взаємозв'язку елементів системи в міру її розвитку, що виявляється у зміні поведінки системи під час варіації параметрів зовнішнього середовища, а також у неможливості оцінити всю систему за сукупністю властивостей її окремих елементів і навпаки.

4. Специфікою аграрних відносин, що виявляють себе в неможливості контролювати чинники, які формують результативність функціонування системи.

5. Наявністю нелінійних зв'язків між елементами системи, що призводить до появи невизначеності між ними [4].

В Україні необхідність розробки та впровадження політики сталого розвитку на основі «зеленого» зростання викликана як міжнародними зобов'язаннями, так і внутрішніми соціально-економічними й екологічними реаліями. Сільське господарство на відміну від інших галузей національної економіки характеризується більшою залежністю суспільних інтересів і потреб від природних факторів [4].

Загалом під дією ринкових чинників в Україні склалася така структура виробництва сільськогосподарської продукції в якій корпоративні та індивідуальні господарства мають свої ніші. Корпоративні господарства виробляють найбільш комерційно привабливі та експортоорієнтовані види продукції, а індивідуальні, зокрема господарства населення, маловигідні та трудомісткі – картоплю, овочі, плоди, молоко тощо. Вони зорієнтовані на продовольче самозабезпечення та наповнення внутрішнього продовольчого ринку.

Обидва сектори виробників сільськогосподарської продукції неоднорідні за складом, розмірами і динамікою змін. Особливо помітні зміни в корпоративному секторі, де після 2004 р. відбувається великомасштабна концентрація землекористування. Вона виявляється як у нарощуванні площ орендованих земель, так і у створенні швидкими темпами нових агрохолдингів, вертикально та горизонтально інтегрованих структур, до складу яких входять не лише аграрні формування, а також переробні підприємства, елеватори, транспортні і торговельні організації, наукові установи тощо. Земельні масиви таких структур досягають десятків і сотень тисяч гектарів, ними монополізуються вигоди від міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Більшість із них використовують IPO з метою залучення фінансових ресурсів для подальшого розвитку та розширення, а також можливість реєстрації материнської компанії в офшорній зоні з метою оптимізації фінансових потоків.

Протягом останнього десятиліття спостерігається стрімке формування великих аграрних холдингів, що пов'язане з консолідацією капіталів окремими сільськогосподарськими підприємствами та погіршенням фінансового стану великої кількості дрібних господарств у зв'язку з початком глобальної фінансової кризи 2007–2008 рр. При цьому цей процес у деяких випадках набував хаотичних форм, що на першому етапі консолідації аграрних активів проявлялося в об'єднанні підприємств АПК різного профілю. Одним із голо-

вних критеріїв придбання активів агрохолдингами була наявність великих банків земель в управлінні компаній, що поглинались. Під явищем агрохолдингізації ми розуміємо зараз зростання частки велико-земельних, вертикально-інтегрованих структур в аграрній економіці, їх впливу на аграрну політику та запозичення негативних методів й інструментів із їх господарювання середніми і малими підприємствами [5].

Аграрні холдинги концентрують значні фінансові ресурси під своїм контролем, мають вихід на експортні ринки, доступ до технологій та політичний вплив на місцевому та національному рівнях. Крім того, досить часто серед акціонерів таких підприємств представлені потужні міжнародні компанії, що надає їм додаткових переваг у лобюванні на міжнародному рівні. Найбільші за розмірами землекористування агрохолдинги (від 400 до 600 тис. га) розміщують своє виробництво в найпривабливіших для сільського господарства регіонах – Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Сумській і Чернігівській областях; від 200 до 400 тис. га – у Черкаській, Харківській, Тернопільській, Донецькій і Житомирській областях.

Характерною особливістю господарювання агрохолдингів є неповний обробіток контрольованих земель, що свідчить про накопичення земельних активів із метою подальшого перепродажу, а не агровиробництва. Так, за даними Eavex Capital, зібрана площа у 2014 р. становила в ТОВ «Лендком» 39 тис. га (52,7% від загальної), у ПрАТ «Сільськогосподарська виробнича фірма «Агротон» – 127 тис. га (84,1%), у ПАТ «Дакор-Вест» – 82 тис. га (77,4%), у ТОВ «НВФ «Сінтал-Д» – 87 тис. га (86,1%) тощо.

В індивідуальному секторі поступово зміцнюються позиції фермерських господарств – частка вироблюваної ними продукції сільського господарства в загальній її вартості збільшилася від 1,7% у 2000 р. до 5,0% у 2014 р. Проте нині індивідуальний сектор представлений в основному господарствами населення (понад 9 млн сільських і міських домогосподарств, що мають у користуванні земельні ділянки, зокрема 4,5 млн особистих селянських господарств), яким належить 55% валового виробництва галузі.

Досить тривалий час зростання агрохолдингізації України лобюється її сильними боками (дивіться таблицю 2). Значна динаміка нарощування виробництва, експорту продукції, валютних надходжень, масштабне залучення інвестицій зі світових фондових ринків та інше вивели вітчизняну аграрну галузь на перші позиції не тільки в економіці України, але і на світовому агропродовольчому ринку. Ці успіхи були і є настільки важливими для політику країни, що вирішення проблем агрохолдингізації вже протягом багатьох років відкладається [3].

Період 2011–2015 рр. характеризується поступовим уповільненням тенденції до накопичення землі у власності агрохолдингів, а пізніше і взагалі її зменшенням, меншими об'ємами повернутих зовнішніх засобів, а також консолідацією ринків і переходом до підвищення ефективності ведення бізнесу (див. рис 2.).

Адаптація до аграрної політики України до стандартів ЄС передбачає наближення її політики до принципів САП, зокрема: направлення аграрної політики на розвиток сільської місцевості, охорону навколишнього середовища, безпеку продуктів харчування. Наразі програма

Таблиця 2

SWOT-аналіз діяльності великих аграрних підприємств

Сильні боки	Слабкі боки
<ul style="list-style-type: none"> - нижча собівартість виробництва і висока додана вартість продукції; - розвинута система логістики; - розвинута інфраструктура; - впровадження інноваційних технологій у виробництво; - ефективне використання наявних ресурсів; - високий професійний рівень персоналу; - високий рівень технічного забезпечення. 	<ul style="list-style-type: none"> - віддалене управління активами; - часта зміна пріоритетів і організаційної моделі; - високі затрати на управління, контроль за власністю і її охорона; - значне боргове навантаження для забезпечення росту і розвитку.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - швидкий розвиток; - великі шанси на отримання банківських кредитів; - можливість швидкої кооперації та ефективного функціонування; - збільшення об'ємів виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок ефекту масштабу. 	<ul style="list-style-type: none"> - труднощі в конкурентній боротьбі малих сільськогосподарських підприємств із агрохолдингами; - законодавчі труднощі регулювання діяльності великих підприємств.

розвитку сільської місцевості в ЄС здійснюється через імплементацію національних стратегічних планів, що містять пакет заходів, згрупованих у чотири напрями та мають єдиний інструмент фінансування – Фонд розвитку сільських територій. У Європейському Союзі встановлено чотири напрями розвитку сільських територій: (1) конкурентоспроможність; (2) охорона навколишнього середовища; (3) диверсифікація господарської діяльності; (4) розвиток місцевих територіальних громад [5, с. 99].



Рис. 2. Динаміка зміни розміру земельної площі, що перебуває в користуванні великих агроформувань

В умовах кризової ситуації в системі європейської й світової безпеки, а також кризи європростору, дослідження механізмів розвитку саме аграрного сектора національної економіки в сучасних реаліях інтеграційних процесів є вкрай актуальними. Одним із таких сучасних механізмів є функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Науковий інтерес викликають сучасний стан сільського господарства та його «реакція» на відкриття ринків ЄС для українських сільськогосподарських товарів, а також перспективи подальшої інтеграції [1].

Виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС може стати ефективним інструментом для покращення умов торгівлі з ЄС та роботи сектору Агропромислового комплексу (далі – АПК) загалом. ЄС уже скасував тарифні обмеження на експорт більшості української агропродукції до ЄС, водночас щодо деяких позицій були запроваджені тарифні квоти (зернові, свинина, яловичина, птиця).

Водночас скасування переважної частки нетарифних обмежень для українського агроекспорту вимагає відповідних трансформацій українського регуляторного законодавства. Для цього Україна має адаптуватися до стандартів ЄС у таких сферах як санітарні та фітосанітарні заходи, сертифікація і метрологія, проходження митного контролю, ринковий

нагляд, оцінка відповідності. Адаптація стандартів аграрної політики з прозорими та передбачуваними регуляторними правилами сприятиме покращенню інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки для європейських партнерів. Значний потенціал АПК пов'язаний також з поєднанням агровиробників України та ЄС у виробничих ланцюгах та каналах збуту. Це дозволить підвищити продуктивність АПК за допомогою передачі передових технологій і практик ЄС, збільшенню масштабів діяльності у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції, покращенню умов доступу на світові ринки [6].

Однак за перші три квартали 2016 р. торгівля між Україною і ЄС зросла: зокрема, експорт збільшився на 3,3% порівняно з аналогічним періодом 2015 р., а імпорт на 6,6%. При чому найбільший експорт України в такі країни: Італію, Польщу і Німеччину, а в нашу країну більше всього постачають Німеччина, Польща і Франція. Такі країни-лідери були і у 2015 р.

Експерти пояснюють зростання товарообігу між Україною і ЄС у 2016 р. тим, що йде поступова переорієнтація нашої економіки внаслідок втрати ринку збуту з країнами СНД. За 2 роки частка ЄС в нашому торговому балансі виросла до 45% із 33%. При цьому частка Росії впала до 8% із 36%. Те, що на тлі скорочення експорту України загалом об'єми експорту в ЄС виросли, зростання експорту відбулося завдяки аграрному потенціалу країни. Зона вільної торгівлі з ЄС допомогла експорту України, оскільки активно продаються традиційні види продукції: зернові культури, масло, плоди, горіхи, мед, сік. Але, крім цього, відкрилися можливості для збуту нових товарів. Завдяки обнулінню ввізного мита наші виробники змогли активніше поставляти продукти переробки, зокрема, кетчуп, томатна паста, насіння і масло різних культур, наприклад, рапсові або реп'яха, борошно і печиво з висівків і т. д. Крім того, перспективними виявилися харчові продукти, які до 2016 р. не експортувалися в ЄС. Тут також виробників зацікавили знижені ставки мита або безмитні квоти (часник, гриби).

На думку експертів, наші товари мають високий потенціал, тому український експорт у ЄС може вирости у 2017 р. мінімум на 5–10%. Сільськогосподарські товаровиробники нарощують експорт органічної продукції, а також свіжих і заморожених ягід, оскільки попит із боку ЄС стрімко росте, а наші виробники можуть конкурувати з європейськими в

ціні. А ще перспективною може бути українська продукція, яка пройшла переробку і має додаткову вартість. Наприклад, можна ввозити в ЄС звичайні помідори і платити за це мито, а можна переробити цей продукт у кетчуп і продати це в Європі, не сплативши ніяких мит. Це сприяє нашій зовнішній торгівлі і зростанню вітчизняного виробництва.

Незважаючи на те, що країни-члени складають національні програми в межах чотирьох напрямів, за ними залишається право довільно komponувати їх згідно зі специфічними економічними, структурними та природними умовами територій. Однак відповідно до вимог ЄС держави повинні витратити не менше 10% фінансування на заходи в межах першого напрямку 1,25% коштів на другий напрям та 10% на третій напрям. Зазначено, що відновлення економіки на якому ґрунтується сталий розвиток окреслює: зростання, базоване на знаннях та інновація; соціальне залучення та висока зайнятість; зелений розвиток або підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора, поліпшення стану навколишнього середовища та сільських територій, забезпечення якості життя в сільській місцевості та диверсифікація сільської економіки або стала і конкурентна економіка [5, с. 4–6].

Хоча значним негативним аспектом реалізації сільськогосподарського потенціалу

України в умовах зони вільної торгівлі з ЄС є низька якість вітчизняної продукції та її невідповідність діючим у ЄС стандартам. Це може спричинити диспропорції в зовнішній торгівлі як сільськогосподарською продукцією, так і продуктами харчування, що призведе як мінімум до тимчасового збільшення частки продукції європейського походження на ринку України. Водночас вітчизняна продукція не зможе на належному рівні зайняти місце на європейському ринку.

Висновки. Отже, досвід розвинутих країн підтверджує необхідність провадження пріоритетної політики в розвитку малого і середнього підприємництва в сільських поселеннях, функціонування інституту сільського самоврядування, капіталізації ресурсів сільських територій.

Тому для України постає завдання вироблення механізмів державної аграрної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектора економіки. З цією метою особлива увага має бути сконцентрована на створенні передумов для його інституційного забезпечення, яке насамперед передбачає формування механізмів взаємодії держави та бізнесу, становлення селозберігаючої моделі аграрного виробництва, підвищення ефективності функціонування аграрного підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Яценко О.М. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації // ОМ. Яценко, Н.Г. Невзгляд, А.Г. Невзгляд. – Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки. – К., № 3 (80). – 2015. – С. 39–49.
2. Ковальчук С.Я. Аграрні відносини в регіональних економічних системах [монографія] / С.Я. Ковальчук, Л.Є. Купінець. – ІПРЕЕД НАН УКРАЇНИ. – Одеса. – 2010. – 212 с. 5 «Європа–2020»: ЄС розробляє нову економічну стратегію // Євробюлетень. – 2010 – № 3. – С. 4–6.
3. Гадзало Я.М., Жук В.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю (наукова доповідь). – К.: ННЦ ІАЕ, 2015. – 40 с.
4. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
5. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми [Текст]: монографія / О.Л. Попова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування. – К., 2009. – 352 с.
6. European Commission (2004): The Common Agricultural Policy Explained. Directorate General for Agriculture, Brussels.
7. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектора в Україні. – К.: НІСД, 2014. – 45 с.

УДК 656.7.072:339(477)(061.1ЄС)(045)

Оцінка рівня лібералізації авіаційних перевезень між Україною та країнами – членами Європейського Союзу

Михальченко І.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Статтю присвячено аналізу двосторонніх відносин України з країнами ЄС у сфері авіаперевезень. Розглянуто особливості регулювання двосторонніх відносин країн. Проведено аналіз співробітництва між Україною та країнами ЄС у сфері авіаперевезень. Установлено основні проблемні аспекти підписання Угоди про спільний авіаційний простір. Проведено оцінку рівня лібералізації двосторонніх угод між Україною та країнами ЄС, які діють нині.

Ключові слова: лібералізація, авіаційні перевезення, двосторонні угоди, спільний авіаційний простір, індекс авіаційної лібералізації.

Михальченко И.Г. ОЦЕНКА УРОВНЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК МЕЖДУ УКРАИНОЙ И СТРАНАМИ – ЧЛЕНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Статья посвящена анализу двусторонних отношений Украины со странами ЕС в сфере авиаперевозок. Рассмотрены особенности регулирования двусторонних отношений стран. Проведен анализ сотрудничества между Украиной и странами ЕС в сфере авиаперевозок. Установлены основные проблемные аспекты подписания Соглашения о совместном авиационном пространстве. Проведена оценка уровня либерализации двусторонних соглашений между Украиной и странами ЕС, которые действуют в настоящее время.

Ключевые слова: либерализация, авиационные перевозки, двусторонние соглашения, совместное авиационное пространство, индекс авиационной либерализации.

Mykhalchenko I.H. EVALUATION OF THE AIR LIBERALIZATION BETWEEN UKRAINE AND MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

This article analyzes the bilateral air relations between Ukraine and the EU. Features of regulation of bilateral relations are considered. Cooperation between Ukraine and the EU in the field of air transportation are analyzed. The basic problems of signing the joint air space are set. The assessment of the liberalization of bilateral agreements between Ukraine and the EU are made.

Keywords: liberalization, air traffic, bilateral agreements, joint air space, air liberalization index.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Враховуючи основні геоекономічні пріоритети економічного розвитку України, актуальними та важливими є дослідження тісної співпраці з Європейським Союзом у різних секторах економіки, у тому числі й регулюванні авіаційних перевезень. Поширення світових тенденцій ліберальних відносин у сфері цивільної авіації створює необхідність оцінки рівня відкритості та свободи здійснення авіаційних перевезень між Україною та країнами – членами Європейського Союзу. Враховуючи той факт, що Угода про спільний авіаційний простір ще не підписана, на увагу заслуговує оцінка інституціональних змін, які в результаті вплинуть на всіх суб'єктів авіаційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З часу парафування Угоди про спільний

авіаційний простір з ЄС досить багато авторів зосереджують увагу на перевагах і загрозах для українського ринку. Серед них можна виділити Гудиму Р., Риндич І., Кульчицьку К., Сушко І., Кравчук П., Коссе І., Безпальчу О., Колумбет Р. та ін. Проте вважаємо за доцільне оцінити, наскільки інституціонально зміняться умови здійснення авіаперевезень безпосередньо з кожною країною ЄС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є оцінка рівня відкритості угод про авіаційні перевезення між Україною та країнами – членами ЄС за допомогою індексу авіаційної лібералізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лібералізація ринку авіаперевезень відбувається на білатеральній основі між двома країнами, між країною та інтегра-

ційним об'єднанням або між інтеграційними об'єднаннями, тобто на основі мультинаціональних угод. Більша частина послуг авіаперевезень у світі надається білатерально. Це означає, що в системі регулювання авіаперевезень, яка складається з трьох рівнів – національного, регіонального, міжнародного – та характеризується системністю, взаємозалежністю та підпорядкованістю, переважають двосторонні зв'язки.

Двосторонні переговори стали для країн головним та переважним методом обміну комерційними правами і досягнення домовленостей про способи регулювання об'ємів перевезень, тарифів тощо, оскільки широке використання державами двосторонніх угод є наслідком визнання зафіксованого в Чиказькій конвенції принципу національного суверенітету над територіальним повітряним простором, вимог отримання дозволу на здійснення регулярних авіаперевезень над територією або на територію іноземної країни та безрезультатних спроб встановити багатосторонній режим регулювання комерційних аспектів авіаперевезень. Останній, своєю чергою, став можливим лише на регіональному рівні, у тому числі в країнах – членах ЄС.

Як відомо, процес лібералізації в Євросоюзі був завершений через тридцять років після заснування Економічного Співтовариства та прийняття багатьох законодавчих актів. Рішення створити єдиний європейський авіаційний ринок в ЄС стало частиною дій на шляху створення єдиного внутрішнього ринку згідно з Єдиним Європейським Актом. Формування єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу стало поворотним пунктом у загальній транспортній політиці, оскільки ліквідація кордонів

та інші заходи лібералізації, включаючи лібералізацію каботажу, дали можливість задовольнити зростаючий попит на транспортні перевезення.

У всьому світі кількість повітряних пасажирів у 2014 р. становила близько 3,2 млрд., збільшившись на 63,1% порівняно з 2005 р. У країнах ЄС-28 повітряний пасажиропотік у 2014 р. становив 608,5 млн., збільшившись на 34,1% порівняно з 2005 р., що еквівалентно 18,9% від світового обсягу (рис. 1). При цьому пасажиропотік у США становив 762,6 млн. пасажирів (23,7% від світового обсягу), у Китаї – 352,8 млн. (12,2%) [1].

Характеристика пасажиропотоку на європейських регіональних лініях показує важливі зміни, що відбуваються в результаті впровадження нових моделей операційної діяльності авіакомпаній. Середня зайнятість крісел уже кілька років тримається на рівні 65% і має високу сезонність у діапазоні 55–75%. Водночас очевидна лінійна тенденція зростання середньої довжини маршруту. За зростання середньої довжини маршруту середній час маршруту знаходиться на приблизно постійному рівні.

У 2015 р. в Європі було перевезено 1,95 млрд. авіапасажирів (річний приріст 5,2%). За перший квартал 2016 р. пасажиропотік в Європі виріс ще на 7,8%. При цьому 150 місцевих авіакомпаній в ЄС виконували регулярні польоти в більш 460 аеропортів. У цілому незначне зростання авіаперевезень пасажирів спостерігалось в ЄС-28 між 2014 і 2015 рр. [1].

У межах ЄС частка в загальному обсязі авіаперевезень становить 45% (рис. 2.). Розподіл внутрішніх та зовнішніх перевезень ста-

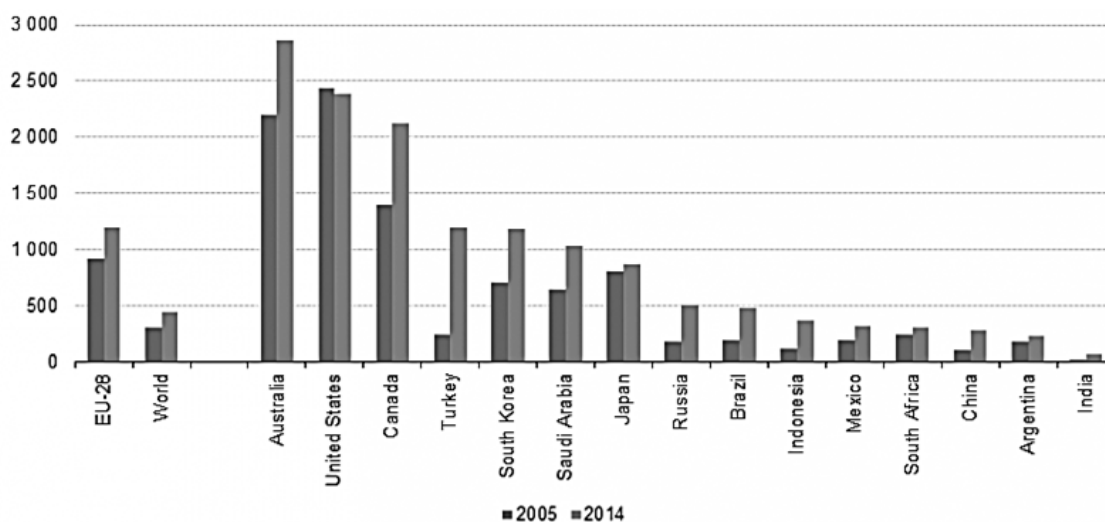


Рис. 1. Кількість перевезених пасажирів, млн.

новить відповідно 37% та 18%. Найбільша кількість перевезень спостерігається між ЄС та країнами Близького і Середнього Сходу, зростання обсягу перевезень між якими становить 11,4%.

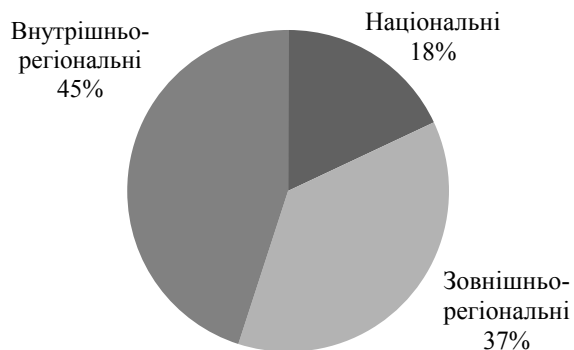


Рис. 2. Розподіл авіаперевезень в ЄС, 2015 р.

Процеси розбудови спільного авіаційного простору в самому Євросоюзі поєднувалися з процесами приєднання до нього й третіх країн. Водночас в ЄС проводилася робота зі створення спільного авіаційного простору між Співтовариством і державами Східної і Центральної Європи для сприяння лібералізації і зміцненню позицій авіаперевізників.

Ключовим напрямом розвитку авіаційних перевезень України, беззаперечно, є інтеграція цивільної авіації до Спільного авіаційного простору з ЄС. Угода про спільний авіаційний простір (САП) була парафрована 28 листопада 2013 р. у Вільнюсі (Литовська Республіка) [2]. Після повного впровадження Угоди авіаперевізники України користуватимуться необмеженими комерційними правами під час здійснення перевезень з України до ЄС і між будь-якими державами – членами ЄС за умови, що політ є частиною перевезення, яке обслуговує пункт в Україні. Авіаперевізники ЄС матимуть необмежені комерційні права щодо польотів в Україну та в її межах. Прогнозується, що після приєднання України до авіаційного простору ЄС підвищиться рівень безпеки польотів, збільшиться пропозиція на ринку послуг із пасажирських авіаперевезень і, як результат, знизяться ціни на них [3].

На цей час регулярні міжнародні повітряні перевезення до України здійснюються іноземними та українськими авіаперевізниками на умовах, визначених діючими міжнародними угодами про повітряне сполучення, якими передбачені певні обмеження щодо кількості компаній та перевезених пасажирів тощо.

За 2016 р. обсяги пасажирських перевезень українських авіакомпаній зросли порівняно з попереднім роком на 31,2% та стано-

вили 8 274 тис. осіб, у т. ч. міжнародні – на 31,6% та становили 7 472 тис. осіб. Пасажиропотоки через аеропорти України збільшилися на 20,9% та становили 12 928,8 тис. осіб, у т. ч. у міжнародному сполученні – на 19,9% та становили 11 293,7 тис. осіб.

У 2015 р. на ринку пасажирських та вантажних перевезень працювали 33 вітчизняні авіакомпанії. За статистичними даними, впродовж року виконано 66,3 тис. комерційних рейсів (за 2014 р. – 74,8 тис.). Кількість перевезених пасажирів скоротилася порівняно з попереднім роком на 2,7% та становила 6 302,7 тис. осіб [4]. Спад попиту на авіаперевезення є продовженням негативних тенденцій попереднього 2014 р., які сформувалися в результаті нестабільної військово-політичної та економічної ситуації в країні, до яких необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 р. повітряного сполучення між Україною та Російською Федерацією.

Станом на 27.04.2016 незалежно від Угоди про САП знято обмеження щодо кількості рейсів з України до Греції (до цього часу – 14 рейсів на тиждень за кожним маршрутом), Італії (55 рейсів на тиждень сукупно на країну), Польщі (14 рейсів на тиждень за маршрутом Київ – Варшава, 10 – на інших маршрутах), Болгарії (2 рейси на тиждень за маршрутом Київ – Софія). Збільшено кількість рейсів до Франції (Київ – Париж – по 14 рейсів на тиждень для кожної сторони та на інших маршрутах – по 7 рейсів на тиждень). Розширено географію польотів між Україною і Болгарією, Естонією [5].

Економічний дискусійний клуб проаналізував пасажирські авіаційні перевезення. Україна за обсягами таких перевезень значно поступається практично всім європейським сусідам, а за коефіцієнтом співвідношення чисельності населення до обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом посідає останню позицію [6].

За чисельністю населення Україна поступається лише Італії, Франції, Німеччині, Великобританії, Іспанії, але при цьому в 2014 р. має найменшу частку зростання обсягу авіаперевезень пасажирів (табл. 1).

Угоду про «відкрите небо» між ЄС і Україною планувалося підписати 5 червня 2014 р., а потім 27 червня. Але підписання було відкладене, що пов'язано з внутрішньоєвропейською проблемою – невизначеністю терміну «територія» в контексті Гібралтару, а саме непогодженні з приводу цього позиції Іспанії і Великобританії [7]. Однак дана проблема є

не єдиною: приєднанню України до Спільного авіаційного простору перешкоджають супутні проблеми, вирішення яких залежить від української влади (табл. 2).

Нині практика Європейського Союзу полягає у вільному наданні доступу до ринку повітряних перевезень у межах регіону, тому Україні необхідно бути готовою вносити до своїх двосторонніх угод із країнами – членами ЄС необхідні зміни, які будуть розглядатися як необхідні умови для вступу.

Для оцінки їх відкритості в даний час, коли Угода про САП ще не підписана, застосовуємо індекс авіаційної лібералізації (Air Liberalization Index – ALI), який включає вагові значення доступу до ринку, провізної ємності, тарифів, призначення перевізників, володіння авіаперевізником, статистики, коопераційних

домовленостей і знаходиться в межах від 0 – для високорегульованих угод, до 50 – для високоліберальних, або відкритих, угод [8].

Аналізуючи результати кількісного огляду міжнародних угод авіаперевезень, Секретаріатом СОТ було відзначено повторюваність комбінації інституціональних параметрів – складників індексу лібералізації авіаперевезень, на основі яких виділено дев'ять типів угод, серед яких найбільш ліберальні умови притаманні угодам типу G (табл. 3) [9].

У базі даних ICAO та відповідно до СОТ станом на 21 квітня 2016 р. зареєстровано лише 11 угод про повітряне сполучення України з країнами – членами ЄС (із 28 країн), при цьому чотири з них належать до угод типу В, дві – до угод типу А, усі інші – до типу о. У нормативно-правовій базі України вияв-

Таблиця 1

Динаміка кількості перевезених пасажирів авіаційним транспортом

Країна	2011		2012		2013		2014		Чисельність населення, млн. осіб
	млн.	(+/-) до 2010, %	млн.	(+/-) до 2011, %	млн.	(+/-) до 2012, %	млн.	(+/-) до 2013, %	
Україна	7,49	22,8	7,99	6,7	7,78	-2,6	6,47	-16,8	43,0
Словаччина	1,81	-3,9	1,56	-13,5	1,56	-0,4	1,67	7,3	5,4
Румунія	9,69	9,5	9,67	-0,1	10,02	3,5	x	x	21,3
Польща	20,63	12,3	21,79	5,6	23,27	6,8	x	x	38,5
Угорщина	8,88	8,78	8,43	-5,1	8,44	0,1	x	x	9,9
Болгарія	6,65	7,8	6,82	2,5	7,08	3,8	7,52	6,2	7,2
Чехія	12,65	3,3	11,74	-7,2	11,89	1,3	12,08	1,6	10,5
Литва	2,69	17,9	3,17	17,6	3,48	10,0	3,8	9,1	3,0
Хорватія	4,99	6,7	5,42	8,7	5,72	5,5	6,14	7,3	4,3
Естонія	1,91	38,1	2,2	15,5	1,96	-11,1	x	x	1,3
Італія	116,23	6,6	116,03	-0,2	115,27	-0,7	x	x	59,7
Франція	131,43	6,9	135,01	2,7	138,09	2,3	142,31	3,1	63,7
Німеччина	175,32	5,5	178,59	1,9	180,78	1,2	186,39	3,1	80,8
Латвія	5,1	9,5	4,75	-6,7	4,78	0,6	4,8	0,4	2,0
Бельгія	25,1	10,6	25,91	3,2	26,39	1,8	28,78	9,0	11,2
Австрія	25,14	6,8	25,97	3,3	25,75	-0,8	x	x	8,5
Португалія	27,58	7,2	28,19	2,2	29,69	5,3	32,56	9,6	10,6
Фінляндія	16,37	15,1	16,46	0,5	16,57	0,6	17,17	3,7	5,5
Швеція	29,73	11,6	30,35	2,1	31,44	3,6	x	x	9,6
Великобританія	201,54	4,5	203,07	0,8	210,47	3,6	220,02	4,5	64,1
Греція	33,29	3,6	31,58	-5,2	33,62	6,5	39,12	16,3	11,1
Іспанія	165,15	7,7	159,77	-3,3	157,73	-1,3	165,21	4,7	46,6
Ірландія	23,36	1,2	23,59	1,0	24,6	4,3	x	x	4,8
Данія	25,8	6,1	26,53	2,8	27,45	3,5	29	5,6	5,6
Швейцарія	41,44	10,2	43,24	4,3	44,22	2,3	46,13	4,3	8,0
Норвегія	32,4	9,8	34,59	6,8	36,68	6,1	37,6	2,5	5,1
Кіпр	7,19	3,5	7,33	1,9	7,01	-4,3	7,33	4,5	0,9

лено, що станом на початок 2017 р. відсутня інформація стосовно умов авіаперевезень між Україною та Болгарією, Мальтою та Словенією; встановлено, що дані 13 двосторонніх угод України про міжнародні повітряні сполучення з країнами ЄС не включено до бази СОТ. Серед міжнародних угод авіаперевезень України з країнами ЄС максимальне значення індексу авіаційної лібералізації становить 29, що означає процес переходу від державного регулювання до ліберальних відносин (рис. 2). Однак середній рівень є досить низьким і становить 12, що відображає закритий рівень доступу. П'ята свобода лише застосовується під час перевезень між Словаччиною, Угорщиною, Грецією.

Як відомо, угода про «відкрите небо» з ЄС передбачає право українських та європейських компаній здійснювати рейси між Україною і всіма країнами ЄС без міждержавного

узгодження маршрутів. Таким чином, між Україною та країнами ЄС буде застосовуватися п'ята та шоста свободи повітря, тобто рівень такого складника індексу лібералізації, як свобода повітря, підвищиться і буде рівним 12.

Також Угода ліквідує монополію Міжнародних авіаліній України та їх європейських партнерів на деяких маршрутах, тобто розглядається можливість призначити більше ніж одного перевізника, при цьому даний складник індексу лібералізації для всіх угод з ЄС становитиме 4. Нині призначення лише одного перевізника узгоджено з Естонією, Італією, Нідерландами, Бельгією, Фінляндією та Францією.

Доступ без обмежень до українського ринку авіаперевезень значно підриває можливості вітчизняних авіакомпаній, оскільки рівень конкуренції значно зростає. Негайна лібералізація національного ринку авіаперевезень ніве-

Таблиця 2

Проблемні аспекти підписання Угоди про спільний авіаційний простір України з ЄС

Із боку ЄС	Із боку України
відсутність консенсусу між Іспанією та Великою Британією в контексті застосування Угоди до аеропорту Гібралтар	відсутність плану інкорпорування технічних регламентів ЄС, що передбачені Додатком I Угоди про САП
складна політична ситуація в Іспанії у зв'язку з формуванням уряду	незацікавленість профільних відомств у якнайшвидшому інкорпоруванні відповідного законодавства
результати референдуму про вихід Великої Британії з ЄС	застаріла процедура Міністерства юстиції щодо «погодження» нових нормативно-правових актів

Таблиця 3

Типи угод авіаперевезень за методологією СОТ

Тип угоди	Свободи повітря	Призначення	Володіння авіакомпанією	Тарифи	Ємність
A	3, 4	Один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Попереднє узгодження
B	3, 4	Більше ніж один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Попереднє узгодження
C	3, 4, 5	Один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Попереднє узгодження
D	3, 4, 5	Один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Бермудський метод
E	3, 4, 5	Більше ніж один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Попереднє узгодження
F	3, 4, 5	Більше ніж один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль	Подвійне узгодження	Бермудський метод
G	3, 4, 5	Більше ніж один перевізник	Переважає володіння та фактичний контроль або/і спільність інтересів або/і основне місце діяльності	Вільне ціноутворення або подвійне відхилення	Відсутні обмеження
i неповне кодування ICAO		Будь-яке	Відсутність інформації	Відсутність інформації	Інше або відсутність інформації
o			всі інші комбінації		

лює опортуністичні можливості його суб'єктів, проте водончас підриває розвиток українських авіакомпаній, рівень яких значно відрізняється від європейських. Потрібне поетапне впровадження угоди з ЄС, поетапне створення спільного авіаційного простору з урахуванням адаптаційного періоду для українських авіаперевізників. Окрім того, як показує практика, період від ратифікації до набрання чинності триває роками, що надає додаткові можливості для пристосування до нових умов у майбутньому.

Висновки з цього дослідження. Сучасною тенденцією розвитку процесів лібералізації авіаперевезень є укладання угод між

групами країн, тобто двосторонніх угод, однак більша частина послуг авіаперевезень у світі надається білатерально. Для оцінки відкритості угод між Україною та країнами ЄС, які діють станом на початок 2017 р., було застосовано індекс авіаційної лібералізації, максимальне значення якого в даних угодах становить 29, що означає процес переходу від державного регулювання до ліберальних відносин. Однак потрібно пам'ятати, що лібералізація міжнародних повітряних перевезень вигідна країнам із розвиненим сектором авіаперевезень, ніж країнам із невеликими авіакомпаніями та нерозвиненою авіаційною інфраструктурою.

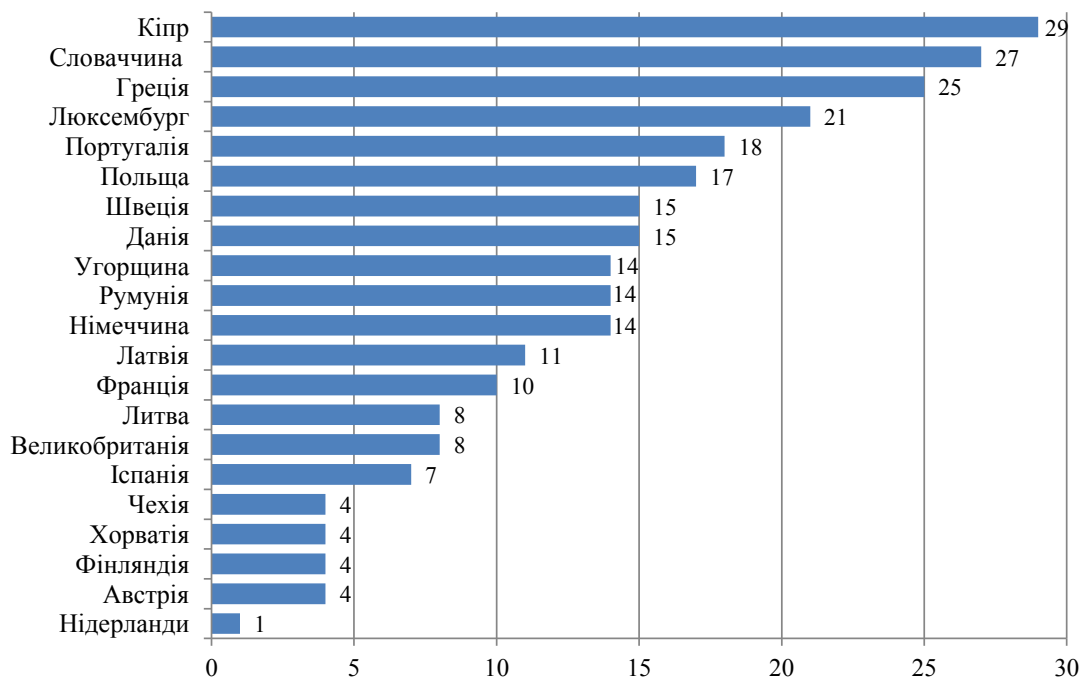


Рис. 3. Рівень лібералізації авіаперевезень між Україною та країнами ЄС

ЛІТЕРАТУРА:

1. The EU in the world – transport / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_transport#Air_transport.
2. Угода між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами про спільний авіаційний простір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua/uploads/documents/9283.pdf>.
3. Кульчицька К., Сушко І. Рецепти розблокування Відкритого неба для України / К. Кульчицька, І. Сушко // Zn.ua. – 29 жовтня 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/recepti-rozblokuvannya-vidkritogo-neba-dlya-ukrayini-.html>.
4. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua/uploads/documents/11094.pdf>.
5. Приєднання України до Європейського авіаційного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/files>.
6. Пасажирські авіаційні перевезення в Україні та окремих країнах світу / Економічний дискусійний клуб. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/pasazhyrski-aviaciyni-perevezennya-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu>.

7. В Кабмине объяснили, почему сорвалось подписание договора об «открытом небе» с ЕС // Сегодня. ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/transport/v-kabmine-obyasnili-pochemu-sorvalos-podpisanie-dogovora-ob-otkrytom-nebe-s-es-526404.html>.
8. Part A: Introduction to QUASAR // Document S/C/W/270/Add.1. – WTO, 2006. – P. I. 12.
9. Quantitative Air Services Agreements Review: S/C/W/270/Add.1 / Council for Trade in Services. – WTO, 2006. – II. – 722 p.

Управління якістю ветеринарної продукції українських підприємств під час виходу на зовнішній ринок

Могильна Л.М.

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

У статті розкрито сутність поняття якості. Висвітлено основні проблеми, з якими зіштовхуються ветеринарні підприємства у процесі розроблення, впровадження та підтвердження відповідності систем управління якістю відносно міжнародних стандартів. Запропоновано можливі варіанти вирішення зазначених проблем.

Ключові слова: якість, якість продукції, управління якістю продукції, сертифікація, ветеринарні препарати.

Могильная Л.Н. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ВЕТЕРИНАРНОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В статье раскрыта сущность понятия качества. Освещены основные проблемы, с которыми сталкиваются ветеринарные предприятия в процессе разработки, внедрения и подтверждения соответствия систем управления качеством относительно международных стандартов. Предложены возможные варианты решения указанных проблем.

Ключевые слова: качество, качество продукции, управление качеством продукции, сертификация, ветеринарные препараты.

Mohylna L.M. QUALITY MANAGEMENT OF VETERINARY PRODUCTS OF UKRAINIAN ENTERPRISES ON ENTERING TO THE FOREIGN MARKET

The article reveals the essence of the concept of quality. In addition, highlights the key challenges faced by veterinary enterprises in the development, implementation and verification of conformity of quality management systems in relation to international standards and offers possible solutions to these problems.

Keywords: quality, product quality, product quality control, certification, veterinary medicines.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із чинників підвищення ефективності виробництва є покращення якості продукції. Саме цей чинник розглядається нині практиками та науковцями як вирішальна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Наголосимо на тому, що конкурентоспроможна продукція визначає не тільки імідж держави, але й є вирішальним фактором збагачення у цілому. Покращення технічного рівня та якості продукції визначають темпи науково-технічного прогресу і підвищення ефективності виробництва, а звідси і зростання життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо вдосконалення системи управління якістю продукції на підприємствах займалися як зарубіжні так і вітчизняні науковці. Найбільш відомими серед них є: З.Ш. Гайлер, А.В. Гличев, Л.В. Дікань, Ю.Б. Іванова, Д.С. Димеденко, В.Є. Лас-товецький, Л.А. Матвєєва, Г.С. Одинцова, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкарь, В.М. Соко-

ленко, С.А. Стуков та ін. Проте невирішеною залишаються проблема безпечності ветеринарних препаратів та питання отримання міжнародної сертифікації українськими підприємствами в умовах міжнародної інтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – огляд окремих аспектів управління якістю продукції під час здійснення ЗЕД підприємством ветеринарної медицини, комплексна характеристика сучасного їх стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання якості є найбільш важливим чинником високого рівня життя, соціальної, економічної та екологічної безпеки. Для кожного підприємства дуже важливо постійно підвищувати рівень якості продукції, застосовувати новітні технології для її поліпшення, адже якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Якість продукції завжди була головним чинником, який визначав рівень попиту на готову продукцію.

Якість – це в якійсь мірі філософська категорія. Вважається, що вона вперше була проаналізована Арістотелем ще в III ст. до н. е. Розвиток поняття терміну «якість», як і багато інших понять в економіці, пройшло багатоміжковий шлях свого розвитку. Поняття розвивалося у міру того, як урізноманітнювалися і збільшувалися суспільні потреби і зростали можливості виробництва для їх задоволення.

Згідно із сучасними ідеями у сфері забезпечення якості кінцевої продукції, менеджмент якості виступає фактично наскрізним аспектом управління підприємством поряд із витратами, часом тощо. Виходячи із цього, сам термін «якість» зазнав змін, які знайшли своє відображення в текстах міжнародних стандартів. Більшість визначень, що надавалися науковцями (як філософами, так і економістами), існують як альтернативна спроба уточнити дане поняття та розкрити його зміст виходячи із загальних тенденцій розвитку науки управління на певному історичному етапі. У деяких теоретичних джерелах якість визначають як придатність для використання, відповідність меті, задоволення потреб споживача, відповідність вимогам.

Усе це відбиває тільки окремі аспекти якості. Короткий огляд визначень поняття «якості», подано нами в табл. 1.

Становлення та розвиток сучасних ідей у галузі якості відбувалося у тісному зв'язку із загальними тенденціями формування менеджменту як науки. У науковій літературі, присвяченій даному питанню, досить ґрунтовно аналізуються всі періоди становлення менеджменту якості щодо загальних тенденцій розвитку науки управління.

Вимоги до якості постійно змінювалися. Змінювалися також виробничі умови, які, своєю чергою, координували і стимулювали розвиток управління якістю.

Слід наголосити на тому, що приблизно до середини XX ст. у розвитку ветеринарної фармації ніяких суттєвих змін не спостерігалось. Тварин лікували подібно до людини. У наукові дослідження та пошук нових діючих речовин для потреб ветеринарної медицини кошти або зовсім не вкладали, або вкладали недостатньо. Виготовлялися переважно препарати-джеренерики. Із середини 40-х років XX ст. розпочалося бурхливе зростання ринку ветеринарних препаратів, викликане появою інноваційних товарів і нових технологій. Поштовх

Таблиця 1

Основні підходи до трактування поняття «якість»

Автор	Визначення
Аристотель (III ст. до н. е.)	Диференціація за ознакою «гарний – поганий»
Гегель (XIX ст.)	Якість тотожна з буттям «визначеність», так що дещо перестає бути тим, що воно є, коли воно втрачає свою якість
Китайська версія	Ієрогліф, який визначає якість, складається з двох елементів – «рівновага» і «гроші» (якість = рівновага + гроші), отже, якість тотожна поняттю «висококласний», «дорогий»
Шухарт (1931 р.)	Якість має два аспекти: об'єктивні фізичні характеристики; суб'єктивна сторона: наскільки рідч «гарна»
К. Ісікава (1950 р.)	Якість – властивість, яка сповна задовольняє споживачів
Дж.М. Джуран (1979 р.)	Придатність для використання (відповідність призначенню). Якість – ступінь задоволення споживача (для реалізації якості виробник повинен з'ясувати вимоги споживача і зробити свою продукцію такою, щоб вона задовольняла цим вимогам)
ГОСТ 15467-79	Усі властивості продукції, що зумовлюють її придатність задовольнити певні потреби відповідно до її призначення
Українська асоціація якості	Якість – це безперервне вдосконалення, спосіб ведення бізнесу, коли необхідно бути краще, досконаліше інших, а не просто мати продукцію кращої якості
Міжнародний стандарт ISO 8402-86	Загальні властивості і характеристики продукції або послуги, що надають їм можливість задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживачів
Міжнародний стандарт ISO 9000:2000	Ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції, процесу або системи задовольняє сформульовані потреби або загальнозрозумілі чи обов'язкові очікування

Джерело: складено на основі [1, с. 14]

розвитку галузі ветеринарних препаратів надали кормові антибіотики, в яких було виявлено додаткову властивість – стимулювання продуктивності тварин. Після різкого зростання обсягів ринку у 60-70-х роках настала глибока ринкова криза 80-х років. Багато фірм залишили ринок, що було наслідком жорстких умов діяльності. В наступні роки закінчення термінів дії патентів (здебільшого на антибіотики) дало змогу вийти на ринок виробникам дженериків, а також сприяло інвестуванню ще й в інші сегменти ринку на всіх рівнях.

Сучасне світове господарство характеризується певними глобалізаційними тенденціями, такими як стандартизація продукції, уніфікація маркетингових підходів, інформатизація суспільства і господарської діяльності, зростаючий тиск часу, а також різні форми міжнародної економічної співпраці.

Загальне пожвавлення переміщення тварин і продуктів тваринництва на національному та міжнародному рівнях вимагає співпраці різних країн у сфері контролю над їх переміщеннями, запобігання захворюванню тварин, створення системи дослідження та контролю якості препаратів для лікування різних захворювань.

Для міжнародної торгівлі ветеринарними засобами необхідна відповідна сертифікація. Сертифікацією лікарських засобів передбачається підтвердження відповідності їхньої якості, ефективності та безпечності, а також систем забезпечення й управління якістю. Сертифікація є комплексною процедурою, а її правила встановлюються в рамках міжнародних систем сертифікації. Під час експертизи та сертифікації необхідно жорстко дотримуватися правил міжнародних стандартів ISO/IEC серії 17000 і європейських стандартів EN серії 45000.

Міжнародне співробітництво у сфері ветеринарної медицини України здійснюється шляхом членства у Всесвітній організації охорони здоров'я тварин (МЕБ). Для координації роботи в різних регіонах світу МЕБ має п'ять керівних органів – регіональні комісії по Африці, Америці, Азії, Далекому Сходу та Океанії, Середньому Сході, Європі.

Безпека міжнародної торгівлі тваринами і тваринницькою продукцією із санітарної точки зору залежить від низки факторів, які повинні враховуватися для забезпечення її безперешкодного ведення і виключення загрози здоров'ю людей і тварин.

Ураховуючи відмінності епізоотичної ситуації в різних країнах, ветеринарний кодекс пропонує кілька варіантів вимог, які повинні дотри-

муватися в процесі торгівлі. Перед тим як їх установити, слід вивчити епізоотичну ситуацію в країні-експортері, транзитній країні і країні-імпортері. Для максимальної гармонізації санітарних вимог під час ведення міжнародної торгівлі ветеринарні норми повинні обґрунтувати умови імпорту, на дотриманні яких вони наполягають, норми та рекомендації.

Дійсно, якість ветеринарних препаратів є постійно в центрі уваги регуляторних органів, які ставлять вимоги до їх виробників, оскільки неякісні ветеринарні препарати не тільки небезпечні для здоров'я тварин, але й для людей та довкілля і призводять до матеріальних збитків як для держави у цілому, так і для окремого споживача.

На державному рівні після підписання Угоди про асоціацію з ЄС в Україні визначено стратегію руху до Європейського Союзу, яка передбачає вдосконалення вітчизняного нормативного забезпечення щодо виробництва і контролю якості ліків до стандартів, прийнятих в ЄС, що дасть змогу виробникам препаратів для ветеринарної медицини виходити зі своєю фармацевтичною продукцією на ринки Європи, Північної Америки, Японії. Фармацевтична промисловість у Європейському Союзі працює згідно з високими стандартами щодо управління якістю під час розроблення, виробництва та контролю. Система видачі торгових ліцензій (marketing authorisations) передбачає проходження всіма лікарськими засобами та ветеринарними препаратами експертизи в компетентних уповноважених органах, щоб гарантувати їхню відповідність сучасним вимогам щодо безпеки, якості й ефективності.

Система ліцензування виробництва (manufacturing authorisations) гарантує, що вся продукція дозволена для продажу на європейських ринках та виготовлена лише виробниками, що мають відповідні ліцензії, чия діяльність регулярно інспектується компетентними уповноваженими органами із застосуванням принципів управління ризиками для якості. Ліцензії на виробництво є обов'язковими для всіх фармацевтичних виробників в ЄС незалежно від того, де реалізується продукція – на території ЄС чи за його межами.

Для забезпечення виробництва високоякісних ветеринарних препаратів необхідно запроваджувати і дотримуватися стандартів і вимог Належної виробничої практики, які є уніфікованими для всіх виробників, перевірені часом і досвідом та забезпечують виробництво продукції із заданими характеристиками, яка відповідає вимогам норма-

тивних документів (Європейської та Державної фармакопей).

Зазначимо, що Належна виробнича практика (Good Manufacturing Practice, GMP) – це сукупність правил щодо організації виробництва і контролю якості, які є елементом системи забезпечення якості. Дотримання вимог GMP забезпечує стабільне виробництво ветеринарних препаратів відповідно до вимог нормативних документів проведення контролю якості згідно із зазначеними для цього препарату методами контролю якості. У ній максимально враховані фактори, які впливають на якість ветеринарних препаратів, а саме: будівлі та приміщення, персонал та його кваліфікація, сировинні матеріали, обладнання, організація та проведення технологічного процесу, документація, контроль над процесом виробництва і контроль якості готової продукції тощо.

Чи можливий сьогодні вихід вітчизняних виробників ветеринарних препаратів на європейський ринок? Певно, що ні. Але, крім європейського ринку, є ще ненасичені ринки інших континентів, де необхідно займати наявні ніші. То до чого тут європейська нормативна база? Усе досить просто. Світова спільнота вже давно погодилася з тим, що в ЄС найбільш прогресивна та потужна нормативна база, а дотримання вимог ЄС свідчить про безпечність і якість продукції, робить її конкурентоздатною, тому продукція, виготовлена за європейськими стандартами, користується попитом і в Азії, і в Африці, знаходить свого споживача в країнах СНД.

Але необхідно розуміти, що реформи у ветеринарній медицині в цілому та в сегменті виробництва ветеринарних препаратів зокрема несуть у собі, крім очевидних переваг, ще й низку викликів, які треба враховувати та нівелювати.

Вирішення цієї багатогранної і складної проблеми диктує необхідність послідовного розв'язання низки завдань, пов'язаних із реконструкцією виробничих будівель та приміщень, навчання персоналу, вдосконалення технологічного процесу виробництва із застосуванням сучасного обладнання, запровадження всіх етапів контролю цього процесу та готового продукту на основі використання специфічних, емпіричних методів дослідження, чіткого оформлення документації, що дає змогу попередити помилки і відстежити всі етапи виробництва конкретної серії (партії) продукції.

Підприємства – виробники ветеринарних препаратів повинні мати всі засоби відпо-

відно до GMP, а саме: персонал, який має відповідну кваліфікацію; відповідні приміщення та площі; необхідне обладнання, матеріальне забезпечення та правильне його обслуговування; належні пакувальні матеріали (контейнери, тару, первинне пакування, етикетки); затверджені методики та інструкції відповідно до фармацевтичної системи якості; відповідні зберігання й транспортування готових ветеринарних препаратів.

Об'єктивність результатів цих досліджень підтверджується у разі дотримання правил Належної лабораторної практики (GLP) та Належної клінічної практики (GCP). Побічні ефекти після виведення на ринок ветеринарних препаратів відслідковуються системою фармаконагляду ветеринарних лікарських препаратів. Тобто існують чіткий зв'язок та логічна взаємодія між окремими групами нормативних документів, що вимагає прийняття та постійної актуалізації нормативних документів на рівні Державної ветеринарної та фітосанітарної служби. На кожному підприємстві – виробнику ветеринарних препаратів повинна бути своя система виробничої документації, під час розроблення якої підприємство виступає як суб'єкт стандартизації. Це й становить основу системного підходу до проблеми управління якістю, а саме запровадження принципів GMP, без якої не можна подолати технологічні бар'єри під час виходу вітчизняних виробників на міжнародний ринок, забезпечити і гарантувати якість продукції, встановити технічні бар'єри для неможливості розміщення на ринку неякісних ветеринарних препаратів.

Причини неготовності українських підприємств до впровадження системи GMP+ можуть бути умовно поділені на дві групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх, по-перше, належить неготовність самих компаній, тобто неналагоджена робота серед працівників. Упровадження такої серйозної системи вимагає постійного навчання та часткової перекваліфікації робітників, а це вимагає інвестицій, з чим легко погоджуються далеко не всі управління. По-друге, не всі підприємства оснащені лабораторіями для визначення параметрів якості та безпеки, а це один із основних принципів системи GMP+. Більше того, не всі компанії виконують елементарні санітарно-гігієнічні правила. По-третє, досить часто недостатньо чітко ведеться облік вхідної та вихідної продукції, порушується технологічний процес, що призводить до перехресного забруднення кормів.

До зовнішніх причин, з яких українські компанії не до кінця готові впроваджувати систему GMP+, належать проблеми в роботі з постачальниками сировини. Тут мова йде про те, що не всі господарства готові надати документи, що підтверджуватимуть їх відповідність вимогам стандарту. Тобто підприємству-покупцю не потрібно робити окремі перевірки, оскільки певний стандарт, якому відповідає виконавець, підтверджує компетентність та відповідність відповідальної компанії [2, с. 38].

Як прикладу проаналізуємо ситуацію на ринку ветеринарних препаратів «Туберкулін очищений (ППД) для ссавців у стандартному розчині». Наголосимо, що препарати для алергічної діагностики туберкульозу тварин і птиці «Туберкулін очищений (ППД) для ссавців у стандартному розчині» (ТУУ 24.00497087.645-2001), ППД-туберкулін для птиці (ТУУ 24.4.00497087-675-2002) та алерген з атипових мікобактерій (ААМ) (ТУУ 24.400497087-697-2003) розроблені в ННЦ ІЕКВМ колективом авторів (Ю.Я. Кассіч, А.І. Завгородній, В.Ю. Кассіч та ін.), впроваджені у виробництво, виготовляються Сумською біологічною фабрикою і забезпечують проведення планових діагностичних досліджень на туберкульоз на території України. Слід наголосити на тому, що в структурі товарної продукції цей препарат займає одну з лідируючих позицій.

Проте слід урахувувати, що під час ведення торгівлі тваринами між країнами Європейського Співтовариства законодавчим актом є Директива Ради ЄС № 97/12/ЄС від 17 березня 1997 р., яка вносить зміни і модернізує Директиву № 64/432/ЄС. Згідно із цими документами, туберкулінізацію тварин проводять із використанням туберкулінів PPD (Proteinpurifiedderivative) або HCSM (Heat-concentratedsynthetic-mediumtuberculin). Згідно зі стандартом ЄС, що надає Institutevoor Dierhouderijen Diergenzondheid (ID-DLO), Lelistad, The Netherlands, PPD-туберкулін для ссавців повинен мати ефективність 50 000 ЕСТ/мл та виготовлятися зі штамів *M.bovis* AN5 або Valle [5], тоді як під час виготовлення «Туберкуліну очищеного (ППД) для ссавців у стандартному розчині» ТУУ 24.00497087.645-2001 виробничим штамом є *M.bovis* ІЕКВМ-1. Тому розробка вітчизняного сухого очищеного PPD-туберкуліну зі штамів *M.bovis* AN5 або Valle є актуальним завданням [3, с. 47].

Так, для алергічної діагностики у Франції застосовують синтетичний туберкулін (HCSM) у дозі 10000 МО в об'ємі 0,2 см³, у Великобританії застосовують рідкий ППД-туберкулін для

ссавців у дозі 7500 МО в 0,1 см³, у Німеччині, Угорщині, Нідерландах – 5000 МО, у Росії для алергічної діагностики прийнята доза туберкуліну 10000 МО [3, с. 47].

Слід зазначити, що науковці (А.І. Завгородній, Б.Т. Стегній, В.В. Білушко) проводили дослідження на клінічно здорових бичках чорно-рябої породи 10–12-місячного віку живою вагою 230–280 кг, які до початку досліду не реагували на ППД-туберкулін для ссавців у стандартному розчині. Дослідження біологічної активності туберкулінів, виготовлених ДП «Сумська біофабрика» (С-24, виготовлена 28.05.2013 р., Україна), ФГУП «Курська біофабрика» (С-17, Росія), міжнародного стандартного зразку NIBSCE (Великобританія) і вітчизняного Національного стандартного зразку сухого очищеного ППД-туберкуліну для ссавців (С-3) [3, с. 48], здійснювали на 20-ти тваринах, щеплених зависсю живої культури штаму VCG у дозі по 5,0 мг бакмаси у 1,0 см³ стерильного ізотонічного розчину.

Активність серій туберкулінів різних виробників вивчали у трьох розведеннях: по 200, 1000 і 5000 МО. Алергени вводили внутрішньошкірно в депільовані й оброблені 70°-ним етиловим спиртом ділянки шкіри у межах середньої третини шиї за допомогою ін'єктору «БІ-7»: з лівої сторони – на відстані 10–15 см між місцями введення – три дослідні серії туберкуліну, а з правої сторони – контрольні серії (NIBSCE і національний стандарт). Облік алергічних реакцій у тварин проводили через 72 години після введення алергенів шляхом визначення різниці величини потовщення шкіри в місці ін'єкції препарату до введення та після введення туберкуліну.

За результатами досліджень учені встановили, що ППД-туберкуліни для ссавців виробництва ДП «Сумська біофабрика», ФГУП «Курська біофабрика», NIBSCE (Вейбридж, референс-лабораторія) і Національний стандарт туберкуліну для ссавців (Україна) у дозах 200, 1000 і 5000 МО за біологічною активністю є рівнозначними діагностичними препаратами для прижиттєвої алергічної діагностики туберкульозу у тварин.

Попри велику кількість зареєстрованих в Україні препаратів вітчизняного та закордонного виробництва попит на них значною мірою залишається незадоволеним, оскільки на ринку багато подібних та аналогічних препаратів з однією діючою речовиною. Наприклад, із загальної кількості зареєстрованих антигельмінтних засобів 85 лікарських форм (з них 58 – вітчизняні) виготовлені на основі

трьох діючих речовин – альбендазолу, фенбендазолу та івермектину.

Отже, можемо припустити, що українські підприємства можуть значно розширити свій ринок збуту, якщо отримають сертифікацію продукції міжнародного зразка (GMP). Тим більше дослідження підтвердили, що українські ветеринарні препарати нічим не поступаються закордонним. Однак закордонні препарати сертифіковані згідно з GMP і можуть продаватися по всьому світу, а українські – тільки на теренах СНД.

Наголосимо на тому, що світовий ринок ветеринарних препаратів для тварин становить близько 22 млрд. доларів США на рік (дані станом на 2014 р.) із темпом зростання від 5% до 6,5% на рік [4]. Зазначимо, що ринок ветеринарних препаратів також має низку проблем. Так, заступник голови комітету виробників ветеринарних препаратів при Європейській бізнес-асоціації, керівник відділу захисту тварин компанії Bayer в Україні, Молдові, Азербайджані та Грузії Тетяна Сєдих, повідомляє «УНІАН», оцінила обсяг тіньового ринку

ветеринарних препаратів на рівні 60% рік [5]. Це означає, що кожна трет-четверта упаковка ветеринарних препаратів – підробка.

Висновки з цього дослідження. Наголосимо на тому, що в будь-якому разі для того, щоб забезпечити собі розвиток, реконструкцію виробництва та його приведення у відповідність до міжнародних норм, вітчизняним біологічним фабрикам необхідні додаткові ринки збуту. Перспективи, які можуть бути пов'язані з проникненням на ринки Азії, досяжні та ймовірні, крім того, можна розглядати і вихід на європейський ринок. Але це є нелегким завданням. Так, більшість українських виробників, що експортують свою продукцію, скептично оцінюють можливість освоєння ринків Західної Європи та інших розвинених країн, де необхідно довести, що ветеринарний препарат належним чином не тільки вироблений (відповідність до GMP), але й досліджений у лабораторії (GLP) та клініці (GCP), адже існує складна система допуску в Reimbursement List (перелік препаратів), вартість яких компенсується страховими компаніями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управління якістю продукції та послуг / Е.В. Білецький, Д.А. Янушкевич, З.Р. Шайхлісламов. – Х.: ХТЕІ, 2015 – 222 с.
2. Бескупська О.В. Впровадження сертифікату GMP+ на українських підприємствах у контексті інтеграції до ЄС / О.В. Бескупська // Молодий учений. – 2015. – № 9(24). – С. 38-41.
3. Завгородній А.І. Порівняльне вивчення активності туберкулінів / А.І. Завгородній, Б.Т. Стегній, В.В. Білушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jvm.kharkov.ua/sbornik/98/2_11.pdf.
4. Veterinary Market // Curelab oncology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://curelaboncology.com/for-investors/2-post2.html>.
5. 20% ветпрепаратів в Україні – підробка //MilkUA.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.milkua.info/ru/post/20-vetpreparatov-v-ukraine-poddelnye1>.

Valuation of intellectual property

Palchuk O.I.

Philosophy Doctor,

Associate Professor of Business-Economics Department
Kyiv National University of Technology and Design

In the article the problem of valuation of intellectual capital is discussed. Author examines the nature, common features, specific features of the different valuation approaches. The problems appraisers confront with during the process of valuation and the further researches are also reviewed in the article.

Keywords: intellectual capital, valuation of intellectual capital, intellectual resources, intangible assets, valuation approaches.

Пальчук О.І. ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті розглядається проблема оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Проаналізовано сутність, спільні риси, особливості кожного з підходів до оцінки інтелектуальної власності. В роботі також окреслено проблеми з якими стикаються оцінювачі при визначенні вартості інтелектуального капіталу та визначено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, оцінка інтелектуального капіталу, інтелектуальні ресурси, інновації, нематеріальні активи, підходи до оцінки.

Пальчук Е.И. ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматривается проблемы оценки объектов интеллектуальной собственности. Проанализированы сущность, общие черты, особенности каждого из подходов к оценке интеллектуальной собственности. В работе также очерчены проблемы с которыми сталкиваются оценщики при определении стоимости интеллектуального капитала и определены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, оценка интеллектуального капитала, интеллектуальные ресурсы, нематериальные активы, подходы к оценке.

The intangible assets created through the processes of innovation represent a major share of the value of today's businesses. Despite their fundamental importance, the understanding of intellectual property and intellectual property rights does however differ widely amongst businesses large and small. The valuation of intellectual property assets is complicated by the fact that no two intellectual property assets are the same. Numerous valuation standards, articles and publications have been issued during the last years concerning different intellectual property rights with different geographical scope and different regulation approach. The bottleneck for the improvement of intellectual property market is not in the lack of accepted methods or standards, their content or consistency, but in the limited dissemination of the fact that they exist and the little confidence in their results.

Last researches in intellectual property was made by P. Druker, T. Stuart, F. Fukuyama, A. Galchinsky, S. Sidenko, A. Chukhno etc. But as it was mentioned above many aspects of intellectual property remain disputable and insufficiently studied.

The purpose of the article is introducing the basic approaches that are currently used to deal with the difficult question of the intellectual property valuation.

In the twenty first century mankind made a transition from a matter – based economy to one based on ideas, from an emphasis on natural resources to thought, design, and organization. Lately, the intangible component has grown rapidly. The ratio of market to book value of world biggest companies doubles between 1973 and 1993, even before the run up in share prices in the second half of the 1990s. One of the world's biggest companies, Microsoft, has most of its value in "knowledge capital", embedded in its personnel, its organization, patents, copyrights, brand value, and so on.

In modern economics the question of classifying and measuring intangible assets remains an important unfinished issue in finance and economics theory and in the practice of management.

Intellectual property plays a very important role in the modern economy and its significance is growing. For most companies in developed countries more than 75% of their value is directly linked to intellectual property and intangible

Table 1

Fortune Global 500 list of year 2016 [4].

Rank	Company	Country	Industry	Revenue in USD
1	Walmart	United States	Retail	\$482.1 billion
2	State Grid	China	Power	\$329.6 billion
3	China National Petroleum	China	Petroleum	\$299.3 billion
4	Sinopec Group	China	Petroleum	\$294.3 billion
5	Royal Dutch Shell	Netherlanand United Kingdom	Petroleum	\$272.2 billion
6	Exxon Mobil	United States	Petroleum	\$246.2 billion
7	Volkswagen	Germany	Automobiles	\$236.6 billion
8	Toyota Motor	Japan	Automobiles	\$236.59 billion
9	Apple	United States	Technology	\$233.7 billion
10	BP	United Kingdom	Petroleum	\$225.98 billion

assets". Even the value of intellectual property for the largest companies in the Fortune Global 500 [1]. ranges between 45% – 75% and also represents the highest growth area in the global economy [2]. An analysis of the fortune 500 companies showed that, in 1975, 60 per cent of their market capitalization was represented by tangible assets but, twenty years later, tangible assets percentage was only 25%. The trend has continues since 1995 [3]. Top10 of the Fortune Global 500 list of year 2016 represented below in the table 1. The rankings, which have been released by the magazine at its website, appear in the July 20, 2016, issue of the magazine. The following is the list of top 10 companies, as published on July 20, 2016. It is based on the companies' fiscal year ended on or before March 31, 2016 (table 1).

To understand better the power of different countries in the global economy it is important to represent the list of the top 10 countries with the most Global 500 companies (table 2).

Table 2

The list of the top 10 countries with the most Global 500 companies.

Rank	Country	Companies
1	USA	134
2	China	103
3	Japan	52
4	France	29
5	Germany	28
6	United Kingdom	26
7	South Korea	15
7	Switzerland	15
9	Netherlands	12
10	Canada	11

Intangible assets include assembled trained workforce, designs, customer lists, accounting

and operations related records, supplier/distributor relationships, contracts, and intellectual property. The other two major classes of assets are monetary assets and tangible assets (real estate, equipment, buildings, etc.).

Despite the significant importance of intellectual property, valuation of intellectual property, and valuation of intangible assets, generally, is still an emerging field.

Unfortunately it's no use in book value. The book value of a company is determined by looking at a company's balance sheet, and equals the value of the assets over the company's liabilities. The market value of a company is calculated by the market price of the publicly traded stock, times the total number of shares issued. Book value of the company often does not account for the value of intangible assets, such as goodwill and brand equity, that are not reflected on the balance sheet. It's also skewed for companies with few tangible assets, such as technology and software corporations.

Different organizations try to develop standards for valuation of intellectual property and other intangible assets. In fact, the Cabinet of Ministry of Ukraine adopted the National Standard 4 "Valuation of property rights of intellectual property" only in 2007. It has been cited as the only public valuation standard that takes into account the unique aspects of different forms of intellectual property (patents, copyrights, trade secrets, and trademarks) in providing valuation standards.

Besides the important issue of stock market valuation, there are several principal business circumstances in which intangible value needs to be measured.

- A company sale, merger, or acquisition. The acquiring company will appropriate the physical assets or the purchased firm, but what

is the injection of new knowledge worth? Usually accounting measures do not coincide with economic or market-based values. Many mergers and acquisitions are justified on the grounds of combinatorial synergy between the knowledge base of the two companies. However, there could also be combinatorial incompatibilities, knowledge transfer costs over many years and cultural compatibility problems between the merging organizations.

- Sale, purchase, or licensing of separable assets such as brand, patents, copyrights, data bases, or technology. "Separable assets" are those that can be detached from the company that possesses them and transferred, sold, or licensed to another firm. This could include any transferable knowledge, codified or teachable, and rights to intellectual property or markets. Here, only a portion of the intangible assets of a company are spun off to another firm, by a legal transfer agreement and/or by training the other firm in the use of the transferred knowledge. But how much should the company licensing or acquiring these assets pay?

- Lawsuits involving intellectual property infringement. Here courts need to determine infringement costs and penalties.

- Tax liability calculations in the context of transfer of intangible assets and technology to affiliated firms, possibly in another nations.

- Corporate alliances. During negotiations over the formation of a joint venture or the many other forms of strategic alliances such as management service contracts, franchising etc the valuation of the knowledge knowledge contributions of each partner is a key issue.

- Research and Development (R&D) management. Putting a value on prospective future knowledge generated by R&D investments is key to selecting between competing R&D projects. Other crucial measurement area is valuating each partner's contribution in co-development projects.

Valuation of intellectual property is increasingly important to business success. For example, as intellectual property is a key component of business value, accuracy in valuation of intellectual property will increasingly be a success indicator for businesses transactions (e.g., acquisitions, sales, licensing transactions, etc.).

"Value" is generally defined as the "present value of future benefits to be derived by the owner of property." As such, "valuation needs to quantify the future benefits and then [use such future benefits to] calculate a present value."

There are three major methods for valuation of intellectual property – the cost approach, the income approach, and the market (or transactional) approach. Each of them is discussed in detail below.

Appropriate selection of an intellectual property valuation method depends on factors that are set forth in the "valuation pyramid" described by Flignor (e.g., business, legal, and financial context) and other factors discussed belows [5].

The cost based approach is based upon on the principle of substitution, i.e., value of an asset is estimated on the basis of cost to construct a similar asset at current prices. The assumption underlying this approach is that the cost to purchase or develop new property is commensurate with economic value of the service that the property can provide during life [6].

It considers the cost of the inputs spent on making particular intellectual property is equivalent to the value derived from the same. If the creation is not useful then also it has value because certain amount of inputs had been spent on it which carries value.

The replacement cost of an Intellectual property asset is the cost to develop similar functionality to the subject Intellectual property outside the scope of the legal protection. A common usage of the replacement cost method is the cost to "design around" a patent or set of patents. This method is based on the principle of substitution – an investor would not pay more for an asset than the cost to obtain similar benefits from another asset. This method is particularly useful when the legal protection is weak or the technology is relatively well-known, and the Intellectual property does not produce income currently.

Limitations for cost based approach:

1. Under this method the value of intellectual property is not the real value, as it does not directly consider the amount of the economic benefits that cannot be achieved nor the time period over which they might continue.

2. It is difficult to determine all historical development costs.

3. This approach consider cost equivalent to value which cannot be true.

4. This approach doesn't consider risk involved in future.

In view of these limitations, the cost approach is primarily used when:

- it is not feasible to project earnings for the intellectual property
- the intellectual property is not the type of asset that can be readily transferred to a third

party separate from the organization in which it currently resides

- the IP is developed for “in-house’ use and not for resale.

In the income approach assets are valued based on what they will earn in the future. This requires estimates of future cash flows (both inflows and outflows) in terms of both amount and timing; economic life; and risk-adjusted discount rate that reflects the required return. The approach thus considers factors such as gross & net revenues; gross profits; net operating income; pretax income; net income; and cost savings, etc.

Projected cash flows are the future income attributable to the intangible asset. It is important that the analysis should capture all direct and indirect costs associated with the IP in question, including lost sales of bundled products or services, incremental overhead costs, necessary investment and the likely effects of competition on the price premium or costs savings derived from the asset. The economic life refers to the length of time that the Intellectual property will be able to command the price or cost premium. The economic life is generally bounded by the legal life of the asset but is often much shorter. For instance, it is common in the electronics field for the technology to become obsolete in as little as 3 years, often well before the patent expires. The discount rate refers to the expected cost of financing the asset in question.

The income method, while highly analytic, is also quite subjective. Subjectivity is employed throughout the methodology, with particular care required to assess all the business and financial dynamics that impact the expected incremental cash flows. The use of a terminal value, which captures value beyond the years, can often represent a significant percentage of the total asset value. The income method has been well analyzed and published, with texts and software readily available. While care is required for all valuation methods, the subjectivity involved in the income method can be especially tricky.

Limitations for income method: it is very difficult to estimate income attributable to intangibles, its economic life, appropriate discount rate/cost of capital and discount rate.

Under the market based approach (transactional approach) of the value of intellectual property can determine by considering the market prices paid for similar properties as a part of third party transactions. The approach estimates the value of an intangible asset based on market prices of comparable intangible assets that

have been bought / sold or licensed between independent parties. In other words, it provides indications of value by studying transactions of property similar to the property for which a value conclusion is sought.

The transactional approach is appealing because it is a direct measure of the value of the intangible asset. As such, it is often considered to be the most reliable of methods when it can be performed credibly. As a general rule transaction data can never be ignored in a valuation exercise – it either must be incorporated or affirmatively rejected as part of the analysis [7].

Typically, there are two steps to a transactional method valuation – screening and adjustments. Screening refers to the selection process of identifying candidate third party transactions with sufficient information on pricing, scope and terms and conditions to be deemed comparable to the intangible asset in question. Adjustments refer to an explicit quantifiable change in the valuation due a specific rationale. Adjustments are typically grounded in a baseline transaction (or transactions) that are sufficiently close to the subject intangible asset, and for which sufficient information is available to analyze the technical, legal, business and financial terms.

Bottom line – for the market based approach to be effective there must be relevant information about the market available. This is very often not the case in respect of intellectual property transactions.

For intellectual property it is often difficult to implement the market based approach because information about third party transaction involving similar property is scarce. The following are the requirements for valuation of intellectual property.

Factors for selection of the appropriate method to use are discussed above. For example, use of a market approach is preferred if there is sufficient market information. If not, the income approach is typically preferred. A cost approach is usually applied only in certain situations as described above.

The selection of valuation method also can vary with respect to the type of intellectual property to be valued, as shown in the following graphic 1.

Similarly, valuation may vary with the particular transaction/business situation in which the valuation is being performed.

The value of an intangible asset is subjective. However, it plays an extremely significant role in assessing the value of a start-up, especially because these companies do not possess much

sales, revenue or other tangible assets [8]. In such circumstances, intellectual property valuation experts need to perform extensive due-diligence and understand the core technology disclosed in a patent vis-à-vis the market trend. For early-stage products the risk is high as there is very less information available regarding the viability of the product.

For examples, when it comes to putting up a social value to their industry status, Facebook and Twitter are quite the dramatists.

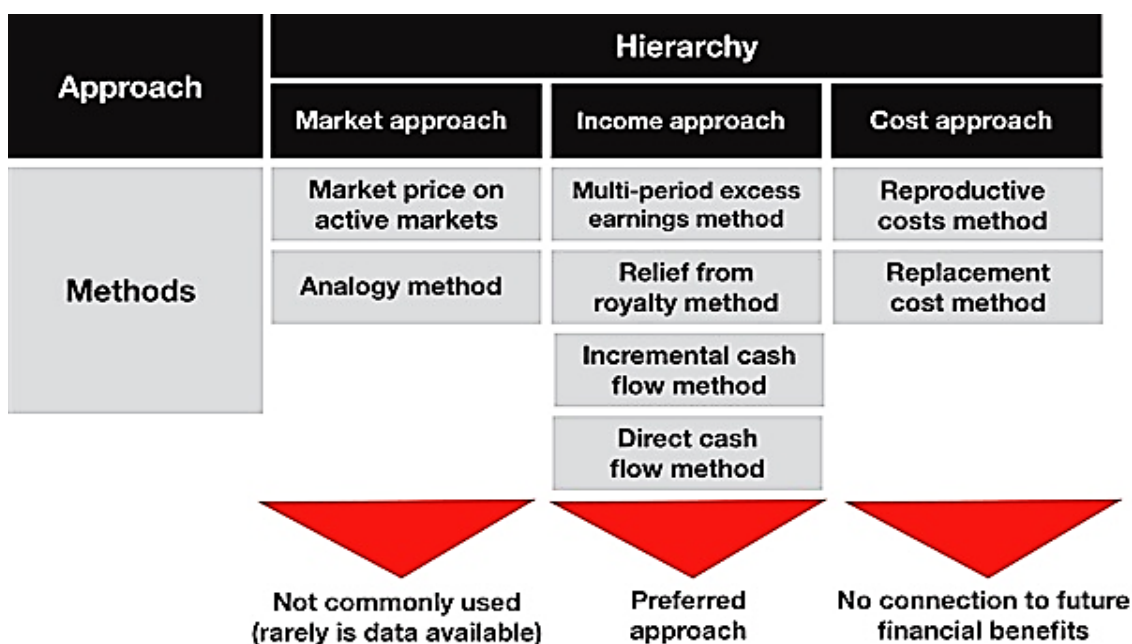
Following its acquisition of Instagram for \$521 million in August 2012, Facebook increase the value of its intangible assets. As of December 2013, the company had 1858 issued patents and 2501 filed patent applications in the United States, and 494 corresponding filings in other countries. Most of these patents are related to social networking, web technologies and infrastructure, and related technologies. With most of its issued patents, Facebook today values itself at \$202.09 billion [9].

Twitter has an intellectual property asset of 956 issued patents. Most of its patented technol-

ogy lies in message distribution, graphical user interfaces, security and related technologies. With a majority of Twitter’s patents also due to expire between 2016 and 2031, the company now values its enterprise at \$22.9 billion.

With IP valuations dropping, the task to assign fair values to intellectual property is going to become a more daunting task for companies and valuers. The bigger a portfolio, the greater will be the time and effort spent to assign a monetary figure to it – an absolute challenging time ahead for intellectual property valuers [10].

Summary. The topic of intellectual property valuation can (and does) fill books. The selection of which approach to use and how it should be specifically applied depends on numerous factors including the kind of IP at issue, the context in which the valuation is made (e.g., valuation in patent litigation is much different than valuation of intellectual property in the context of M&A work). This short article is merely intended to introduce the basic approaches that are currently used to deal with the difficult question – what is the intellectual property worth?



Graphic 1. Three valuation approaches as they apply to intellectual property assets.

REFERENCES:

1. The Fortune Global 500, also known as Global 500, is an annual ranking of the top 500 corporations worldwide as measured by revenue. The list is compiled and published annually by Fortune magazine.
2. Elliott, “What is the value of Intellectual Property?”, May 21, 2008, available at http://blogs.cisco.com/gov/comments/what_is_the_value_of_intellectual_property/
3. Martin Bloom. Double Accounting for Goodwill: A Problem Redefined. Routledge New Works in Accounting History. Routledge, 2013.- ISBN 1134073895, 9781134073894. – 248 p.
4. The Fortune Global 500, also known as Global 500, is an annual ranking of the top 500 corporations worldwide as measured by revenue. The list is compiled and published annually by Fortune magazine.

5. Flignor and Orozco, "Intangible Asset & Intellectual Property Valuation: A Multidisciplinary Approach", IPThought.com (June 2006) (copy available at http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_valuation.htm)
6. "Valuation of Intellectual Property: Approaches" available at <http://www.intelproplaw.com/Articles/files/Valuation%20of%20Intellectual%20Property.doc>
7. PriceWaterhouseCoopers, "Valuation of Intellectual Property Assets" copy available at <http://www.sristi.org/material/11.1valuation%20of%20intellectual%20property%20assets.pdf>
8. Northcutt, "The Value of IP", available at http://www.sans.edu/resources/leadershiplab/ip_value.php (April 7, 2007)
9. Moberly, IP Protection – Intangible Assets and Their Increasing Importance to Company Value, <http://ezinearticles.com/?IP-Protection---Intangible-Assets-and-Their-Increasing-Importance-to-Company-Value&id=1860048>
10. McElroy, "The Valuation of Intellectual Property", available at http://www.engsc.ac.uk/downloads/events_dl/eng-ent-thro-ips/04%20Trefor%20McElroy.pdf
11. "Intellectual Capital and Intellectual Property" – available at http://www.klminc.com/intellect_cap/icap_iprop.html

Інформаційно-аналітичні аспекти статистики зовнішньоекономічної діяльності

Попова Ю.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Гученко Ю.О.

студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Статтю присвячено дослідженню інформаційно-аналітичних аспектів статистики зовнішньоекономічної діяльності. Розкрито предмет статистики зовнішньоекономічної діяльності. Окреслено джерела інформації про результати зовнішньоекономічної діяльності. Наведено структурні складники статистики зовнішньоекономічної діяльності. Систематизовано показники, що використовуються для аналітичної характеристики зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: статистика, статистика зовнішньоекономічної діяльності, статистика зовнішньої торгівлі, митна статистика, статистичний облік.

Попова Ю.М., Гученко Ю.А. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена исследованию информационно-аналитических аспектов статистики внешнеэкономической деятельности. Раскрыт предмет статистики внешнеэкономической деятельности. Определены источники информации о результатах внешнеэкономической деятельности. Приведены структурные составляющие статистики внешнеэкономической деятельности. Систематизированы показатели, используемые для аналитической характеристики внешней торговли.

Ключевые слова: статистика, статистика внешнеэкономической деятельности, статистика внешней торговли, таможенная статистика, статистический учет.

Popova Y.M., Guchenko Y.O. INFORMATIONAL AND ANALYTICAL ASPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY'S STATISTICS

The article is devoted to the informational and analytical aspects of foreign trade activity's statistics. A subject of foreign economic activity's statistics is disclosed. Sources of information on the results of foreign economic activity are defined. Given the structural components of the static foreign trade. Structural components of foreign trade activities statistics are given. Indicators used for the analytical characteristics of foreign trade are systematized.

Keywords: statistics, foreign economic activity's statistics, foreign trade statistics, customs statistics, statistical accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зовнішньоекономічна діяльність є однією зі сфер економічної діяльності держави, підприємств, установ, яка тісно пов'язана з експортом та імпортом товарів, робіт і послуг, іноземними кредитами й інвестиціями, здійсненням спільних проектів із діловими представниками інших держав, що значно підвищує роль зовнішньоекономічної сфери як на макро-, так і на мікроекономічному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні проблеми статистики ЗЕД розроблялися в наукових

роботах багатьох науковців. Серед зарубіжних авторів доцільно відзначити таких спеціалістів, як Р. Аллен, К. Вільямсон, М. Пебро, Ф. Портер, Дж. Тарр, Дж. Форрестер та ін. У нашій країні загальноекономічні аспекти функціонування сфери ЗЕД знайшли відображення в роботах В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, В.М. Новицького, С.В. Сиденка, А.С. Філіпенка та інших фахівців.

За кордоном статистика зовнішньоекономічної діяльності отримала розвиток у міжнародних економічних і статистичних організаціях (ООН, МВФ, ЮНІДО, ОЕСР, Світовому банку, Євростаті тощо), керівництва і реко-

мендації яких практично стали міжнародними стандартами у цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на практиці можливості реальної інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство на основі зрушень у зовнішньоекономічній діяльності реалізуються непослідовно і суперечливо, позитивні тенденції переплітаються з негативними, затримуючи економічне зростання в цілому. Отже, статистичні дослідження зовнішньоекономічної діяльності є актуальними і своєчасними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження інформаційно-аналітичних аспектів статистики зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюванням та аналізом зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як на рівні держави, так і конкретного господарюючого суб'єкта займається статистика. Предметом статистики зовнішньоекономічних зв'язків є кількісна сторона процесів і явищ, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в нерозривному зв'язку з їх кількісною характеристикою (товари, послуги, цінності, що становлять експорт і імпорт країни) [1].

В Економічній енциклопедії зовнішньоекономічна діяльність визначається як «сфера економічної діяльності підприємств, фірм, компаній і країни, пов'язана із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами й інвестиціями, здійсненням спільних проектів з іншими країнами» [2].

Відповідно до Закону України про ЗЕД [3], предметом статистичного вивчення є такі види зовнішньоекономічної діяльності: експорт та імпорт товарів, послуг, робіт, прав; міжнародні фінансові операції та операції із цінними паперами; кредитні та розрахункові операції; організація торгівлі за іноземну валюту; товарообмінні (бартерні) операції; орендні і в тому числі лізингові операції; операції з придбання та обміну валюти та ін.

Статистичний облік зовнішньоторговельних операцій полягає в спостереженні за

рухом товарних потоків через державний кордон. Залежно від напрямку руху товарів виділяють два об'єкти статистичного спостереження:

статистика експорту – спостереження за товарами, що вивозилися з країни;

статистика імпорту – спостереження за товарами, які надходять у країну [4].

До завдань статистики зовнішньоторговельних операцій належать збір і оброблення даних для отримання показників експорту та імпорту, географії зовнішньоторговельного обороту; аналіз структури і динаміки обсягу експорту й імпорту за товарними групами по кожній країні і групі країн; обчислення індексів фізичного обсягу експорту, індексів цін і умов торгівлі; вдосконалення методів статистичного аналізу, закономірностей розвитку зовнішньоторговельних операцій і прогнозування показників зовнішньої торгівлі [4].

Джерелами інформації про експорт (імпорт) товарів є вантажна митна декларація і форми державної статистичної звітності про зовнішньоекономічні зв'язки. Вантажна митна декларація (ВМД), що має шифр ф. МД-2, складається з п'яти зброшурованих аркушів, з яких два призначено для державного митного контролю, третій – для органів статистики, четвертий – для експортера (імпортера), п'ятий – для декларанта. Декларація заповнюється на кожен партію товару. Якщо в партії кілька найменувань, то використовують додаткові аркуші (ф. МД-3), кожен з яких дає можливість декларувати ще три найменування товарів. До ВМД може бути докладено не більше 33 додаткових аркушів, що дає змогу декларувати одночасно не більше ста найменувань товарів або майна [5].

Крім ВМД, відомості про експорт (імпорт) товарів містяться ще в двох формах державної статистичної звітності, що має шифр «ЗЕЗ» (зовнішньоекономічні зв'язки): формі № 5 «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування»; формі № 14 «Звіт про товари, придбані в портах» (заправка суден нафтопродуктами, водою). Таким чином, пере-

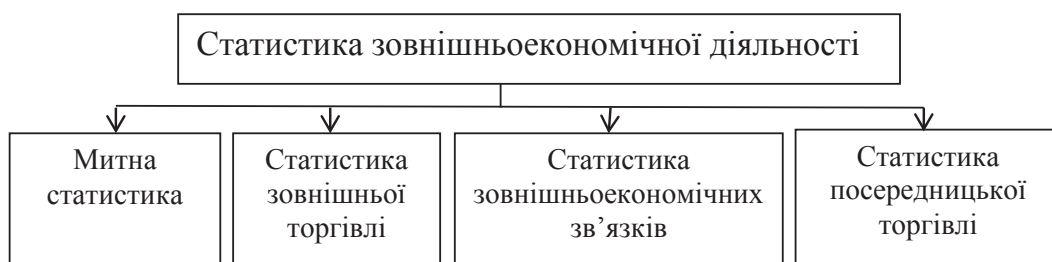


Рис. 1. Структурні складники статистики зовнішньоекономічної діяльності

важна частина експорту (імпорту) товарів відображається в ВМД, тому вона є головним джерелом інформації про зовнішню торгівлю. На основі даних ВМД формується митна статистика, яка нині становить основу статистики зовнішньої торгівлі [5].

За рівнем усупільнення статистика зовнішньоекономічної діяльності має таку градацію (рис. 1).

Як за кордоном, так і в Україні найбільш розробленими є статистика зовнішньої торгівлі товарами і митна статистика.

Статистична інформація про зовнішньоекономічну діяльність необхідна на всіх рівнях – від міжнародних, урядових та неурядових організацій і підприємств, прямо або побічно пов'язаних зі сферою зовнішньоекономічної діяльності, національних адміністрацій, які розробляють і проводять державну політику в цій галузі економіки, до безпосередніх виробників експортно-орієнтованих товарів і послуг, які прагнуть вижити в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку. У процесі роботи всі вони потребують достовірної інформації про міжнародну торгівлю.

Зведення статистичної інформації стосовно зовнішньоекономічної діяльності здійснює Державна служба статистики України на підставі даних, що в обов'язковому порядку надаються органами, які провадять державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики України щокварталу складає і публікує статистичну інформацію щодо стану і структури зовнішньоторговельного балансу України [6]. Міністерство фінансів України складає «Відомості про стан і структуру зовнішньої державної заборгованості» [7].

Статистичне спостереження за обсягами зовнішньої торгівлі товарами на макрорівні здійснюється на основі взаємозв'язку макроекономічних показників, а джерелом інформації для статистичного спостереження є вантажні митні декларації (ВМД), які заповнюються декларантами під час митного оформлення товарів, а також статистичні звіти підприємств і організацій України щодо експорту-імпорту товарів, що не підлягають митному декларуванню [7].

Формами звітності про зовнішньоекономічну діяльність [8] є форма № 5-ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не підлягають митному контролю», форма № 9-ВЕС «Звіт про експорт (імпорт) послуг», форма № 10-ЗЕЗ «Звіт про іноземні інвестиції в Україну», форма

№ 13-ЗЕЗ «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу», форма № 14-ЗЕЗ «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» [8].

Для обліку експорту (імпорту) товарів з 1 липня 2001 р. застосовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), побудована на базі шестизначної Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) і восьмизначної Комбінованої номенклатури європейської економічної співдружності (КНЕЕС). Для класифікації країн та валют використовуються Класифікація держав світу, гармонізована з міжнародним стандартом ISO 3166-1: 2000, затверджена Наказом Держкомстату від 08.07.2002 № 260, та Класифікація валют, яка гармонізована з міжнародним стандартом ISO 4217-1: 2001 і затверджена Наказом Держкомстату від 08.07.2002 № 260 [4].

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності передбачає характеристику об'єктів (товарів), що класифікуються, і рівнів класифікації. Об'єктом класифікації в УКТЗЕД є всі товари, які обертаються у зовнішній торгівлі країни. Кодування товарів у даній класифікації є технічним прийомом, що дає змогу виразити об'єкт (товар) класифікації у вигляді групи знаків за правилами, встановленими даною системою класифікації. Призначення кодової системи класифікатора полягає в тому, щоб представити інформацію в зручній для збору і передачі формі, пристосувати її до оброблення операторами, а також забезпечити пошук, сортування та агрегування конкретних даних. Для товарних класифікаторів, що використовуються в міжнародній практиці, система кодування дає змогу усунути мовні бар'єри під час ідентифікації того чи іншого товару.

Облік експорту (імпорту) товарів проводиться на основі контрактів, вантажних митних декларацій, транспортних та інших товарних документів, що заповнюються під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами, установами, комерційними фірмами та іншими організаціями.

Дані про експорт товарів наводять за країнами призначення, про імпорт – за країнами походження. Країною призначення вважається країна, яка визначена на момент відвантаження як кінцева країна призначення товару. Країною походження вважається країна, в якій товар було повністю вироблено або досить перероблено [4].

Збір інформації про зовнішню торгівлю товарами здійснюється на підставі щомісячної і щоквартальної форм державної статистичної звітності.

Щомісячним є «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування». Звіт надають усі підприємства – резиденти України, які самостійно здійснюють експортно-імпортні операції з товарами, що не проходять митного декларування (риба і всі види морепродуктів; товари, здобуті з дна у відкритому морі і реалізовані нерезидентам або придбані в них; товари, передані в оренду строком на один рік і більше; переливи електроенергії загальною електромережею; продукція високих технологій, отримана у відкритому космосі; інші товари, на які не оформлено вантажну митну декларацію, якщо їхня вартість перевищує суму вартісного порога, встановленого національним законодавством).

Щоквартальним є «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу». Звіт надають усі транспортні компанії, агентства, всі підприємства, організації та установи України, які здійснюють придбання (продаж) товарів, необхідних для технічного забезпечення та експлуатації транспортних засобів, а також товарів, необхідних для забезпечення потреб пасажирів та членів екіпажу в морських, річкових портах, аеропортах, на залізничних, автобусних міжнародних вокзалах та заправних станціях [4].

Характерною особливістю оцінювання зовнішньоекономічної діяльності країни є аналіз основних тенденції, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків національних учасників зовнішньоекономічної діяльності в ув'язці з аналізом їх макроекономічних показників. Аналітична оцінка динаміки дає можливість визначити зміни, які відбулися в структурі експорту (імпорту) певного товару (послуги), і зробити відповідні висновки щодо її поліпшення або погіршення, тоді як основою оцінювання діяльності підприємства є аналіз виконання обов'язків за експортними та імпортними операціями й аналіз динаміки експорту та імпорту.

Органом, відповідальним за формування показників, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність, є Державна фіскальна служба України. Наказом Державної фіскальної служби України «Про митну статистику зовнішньої торгівлі» від 28.12.2007 № 107-VI

встановлено порядок формування показників зовнішньої торгівлі [5]. Дані про митну статистику зовнішньої торгівлі України у вигляді статистичних збірників надаються в апарат Верховної Ради, Кабінету Міністрів і Президента України і в органи виконавчої влади, а також в територіальні органи державних служб виконавчої влади щокварталу.

Згідно з Положення про Державну службу статистики України, вона має право здійснювати експертні оцінки та розрахунки окремих статистичних показників. Статистична інформація повинна бути достатньою для задоволення інформаційних потреб користувачів.

Таким чином, в основу побудови системи аналітичних показників зовнішньої торгівлі повинні бути покладені принципи:

1) відповідності загальної методології та принципам побудови статистичної інформації, що офіційно використовується державними органами статистики;

2) забезпечення сумісності з аналогічними показниками в системі державної централізованої статистики;

3) задоволення потреб користувачів в якісній та оперативній інформації, що відображає основні факти і процеси, що відбуваються у зовнішньоекономічній діяльності країни.

Основою аналітичної роботи із зовнішньоекономічної діяльності є угруповання. У практиці міжнародної торгівлі зовнішньоторговельні операції між країнами контрагентами групуються:

1) за видами операції – купівля (продаж) товарів і торгівля послугами;

2) за групами товарів (машини, устаткування, мінеральні продукти) і видами послуг (транспортні, туристичні);

3) за ступенем технологічної обробки товару – готові вироби, напівфабрикати, сировина;

4) за видами товарообмінних операцій – зустрічні закупівлі, бартер, операції з давальницькою з сировиною [4].

Угруповання є основою аналізу структури експорту (імпорту) і структурних зрушень. На основі розподілу експорту за видами операції, групам товарів і видів послуг визначають найбільш вагомий експортні товари (послуги), для імпорту – товари критичного імпорту.

Для характеристики виробничо-технічного потенціалу країни велике значення має структура за ступенем технологічної обробки товару: частка сировини в загальному обсязі експорту; частка готових виробів у загальному обсязі імпорту; співвідношення експорту

(імпорту) промислових виробів і продукції агропромислового комплексу.

На підставі угруповання за видами товарообмінних операцій визначають частку бартеру, який через відтік капіталу сприяє диспропорції зовнішньої торгівлі.

У статистичній практиці для аналітичної характеристики зовнішньої торгівлі використовуються такі групи показників [4; 8]:

1) об'єм зовнішньої торгівлі (експорт, імпорт, зовнішньоторговий обіг, сальдо зовнішньоторгового балансу);

2) розвиток і збалансованість зовнішньої торгівлі (рівень відкритості економіки, експортна квота, рівень імпоротної залежності, рівень покриття експорту імпортом);

3) динаміка зовнішньої торгівлі (індекс «умови торгівлі», еластичність);

4) ефективність зовнішньої торгівлі (валютна ефективність, бюджетна ефективність, виробнича ефективність).

Якщо абсолютні показники характеризують масштаб розвитку зовнішньоекономічної діяльності, то за допомогою відносних показників оцінюється рівень розвитку і збалансованості економіки. Так, коефіцієнт покриття оцінює ступінь збалансованості зовнішньої

торгівлі. Якщо сальдо торгового балансу активне, то даний показник більше одиниці. Якщо коефіцієнт імпоротної залежності перевищує 15%, то дана ситуація є небезпечною для економіки країни.

Під ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють економію суспільної праці, яка утворюється за рахунок різних рівнів витрат на виробництво однакових товарів в окремих країнах.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, статистика зовнішньоекономічної діяльності України передбачає:

1) збір інформації по всіх ВМД за звітний період; систематизацію та оброблення зібраних даних;

2) аналіз наявної інформації для повного уявлення взаємозв'язків учасників зовнішньоекономічної діяльності, обсяги експортних-імпортних операцій, номенклатури товару, а також їх позитивної або негативної динаміки;

3) оцінку рівня динаміки і перспектив розвитку зовнішньої торгівлі товарами і послугами;

4) порівняння рівня економічного розвитку суб'єктів господарювання, регіонів, держав.

Перспективи подальших розвідок лежать у площині статистичного аналізу зовнішньої торгівлі України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Моторин Р.М. Міжнародна економічна статистика: [підручник] / Р.М. Моторин. – К.: КНЕУ, 2004. – 324 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1. / С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (редакція від 03.08.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
4. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / В.Є. Ермаченко, С.В. Лібунська, О.Г. Малярєвська [та ін.]. – Х.: ІНЖЕК, 2011. – 500 с.
5. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua/prosfs-ukraini>.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Електронний портал «Закони України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_zovnishn_oekonomichnu_diyal_nist/statja-23.htm.
8. Головний правовий портал України «Ліга Закон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

УДК 339.972:331.556.4

Напрями подолання міграційної кризи в країнах ЄС і врегулювання потоків нелегальної міграції

Пробоїв О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено дослідженню проблем зростання міграційних потоків у світі впродовж останніх років. Проаналізовано тенденції і динаміку міграційних процесів у країнах ЄС. Виявлено причини і наслідки виникнення міграційної кризи в Євросоюзі. Окреслено напрями подолання міграційної кризи в ЄС, визначено шляхи регулювання потоків нелегальної міграції.

Ключові слова: глобальна економічна безпека, збройні конфлікти, міграційна криза, нелегальні міграційні потоки, біженці, шукачі притулку.

Пробоев О.А. НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИГРАЦИОННОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЕС И УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПОТОКОВ НЕЛЕГАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ

Статья посвящена исследованию проблем роста миграционных потоков в мире на протяжении последних лет. Проанализированы тенденции и динамика миграционных процессов в странах ЕС. Выявлены причины и следствия возникновения миграционного кризиса в Евросоюзе. Очерчены направления преодоления миграционного кризиса в ЕС, определены пути регулирования потоков нелегальной миграции.

Ключевые слова: глобальная экономическая безопасность, вооруженные конфликты, миграционный кризис, нелегальные миграционные потоки, беженцы, искатели убежища.

Proboyiv O.A. WAYS TO OVERCOME THE MIGRATION CRISIS IN THE EU COUNTRIES AND TO REGULATE THE FLOWS OF ILLEGAL MIGRATION

The article examines the problem of growing migration flows in the world in recent years. It analyses the tendencies and dynamics of migration processes in the EU countries. It has revealed the causes and effects of the immersed migration crisis in Europe. The article outlines the directions to overcome the migration crisis in the EU and defines the ways to regulate the illegal migration flows.

Keywords: global economic security, armed conflicts, refugee crisis, illegal migration flows, refugees, asylum seekers.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. надзвичайно загострилися глобальні політичні й економічні проблеми у світовому господарстві, які вимагають від багатьох країн комплексного підходу до їх системного вирішення, оскільки будь-які зволікання призводять до поглиблення політичних конфліктів у світі та поширення економічного колапсу, зумовлюють міграційні тенденції, що в сукупності ставить під загрозу глобальну систему безпеки і доцільність існування певних міжнародних організацій та інтеграційних угруповань, функції яких полягають у стабілізації ситуації. Лавиноподібне зростання нелегальних міграційних потоків у країні ЄС загострює наявні там економічні проблеми і поглиблює структурну кризу заборгованості європейських економік, тому дана проблема є актуальною й потребує більш детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним аспектам міжнародної міграції

робочої сили та розроблення активної політики забезпечення її зайнятості в європейських країнах присвячено наукові праці вітчизняних дослідників: Е. Лібанової [1], А. Гайдуцького [2], О. Малиновської [3], Й. Звонар [4], О. Снігир [5], О. Петроє [6], А. Солодько [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак невирішеними залишаються проблеми, пов'язані з пошуком напрямів подолання міграційної кризи в країнах ЄС, які протягом останніх двох років потерпають від напливу нелегальних мігрантів, що ціною власного життя перетинають їхні кордони в надії на краще майбутнє, ускладнюючи вихід європейських країн із структурної кризи боргів, і ставлять під загрозу соціальні стандарти та безпеку життя самих європейців. Саме тому ці питання потребують проведення подальших досліджень і вимагають залучення до їх вирішення експертів багатьох галузей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є висвітлення основних тенденцій і динаміки міграційних процесів у контексті загострення міграційної кризи в країнах ЄС для вироблення напрямів її подолання і врегулювання нелегальних міграційних потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження. XXI ст. ознаменувалося поглибленням інтеграційних процесів, що призводять до якісних структурних змін у міжнародних економічних зв'язках, але водночас супроводжуються загостренням політичних конфліктів у світі й ставлять під сумнів глобальну систему безпеки. Військові конфлікти в різних кутках світу впливають не тільки на глобальну економічну безпеку, але й ставлять під сумнів наявний геополітичний лад, посилюють геополітичну розбалансованість світу, зачіпають економічні інтереси багатьох країн.

Воєнні дії на сході України та збройні конфлікти у Південно-Східній Азії, Африці та Південній Америці ставлять під сумнів роз-

поділ сил на геополітичній карті світу, створюють загрозу економічному добробуту і благополуччю громадян високорозвинених держав, погіршують криміногенну ситуацію та напряму впливають на епідеміологічний стан у цих країнах, адже внаслідок неконтрольованого великого притоку біженців у високорозвинені країни уряди зіштовхуються з величезними незапланованими економічними витратами на рятувальні операції, лікування та щеплення осіб, що нелегально перетинають їхні кордони й оселяються таборами поблизу спальних районів населених пунктів, для попередження спалахів різних захворювань серед власного населення. Пізніше виникають проблеми із зайнятістю біженців, оскільки відсутність належної освіти та відповідної кваліфікації, а також величезний мовний бар'єр і відмінності в культурних цінностях перешкоджають фізичній і психологічній адаптації осіб, що шукають притулку, до нових умов життя. Своєчасно не вирішені проблеми нелегальних мігрантів щодо надання



Рис. 1. Карта гарячих точок планети

* Запозичено мовою оригіналу із джерела [9, с. 1]

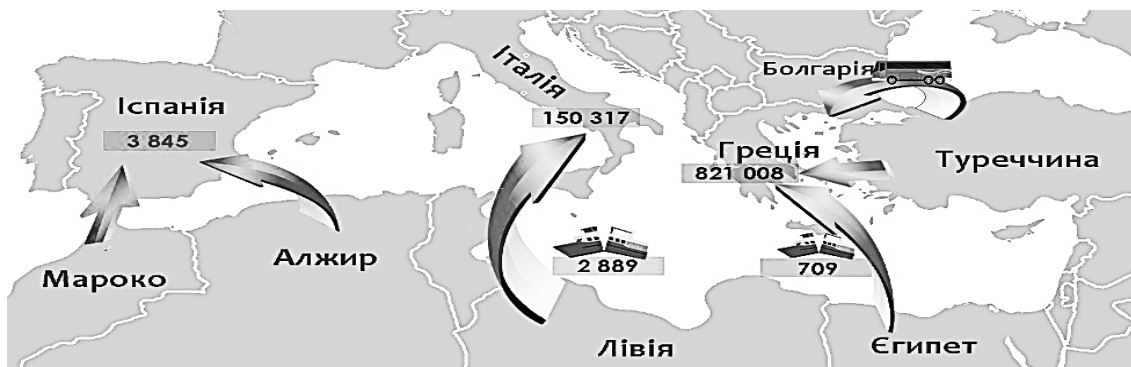


Рис. 2. Географія міграційних потоків у 2015–2016 рр. у країни ЄС

Джерело: побудовано на основі [10, с. 6–7; 11, с. 1]

їм належних умов для проживання й забезпечення їх роботою можуть спровокувати також спалахи злочинності або тероризму.

За даними Агентства Integrated Regional Information Networks (IRIN), нині у світі налічується близько 40 локальних збройних конфліктів, які спричинюють збільшення міграційних потоків (рис. 1) [8, с. 1].

Лавинне наростання міграційних потоків із неблагополучних країн третього світу у високорозвинені держави зумовлюється не лише політичною нестабільністю у світі і воєнними конфліктами із застосуванням зброї масового знищення, але й економічними чинниками та бажанням осіб, що шукають притулку, покращити власні умови життя та наблизитися до європейських стандартів.

Традиційно зменшення населення певної країни внаслідок масової нелегальної еміграції вказує на сукупність несприятливих і небезпечних умов для життя громадян усе-

редині їхньої держави, що унеможливорює підтримання і задоволення найнеобхідніших життєвих потреб, тому спричинює збільшення кількості біженців у країни з високими життєвими стандартами та зумовлює посилення міграційних процесів загалом у світовому господарстві.

У багатьох країнах третього світу на фоні бойових дій відзначається глибока економічна криза, що супроводжується низьким рівнем ВВП, відсталою матеріально-технічною базою у промисловому секторі й екстенсивним сільським господарством, низьким рівнем заробітної плати, високим безробіттям і вимушеною неповною зайнятістю, поширенням бідності та значним рівнем майнового розшарування населення, високим рівнем смертності та низькою тривалістю життя. Звісно, більшість показників соціально-економічного розвитку таких неблагополучних країн знаходиться далеко від європейських стан-

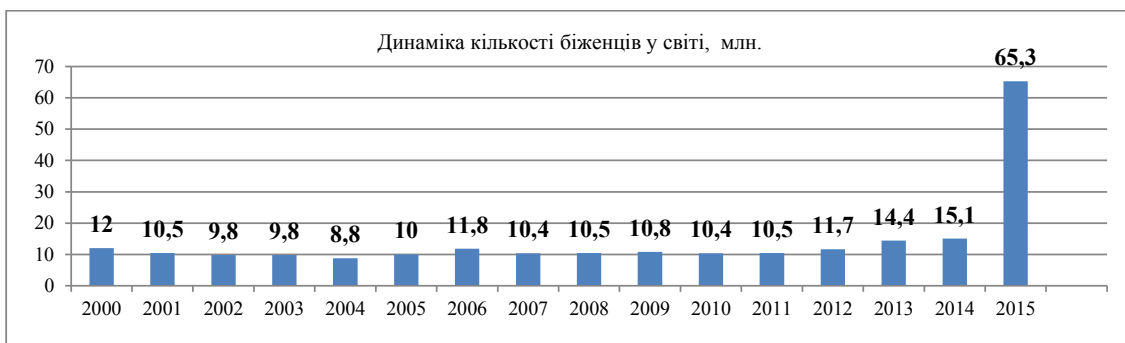


Рис. 3. Динаміка кількості біженців у світі, 2000–2015 рр.

Джерело: побудовано на основі [7, с. 1; 10, с. 4; 12, с. 1]

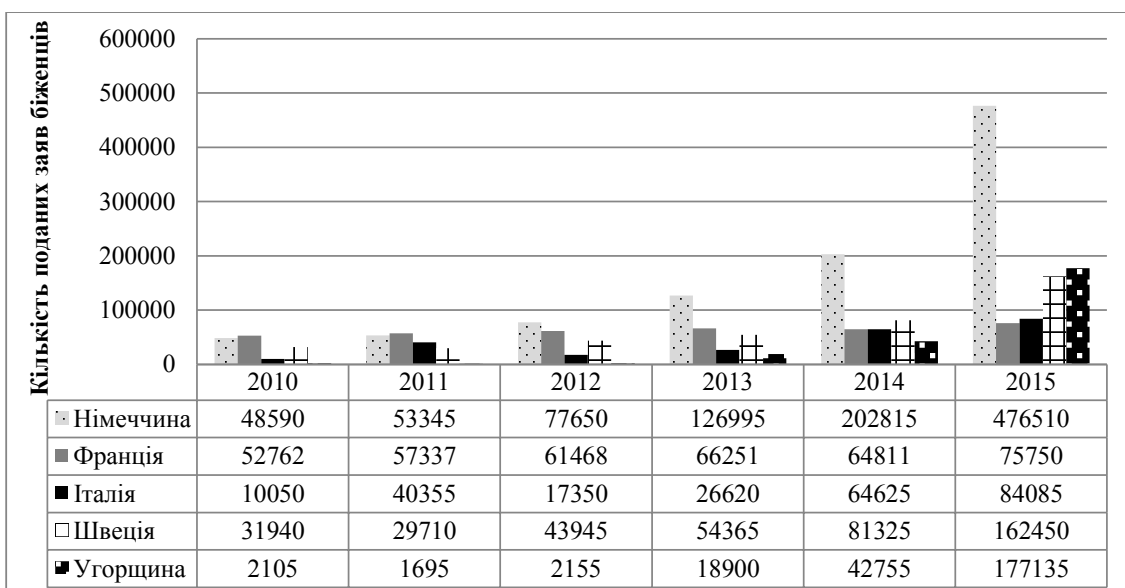


Рис. 4. Динаміка прибуттів біженців у країни – реципієнти ЄС

Джерело: побудовано на основі [13]

дартів, що спонукає громадян до нелегальної міграції навіть ціною власного життя (рис. 2).

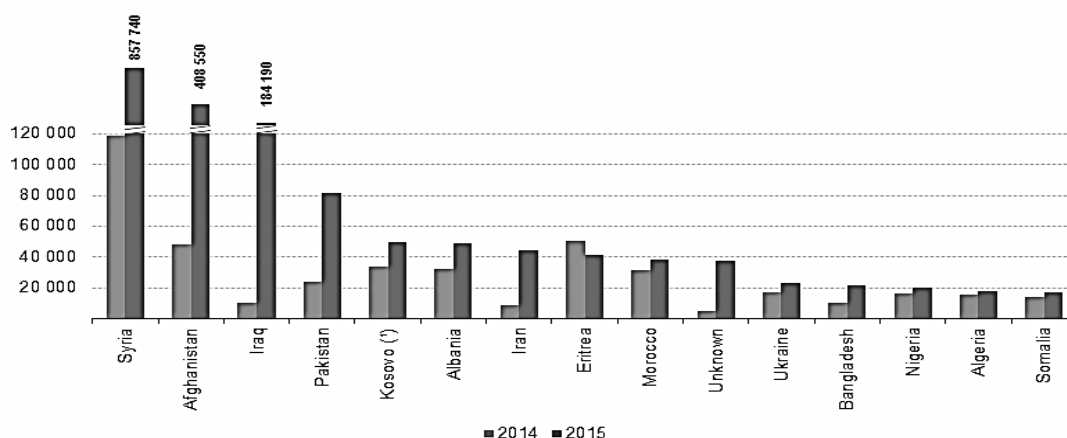
Підводячи підсумки 2015 р., ще до розгортання міграційної кризи, ООН звітувала про зростання кількості біженців до 65,3 млн., зазначаючи, що більш ніж 5 млн. осіб вимушені були змінити своє місце проживання внаслідок політичних переслідувань, збройних конфліктів та порушень прав людини [12, с. 1].

Аналізуючи ситуацію щодо динаміки міграційних потоків у світі, слід відзначити, що загальна кількість шукачів притулку кардинально зростає протягом останніх чотирьох років, і на середину 2015 р. вона становила 58 млн. осіб [7, с. 1], що співрозмірно з населенням Італії (UNHCR mid-year trends 2015),

а до кінця 2015 р. досягла позначки 65,3 млн. осіб [12, с. 1] (рис. 3).

Як видно з рис. 3, у 2015 р. питання нелегальної міграції робочої сили постало особливо гостро на порядку денному в багатьох міжнародних організаціях через різке збільшення кількості шукачів притулку в країнах ЄС, що отримало назву «європейська міграційна криза».

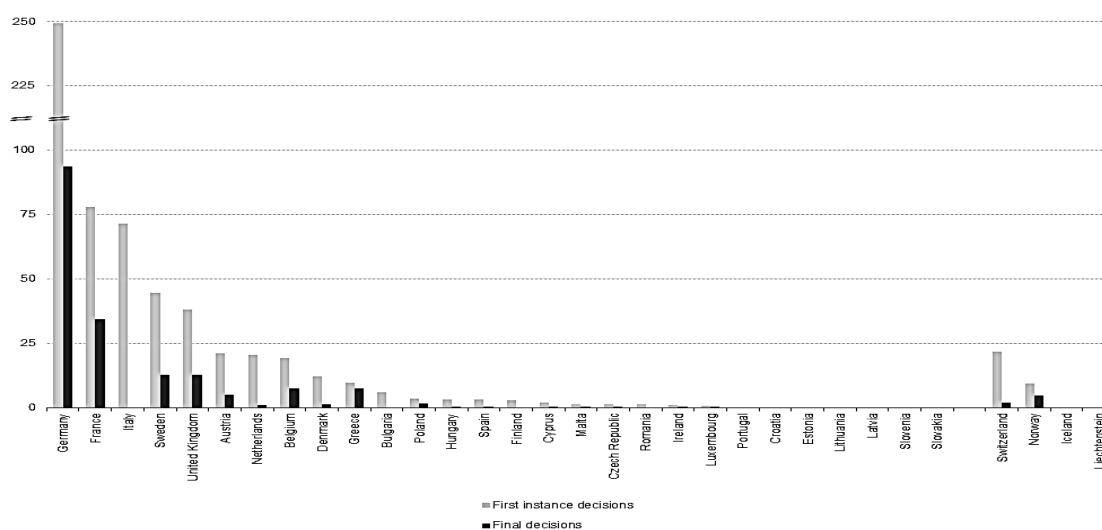
Загалом, статистика ЄС говорить, що кількість шукачів притулку зростає з 2010 р. (+ 600 тис. осіб за п'ять останніх років) і максимального збільшується в 2015–2016 рр. Так, протягом 2015 р. до об'єднаної Європи прибуло на 300 тис. осіб більше порівняно з попереднім роком, а впродовж лише січня-лютого



Note: Definition differs. See metadata.
(*) Under United Nations Security Council Resolution 1244/99.

Рис. 5. Динаміка мігрантів і біженців, які незаконно перебувають у країнах ЄС

Джерело: запозичено з офіційного сайту Eurostat [13]



Source: Eurostat (online data codes: migr_asydcfsta and migr_asydcfna)

Рис. 6. Країни – реципієнти біженців в ЄС і кількість позитивних рішень щодо надання притулку в 2015 році, тис.

Джерело: запозичено з офіційного сайту Eurostat [13]

2016 р. до ЄС приїхало ще 132 791 особа, а 410 осіб загинули чи пропали безвісти [13, с. 1]. У цілому за 2015 р. 35 тис. осіб нелегально прибули сухопутним шляхом, а більше мільйона переселенців перетнули кордон з Європою по морю [12, с. 1].

Основними країнами-реципієнтами для біженців в ЄС стали високорозвинені країни: Німеччина, Франція, Італія, Швеція та Угорщина, в яких було зареєстровано 91% усіх заявок (рис. 4).

Основна маса мігрантів та біженців походять з економічно неблагополучних країн, на території яких відбуваються воєнні дії: Сирії, Афганістану, Іраку, Пакистану, Косово, Еритреї, Марокко та України (рис. 5).

Найбільший удар унаслідок нелегальної міграції отримали Німеччина, Угорщина, Швеція, Італія, Франція, Греція (рис. 6).

Аналізуючи дані рис. 5 та рис. 6, можна зробити висновок, що в країни ЄС прибувають мігранти без професій і відповідної кваліфікації, з менталітетом, який значно відрізняється від європейського. Більше того, переважна кількість мігрантів із країн Азії та Північної Африки вимагають допомоги та ворожо ставляться до країн ЄС, оскільки вважають, що саме втручання країн Європи та США у внутрішні справи їхніх держав призвело до руйнування, громадянських війн та суттєвого погіршення рівня життя населення [14, с. 16].

Саме тому країни ЄС мають створити умови для початку асиміляції мігрантів із країн Азії та Північної Африки, що передбачає реалізацію спеціальних навчальних заходів для відпрацювання мовних навиків мігрантів, отримання професій, на які є попит в Європі, вивчення культурних особливостей європейців. Зволікання в реалізації зазначених заходів призведе до накопичення мігрантами негативу, що сприятиме зростанню соціальної напруги у відносинах між біженцями та європейцями, а це зумовить руйнацію Шенгенської зони, а потім і самого Європейського Союзу.

Враховуючи багатогранність, складність і неоднозначність наслідків міжнародної трудової міграції, виникає необхідність розроблення системи превентивних заходів країнами, яким найбільше загрожує притік нелегальної міграції, а також вимагає від них конкретних заходів щодо регулювання міграційних потоків.

Ураховуючи зазначене, країни Євросоюзу вдалися до заходів щодо відновлення прикордонного контролю (8 країн – членів ЄС), що не дає змоги повністю зупинити потік мігрантів, але забезпечить їх суворий облік і

контроль, а це значно полегшить управління міграційним потоком та розподілом біженців для легального їх притулку в різних європейських країнах, адже брак належної реєстрації й обліку біженців та відсутність дактилоскопії (зняття відбитків пальців) ускладнюють процес надання медичної і соціальної допомоги нелегалам.

Водночас європейські країни дотримуються досить різних політик щодо питань нелегальної міграції, оскільки понад усе ставлять питання власної безпеки й національних інтересів, але за відсутності комплексної європейської програми надання притулку біженцям кожна країна не в змозі впоратися з даною проблемою самостійно.

Дана програма повинна включати низку заходів, спрямованих на: легальний прийом біженців напряму з прикордонних країн із належним рівнем безпеки (адже встановлюючи міграційний ліміт, кожна країна брала б на себе офіційні зобов'язання прийняти щорічно певну кількість біженців, міграційні потоки пропорційно б розподілялися між країнами світу, не створюючи надмірне навантаження на економічну систему окремих європейських держав, з одного боку, а з іншого – більшість біженців розуміли б, що у них є високі шанси потрапити в Європу легально й отримати при цьому статус біженця); вжити суворих заходів щодо посилення контролю на кордонах (на морських шляхах панує безлад, сотні тисяч людей гинуть під час перетину кордону морськими шляхами) і надати достатньо коштів Італії та Греції для забезпечення умов біженцям із подальшим розселенням їх по інших країнах ЄС; розробити скоординовану фінансову політику та відповідний фінансовий інструментарій для реалізації комплексної стратегії щодо біженців, адже політичні і гуманітарні наслідки, економічні втрати Італії, Греції, Німеччини та інших країн можуть спровокувати зтяжку кризи і спричинити загрозу розпаду Шенгенської зони; залучити для вирішення міграційної кризи ЄС невикористаний кредит раніше створених фінансових інструментів (Пакет макрофінансової підтримки й Європейський стабілізаційний фінансовий механізм (EFSM)); переглянути Дублінську конвенцію, яка перекладає основний тягар відповідальності за нелегалів і біженців на країну першого в'їзду; Європейська агенція з підтримки держав-членів в області політики надання притулку (EASO) повинна застосувати Єдину європейську процедуру надання притулку і виробити механізм переміщення визнаних біженців між

країнами ЄС; розробити відповідні соціальні програми адаптації біженців до нових умов життя, включаючи медичні огляди, навчання і працевлаштування, надання психологічної допомоги [15, с. 1].

Позитивний досвід урегулювання міграційних потоків має Канада, яка розробила відповідні програми розселення біженців, що відповідають суворим стандартам безпеки і передбачають ретельний медичний огляд, психологічну і соціальну адаптацію, ґрунтуються на тісній взаємодії з місцевими громадами, охоплюють детальні перевірки і чесність службовців, що виконують свою роботу в різних державних структурах, пов'язаних із міграцією.

Прогресивним є досвід окремих країн щодо надання фінансової допомоги за кордоном і використання торговельних преференцій для стримування напливу мігрантів сусідніми країнами, адже немає сенсу витратити мільйони євро на своїй території для вирішення питань біженців, якщо можна затратити значно менші суми на попередження і стримування нелегальної міграції шляхом фінансових вливань

у сусідні країни третього світу, які завдяки цій фінансовій допомозі приймали би біженців у себе, надаючи їм житло, місце роботи та медичну допомогу за кошти ЄС, а також отримували б певні пільги в міжнародній торгівлі з країнами Євросоюзу.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи зазначене, слід виділити низку заходів, які необхідно вжити для вирішення проблеми нелегальної міграції в країнах ЄС, спрямованих на: фінансування пошукових та рятувальних місій, виділення коштів та засобів для боротьби з перевізниками мігрантів, розширення мережі центрів прийому біженців для тимчасової їх дислокації та надання допомоги, спрощення легальних можливостей міграції в ЄС, перегляд і розподіл квот між країнами щодо розселення біженців під егідою ООН.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з процесами врегулювання міграційних потоків шляхом розроблення відповідних комплексних програм і вдосконалення міграційної політики держав ЄС на регіональному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лібанова Е.М. Населення України. Трудова еміграція в Україні / Е.М. Лібанова, О.В. Позняк. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – 233 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/poznyak_2010.pdf.
2. Гайдуцький А.П. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика: [монографія] / А.П. Гайдуцький; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К.: Інфосистем, 2010. – 446 с.
3. Малиновська О. Міграції в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / О. Малиновська // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 34–40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/Uap_2010_3_8.pdf.
4. Звонар Й.П. Активна політика зайнятості в країнах Європейського Союзу та можливості її застосування в Україні / Й.П. Звонар // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 1. – С. 145–150 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-25.pdf>.
5. Снігір О. Кризові явища в євросоні та їх вплив на політичні трансформації в ЄС / О. Снігір; Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/772/>.
6. Петроє О.М. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О.М. Петроє, В.Т. Васильєв // Вісник НАДУ. – 2015. – № 4. – С. 93–100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/2015_4_14_ukr.pdf.
7. Солодько А. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики / А. Солодько, А. Фітісова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua/uk/migration/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityky>.
8. 40 збройних конфліктів, які відбуваються просто зараз – інтерактивна карта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slavpeople.com/ua/1243-40-vooruzhennyh-konfliktov-kotorye-proishodyat-pryamo-sejchas-interaktivnaya-karta>.
9. Гарячі точки. Карта гарячих точок планети [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faqukr.ru/novini-ta-suspilstvo/65357-garjachi-tochki-karta-garjachih-tochok-planeti.html>.
10. Звіт Агентства ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unhcr.org/56701b969.html>.
11. Refugees/Migrants Response // Mediterranean United Nations High Commission for Refugees [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.unhcr.org/mediterranean/regional.php>.

12. Кількість біженців у світі досягла рекордної позначки // Тиждень.ua [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/167847>.

13. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_enforcement_of_immigration_legislation.

14. Якубовський С.О. Міграційна політика ЄС: еволюція та соціально-економічні наслідки / С.О. Якубовський // Міграційна політика ЄС: стан, виклики та перспективи: наук.-практич. симпозіум, присвяч. 15-річчю міжнар. дня мігранта та 25-річчю міжнар. конвенції про захист прав усіх трудящих-мігрантів та їх сімей (Одеса, 18 грудня 2015 р.). – Одеса: Фенікс, 2015. – С. 12–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iele.bazick.com/projectdevelopment/odessa-tempus-center>; eurolaw.org.ua.

15. Як подолати міграційну кризу // Укроп UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrop-ua.net/publications/world/17616-yak-podolati-migracynu-krizu-7-porad-vd-eksperta.html>.

Механізми використання міграції людських ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку країн ЄС

П'ятковська О.Р.

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

У статті окреслено актуальні соціально-економічні виклики, що виникли в країнах ЄС після світової економічної кризи в умовах наявної міграційної кризи. Здійснено систематизацію головних сучасних підходів до застосування відповідних важелів міграційної політики країнами ЄС, які розробляються та реалізуються як інструменти вирішення цих викликів.

Ключові слова: міграція трудових ресурсів, міжнародна трудова міграція, біженці, міграційна політика ЄС, ринок праці, візова політика, економічна інтеграція, старіння населення ЄС.

Пятковская О.Р. МЕХАНИЗМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС

В статье очерчены актуальные социально-экономические проблемы, возникшие в странах ЕС после мирового экономического кризиса и в условиях имеющегося миграционного кризиса. Осуществлена систематизация основных современных подходов к применению соответствующих механизмов миграционной политики странами ЕС, которые разрабатываются и реализуются в качестве инструментов решения этих проблем.

Ключевые слова: миграция трудовых ресурсов, международная трудовая миграция, беженцы, миграционная политика ЕС, рынок труда, визовая политика, экономическая интеграция, старение населения ЕС.

Pyatkovska O.R. POSSIBLE WAYS OF USING MIGRATION OF HUMAN RESOURCES FOR PROVIDING SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EU COUNTRIES

The article outlines the current socio-economic challenges that have emerged in the EU following the global economic crisis in terms of the current immigration crisis and systemizes main modern approaches in applying the relevant instruments of EU migration policy as tools to address these challenges.

Keywords: migration of labour resources, international labor migration, refugees, EU migration policy, labour market, visa policy, economic integration, the ageing of the EU.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх років спостерігається істотна інтенсифікація міжнародної міграції до країн ЄС. Так, у 2014 р. чисельність іммігрантів, які є громадянами країн, що не входять до ЄС-28, становила майже 20 млн. осіб (3,9% усього населення ЄС), а кількість іммігрантів, які мали походження з країн, що не входять до ЄС-28, – 33,5 млн. (6,6% усього населення ЄС) [1]. Частка іммігрантів із країн, що не входять до складу ЄС, які набули громадянство країн ЄС протягом 2013 р., зросла на 20% [1]. Окрім того, протягом 2015 р. чисельність офіційно поданих заявок на отримання статусу біженця в країнах ЄС сягнула 1 млн. осіб [2]. Неконтрольована імміграція шукачів притулку в ЄС продовжується й надалі, перетворюючись на основний виклик міграційної політики країн-членів, а також спричинює занепокоєння у світі. Так,

на Глобальному економічному форумі у Звіті щодо глобальних ризиків – 2016 неконтрольовану міграцію було визнано топ-ризиком наступних 18 місяців [3].

Після британського Brexit на Братиславському саміті ЄС постало питання розроблення дорожньої карти, яка мала б містити три основні пункти: міграція та зовнішні кордони, внутрішня та зовнішня безпека, економічний та соціальний розвиток [4]. За таких умов вибір чітко продуманої та зваженої міграційної політики для ЄС є ключовим механізмом забезпечення не лише соціально-економічного розвитку країн-членів, але й національної безпеки цієї організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування міграційної політики ЄС присвячено праці таких видатних дослідників, як О. Малиновська [5], М. Микієвич [6], М. Відякіна [7], Е. Collet [8], Ph. Fargues [9],

А. Venturini [9; 10] та ін. Аналізом та дослідженням підходів до розроблення нових важелів регулювання міграції трудових ресурсів із третіх країн до ЄС, спричинених впливом світової фінансово-економічної кризи, займалися К.Ф. Zimmermann, М. Kahanec [11], F. Laczko, J. Koehler [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх роботах вищезгадані дослідники концентрують увагу на етапах формування спільної міграційної політики ЄС, формуванні законодавчих та адміністративних механізмів управління процесом переміщення мігрантів та їхньої інтеграції, характеристиці основних політичних документів, що визначають напрями та інструменти політики ЄС у сфері міграції, норм законодавства, прийнятого на їх виконання, а також проводять порівняльний аналіз міграційної політики країн ЄС та України. В умовах світової фінансово-економічної кризи розроблення адекватної міграційної політики, яка б забезпечила регулювання проблем, що виникли на ринках праці в ЄС, була важливим об'єктом наукових досліджень. Однак після завершення кризи та в умовах зміни глобальних міграційних трендів, це питання залишається актуальним. На нашу думку, нині недостатньо уваги приділено питанню застосування засобів регулювання міжнародної міграції людських ресурсів для вирішення основних викликів, що постали перед країнами ЄС після світової кризи на сучасному етапі соціально-економічного та демографічного розвитку та в сучасних умовах міграційної кризи.

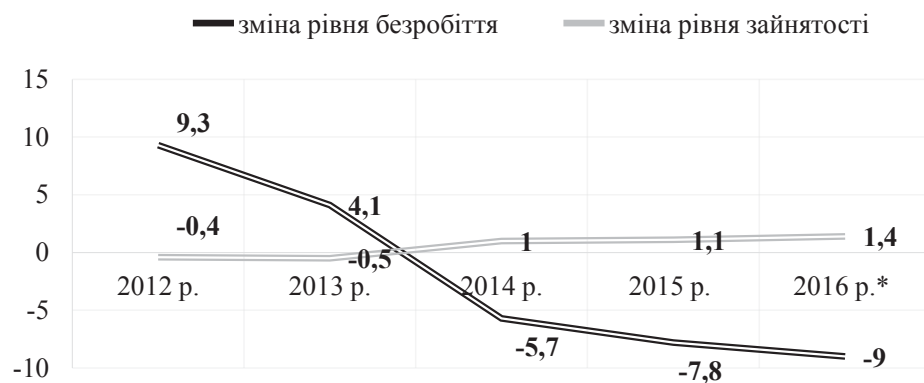
Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є окреслення актуальних соціально-економічних викликів та систематизація головних сучасних підходів до застосу-

вання відповідних важелів міграційної політики країнами ЄС, які розробляються та реалізуються як інструменти вирішення цих викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на зростання чисельності населення у світі, чисельність населення Європи скорочується, при цьому прогнози ООН засвідчують, що до 2050 р. Європа залишатиметься єдиним континентом із такою тенденцією [13]. Слід також звернути увагу на те, що рівень народжуваності в країнах ЄС істотно скорочується на фоні незначного зростання рівня смертності [14], що призводить до важливого демографічного виклику – старіння населення.

Таким чином, перший соціально-економічний виклик країн ЄС – демографічний спад та старіння населення, який призводить до зменшення трудових ресурсів та проблеми заповнення вакантних посад. Так, глобальний показник частки роботодавців, які заявляють, що мають проблеми з наймом працівників, із 2009 р. постійно зростає, сягнувши 40% у 2016 р. [15]. При цьому основною причиною цього явища є недостатня кількість людських ресурсів у відповідних країнах. Щодо країн – членів ЄС, то найбільші труднощі у заповненні вакантних місць сьогодні існують у Румунії (72%), Болгарії (62%), Греції (59%), Угорщині (57%), Німеччині (49%), Польщі (45%), Словаччині (44%), Португалії (35%), Італії (31%) [15].

Ще однією проблемою, зумовленою демографічним спадом, є те, що зростання диспропорції між працездатним та непрацездатним населенням спричиняє навантаження на фіскальну систему і проблеми забезпечення виплати пенсій [16]. Так, у 2015 р. середній показник по країнах ЄС-28 частки осіб пенсійного віку відносно осіб працездатного віку (old



*станом на 1 липня 2016 р.

Рис. 1. Динаміка індексу зростання чи скорочення рівня безробіття та зайнятості в ЄС-28, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за [22, с. 9; 23, с. 11]

age dependency ratio) становила 28,8% [17]. Це означає, що вже сьогодні майже кожна третя особа в ЄС працездатного віку має утримувати одну особу пенсійного віку. При цьому значення цього показника варіюється від 33,7% в Італії до 19,7% у Словаччині [17]. Серед країн, де цей показник перевищує 30%: Болгарія (30,2%), Німеччина (32%), Греція (32,4%), Італія (33,7%), Португалія (31,1%), Фінляндія (31,3%), Швеція (31,1%) [17]. При цьому, згідно з попередніми розрахунками експертів, до 2050 р. цей показник може перевищити 50%, тобто на одну особу пенсійного віку припадатиме дві особи працездатного віку [18].

Співставляючи динаміку міграційного та природного приросту країн – членів ЄС [19], стає зрозуміло, що чисельність населення Євросоюзу зростає виключно завдяки імміграції. Саме тому адекватна імміграційна політика вважається ключовим засобом боротьби з демографічним спадом [16; 18; 20; 21].

Аналізуючи ринок праці ЄС-28, можна зазначити, що після 2013 р. спостерігається позитивна тенденція щодо скорочення рівня безробіття та зростання зайнятості населення (рис. 1).

Однак рівень безробіття серед громадян ЄС та іммігрантів дещо різниться. Так, у 2015 р. рівень безробіття серед корінного населення становив 8,7%, тоді як серед іммігрантів із третіх країн – 18,9% [24]. За таких умов другим вагомим викликом соціально-економічного розвитку країн – членів ЄС у сучасних умовах є досягнення економічної рівноваги на європейському ринку праці.

У контексті цього варто наголосити, що саме трудову міграцію сьогодні розглядають як найбільш удалий механізм регулювання ринку праці ЄС [8–12; 16; 18; 20; 21], а основними інструментами міграційної політики є ефективно врегульована міграція, візова політика та розроблення квот трудової імміграції з третіх країн [25; 26].

Однак в умовах міграційної кризи з'являється вагомий сегмент неконтрольованої імміграції та зростання обсягів шукачів притулку в ЄС [2], що зумовило необхідність розроблення нових політичних важелів для ефективної економічної інтеграції цієї категорії мігрантів [27].

Ще одним викликом, який не лише впливає, але й визначає рівень соціально-економічного розвитку країн – членів ЄС, є інноваційний прогрес. У топ-10 рейтингу за глобальним індексом інноваційного розвитку 2016 р. із країн – членів ЄС увійшли сім країн: Швеція

(2-е місце), Велика Британія (3-є місце), Фінляндія (5-е місце), Ірландія (7-е місце), Данія (8-е місце), Нідерланди (9-е місце) та Німеччина (10-е місце) [28], що демонструє деякі покращення порівняно з рейтингом 2015 р. [29]. Така активна глобальна боротьба за висококваліфіковані трудові ресурси ставить перед країнами вимогу не лише забезпечення ефективного навчального процесу, але й формування міграційної політики для заохочення імміграції кваліфікованих фахівців та їх швидкої економічної інтеграції. Сьогодні для цього в ЄС розроблено окрему компоненту міграційної політики для кваліфікованої молоді – Систему Синьої Карти (EU Blue Card System), а також низку програм стимулювання студентської мобільності. На окрему увагу також заслуговують освітні програми для «молоді з міграційним минулим» [26; 30].

Інший виклик – стимулювання обсягів виробництва, зростання інвестицій, надходження капіталу. Після негативних наслідків світової економічної кризи такі країни, як Ірландія, Іспанія та Італія, почали застосовувати імміграційну політику як фактор сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, запровадивши спеціальну візову політику для підприємців [31]. Протягом 2015 р. до них приєдналися Нідерланди, Данія, Франція та Велика Британія [31]. Окрім того, деякі європейські країни запроваджують окремі візові режими для багатих іммігрантів-інвесторів. Наприклад, Португалія в 2012 р. ввела Golden Residence Visa, яку отримує іммігрант у разі купівлі нерухомості на суму не менше 500 тис. євро або якщо інвестує в розвиток португальської компанії не менше 1 млн. євро [32]. Схожу програму надання статусу резидента для інвесторів (Investor Residence Permit) ввела Греція в 2013 р. для подолання економічної кризи [33].

Висновки з цього дослідження. Підводячи загальний підсумок, слід зазначити, що міграційна політика відіграє надзвичайно важливу роль для країн ЄС у сфері забезпечення демографічного та інноваційного розвитку, формування людського капіталу та регулювання ринку праці, а також стимулювання виробництва, залучення іноземних інвестицій та економічного процвітання. Тим не менше, зважаючи на тенденції неконтрольованої масової імміграції сирійських шукачів притулку в ЄС, що почалася у 2015 р., перспективним напрямом для проведення подальших досліджень є аналіз механізмів інтенсифікації інтеграції біженців в європей-

ський ринок праці, зокрема нові підходи у компетенцій іммігрантів та створення умов мовній політиці, політиці визнання фахових для започаткування ними малого бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Migration and Migrant Population Statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics.
2. Asylum Statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_statistics.
3. The Global Risks Report 2016. 11th Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/Media/TheGlobalRisksReport2016.pdf>.
4. Лідери ЄС розробляють план оновлення Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2016/09/17/7120883/>.
5. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
6. Микієвич М.М. Інституційне право Європейського Союзу у сфері зовнішньої політики та безпеки: [монографія] / М.М. Микієвич. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2005. – 415 с.
7. Відякіна М.М. Трансформація міграційної політики країн Західної Європи в умовах розширення ЄС: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / М.М. Відякіна; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2009. – 21 с.
8. Collet E. The Development of EU Policy on Immigration and Asylum: Rethinking Coordination and Leadership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/research/development-eu-policy-immigration-and-asylum-rethinking-coordination-and-leadership>.
9. Migration from North Africa and the Middle East – Skilled Migrants, Development and Globalisation / P. Fargues, A. Venturini (Ed.). – London: I.B. Tauris, 2015. – 266 p.
10. Venturini A. A Comprehensive Labour Market Approach to EU Labour Migration Policy / A. Venturini, I. Martin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetailDoc&id=19245&no=1>.
11. Labor Migration, EU Enlargement, and the Great Recession / Ed. by M. Kahanec, K. F. Zimmermann. – Heidelberg: Springer, 2016. – 500 p.
12. Migration and the Economic Crisis in the European Union: Implications for Policy / J. Koehler, F. Laczko, Ch. Aghazarm, J. Schad. – Luxembourg: IOM, 2010. – 203 p.
13. World Population Prospect. Key Findings and Advanced Tables / UN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/files/key_findings_wpp_2015.pdf.
14. Population and Population Change Statistics. Eurostat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_and_population_change_statistics#EU-28_population_continues_to_grow.
15. Talent Shortage Survey 2016/2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.manpowergroup.com/talent-shortage-explorer/#.WJrXY2-LSUI>.
16. Dumont J-Ch. Matching Economic Migration with Labour Market Needs in Europe / J-Ch. Dumont, L. Aujean // OECD Policy Brief. – 2014. – September. – 24 p.
17. Population Structure and Ageing. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing.
18. Tirkides Y. Europe's Demographic Challenge and Immigration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.institutdelors.eu/media/tgae2011itirkides.pdf?pdf=ok>.
19. Population and Population Change Statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_and_population_change_statistics#EU-28_population_continues_to_grow.
20. Dahlburg J.-Th. Why Europe Needs Syria's Refugees: A Continent In Demographic Decline / J.-Th. Dahlburg, B. Condon // The Associated Press [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.huffingtonpost.ca/2015/09/21/europe-declining-population-refugees_n_8169804.html.
21. Employment: report shows worker mobility key to tackle EU demographic and skills challenges // EU Press Release [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-1016_en.htm.
22. Labour Market and Wage Developments in Europe. Annual Review 2016 / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – 142 p.

23. Labour Market and Wage Developments in Europe. Annual Review 2015 / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 160 p.
24. Migrant integration in the EU labour market in 2015 // Eurostat newsrelease. – 110/2016.
25. The application of quotas in EU Member States as a measure for managing labour migration from third countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://emn.lt/wp-content/uploads/2013/06/13.EMN-Inform_Application-of-Quotas-in-EU-Member-States_2013-Sep.pdf.
26. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A European Agenda of Migration / European Commission. – Brussels, 13.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/communication_on_the_european_agenda_on_migration_en.pdf.
27. From Refugees to Workers. Mapping Labour-Market Integration Support Measures for Asylum Seekers and Refugees in EU Member States / [I. Martín, A. Arcarons, J. Aumüller, P. Bevelander, H. Emilsson, S. Kalantaryan, A. MacIver, I. Mara, G. Scalettaris, A. Venturini, H. Vidovic, Inge van der Welle, M. Windisch, R. Wolffberg, A. Zorlu et. al.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/migrant-integration/librarydoc/from-refugees-to-workers-mapping-labour-market-integration-support-measures-for-asylum-seekers-and-refugees-in-eu-member-states>.
28. The Global Innovation Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.
29. The Global innovation Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf.
30. Essomba M.A. Enhancing EU Education Policy: Building a Framework to Help Young People of Migrant Background Succeed / M.A. Essomba // MPI Policy Brief. – 2014. – Issue 1. – 8 p.
31. Goube J. The time is right: 5 reasons why we need a European Start Up Visa now / Goube J. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tech.eu/features/6500/european-startup-visa/>.
32. Choosing Portugal: requirements and steps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lio-global.com/project/portugal/#1436190819963-f544a417-272e>.
33. Greece Residence by Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lio-global.com/project/greece>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.1:631.16:636.087.6

Фінансові інструменти підтримки молокопродуктового підкомплексу АПК: структура та перспективні напрями застосування

Белосвет О.В.викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця**Лаврова Є.С.**студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто молокопродуктовий підкомплекс як важливий сегмент агропромислового комплексу України. Подано статистичну інформацію щодо стану молокопродуктового виробництва. Визначено сутність фінансової політики та її місце в структурі МППК АПК. Розглянуто інструменти підтримки молокопродуктового підкомплексу АПК.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, молокопродуктовий підкомплекс АПК, структура МППК, фінансова політика, інструменти фінансової політики.

Белосвет О.В., Лаврова Е.С. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОКОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК: СТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрен молокопродуктовый подкомплекс как важный сегмент агропромышленного комплекса Украины. Дана статистическая информация относительно состояния производства молокопродуктов. Определены сущность и место финансовой политики в структуре МППК АПК. Рассмотрены инструменты поддержки молокопродуктового подкомплекса АПК.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, молокопродуктовый подкомплекс АПК, структура МППК, финансовая политика, инструменты финансовой политики.

Byelosvyet A.V., Lavrova Y.S. FINANCIAL INSTRUMENTS OF SUPPORT DAIRY PRODUCTION: STRUCTURE AND FUTURE DIRECTIONS TO USE

The article deals with dairy production as an important segment of the agroindustrial complex of Ukraine. The paper presents statistical information on the condition of milk production. Defined the essence of financial policy and its place in the structure dairy production. Outlined instruments of support.

Keywords: agroindustrial complex, dairy production, structure dairy production, financial policy, instruments of financial policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У кожній державі агропромисловий комплекс (АПК) є важливою частиною народного господарства, оскільки фонд споживання кожної людини складається з продуктів сільського господарства, тому важливість АПК має не тільки економічне, але й суспільне значення.

Однак для України сільське господарство має особливе значення, тому що воно має хорошу динаміку розвитку в кризових для всієї економіки умовах. Про це свідчить низка

важливих макроекономічних параметрів. Аналіз експортної діяльності АПК указує, що в 2015–2016 рр. вона має позитивні тенденції. Зовнішньоторговельний обіг агропродовольчої продукції за даний період досяг 23,4% від загального зовнішньоторговельного обігу України. При цьому експорт продукції аграрного сектора за вказаний період становив 35,7% від загального експорту України [1].

Одним з основних підкомплексів АПК можна вважати молокопродуктовий підкомплекс (МППК), який значною мірою впливає на

економічний та соціальний розвиток держави. Відповідно, виникає необхідність постійної державної підтримки даної галузі АПК.

Беручи це до уваги, доцільним вважається розгляд фінансових інструментів державного регулювання, за допомогою яких здійснюється така підтримка.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основні аспекти дослідження наявних організаційно-економічних відносин під час виробництва, а також реалізації молока і молокопродуктів висвітлено в працях багатьох учених, таких як: М.М. Паламарчук, М.К. Пахомець, В.Г. Андрійчук, Н.В. Вихор, З.А. Павлович, І.Д. Афанасенко, В.І. Сенченко, В.І. Мацибору, О.В. Крисальний, І.М. Волкова та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити сутність молокопродуктового підкомплексу АПК, проаналізувати його структуру та дослідити динаміку виробництва молокопродуктів за останні роки; розглянути сутність фінансової політики та її місце в структурі МППК АПК; визначити інструменти державного регулювання МППК та можливі напрями їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У народному господарстві України АПК посідає значне місце. Його головна функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, її переробці в продовольчі та інші товари споживання, у доведенні їх до спо-

живача. Крім того, АПК виконує інші важливі соціально-економічні функції: робить внесок у національний дохід країни; забезпечує екологічну рівновагу в навколишньому природному середовищі; послідовно поліпшує умови праці та побуту сільського населення.

Отже, агропромисловий комплекс – це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних у своєму розвитку галузей, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню [2, с. 63].

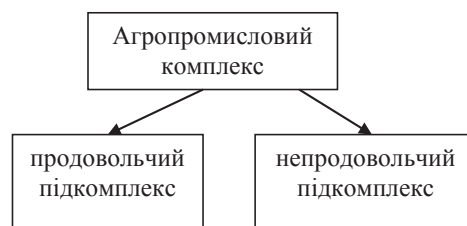


Рис. 1. Структура АПК

Агропромисловий комплекс України складається з двох великих підкомплексів: продовольчого і непродовольчого (рис. 1). Кожний із них має свої сировинну базу, галузі промисловості з переробки сировини, економічні зв'язки, ринки збуту продукції [3, с. 24].

Молокопродуктовий підкомплекс посідає важливе місце у формуванні продовольчого

Таблиця 1

Підходи до визначення структури МППК

Автор	Кількість сфер у структурі МППК	Сфери МППК
В.Г. Андрійчук, Н.В. Вихор, З.А. Павлович [6, с. 10]	3	1) виробництво сирого молока; 2) виробництво молочної промисловості; 3) машинобудування та інші галузі, що виробляють засоби виробництва
І.Д. Афанасенко, В.І. Сенченко, В.І. Мацибору, О.В. Крисальний [7]	4	1) галузі, що виробляють засоби виробництва, сировину для переробної промисловості; 2) переробна промисловість; 3) галузі, зайняті заготівлею, транспортуванням, зберіганням готової молочної продукції; 4) збут готової молочної продукції
В.А. Павчак [8, с. 53]	5	1) галузі створення засобів виробництва; 2) молочне скотарство; 3) молочна промисловість; 4) виробнича інфраструктура; 5) соціальна інфраструктура
М.П. Демина [9, с. 11–12]	6	1) створення засобів виробництва; 2) забезпечення сировиною; 3) галузь переробки сирого молока; 4) виготовлення кінцевих молочних продуктів; 5) виробнича інфраструктура; 6) підгалузі, що забезпечують відтворення робочої сили

забезпечення. Від його розвитку залежить рівень забезпечення населення важливими продуктами харчування, без молокопродуктів неможливий повноцінний розвиток організму людини, особливо дітей [4, с. 222].

На думку М.К. Пархомця, МППК – «це складова частина АПК, багатогалузева система, в якій постійно здійснюється і вдосконалюється процес поєднання відокремлених виробництв в єдиний інтегрований спосіб виготовлення молокопродуктів за схемою «виробництво – переробка – споживання» [5, с. 16].

Аналізуючи структуру МППК, слід зазначити, що не існує єдиного підходу для її побудови. Представники різних напрямів виділяють три, чотири, п'ять та навіть шість сфер у структурі МППК (табл. 1).

Прихильники трьохсферної структури вважають, що до складу МППК слід відносити галузі виробництва сирого молока, молочної промисловості, а також машинобудування та інші галузі, що виготовляють засоби виробництва для перших двох сфер.

Науковці, які підтримують чотирьохсферну структуру, стверджують, що до складу МППК входять галузі, що виробляють засоби виробництва, сировину для переробної промисловості, власне переробна промисловість

та сукупність галузей, зайнятих заготівлею, транспортуванням, зберіганням та збутом готової молочної продукції.

В.А. Павчак висловлює думку, що МППК складається з п'яти сфер: галузі створення засобів виробництва; молочного скотарства, молочної промисловості; виробничої та соціальної інфраструктур.

Деякі вчені в структурі молокопродуктового підкомплексу виділяють шість сфер: створення засобів виробництва; забезпечення сировиною; галузь переробки сирого молока; виготовлення кінцевих молочних продуктів; виробничу інфраструктуру (матеріально-технічне забезпечення галузей МППК, послуги із заготівлі, транспортування та зберігання продукції, ремонт техніки тощо), підгалузі, що забезпечують відтворення робочої сили.

Аналіз підходів до визначення структури МППК свідчить, що найбільш раціональною є позиція І.М. Волкової, яка відносить до сфери функціонально-галузевої побудови МППК підприємства тих галузей, що безпосередньо займаються виробництвом, переробкою та реалізацією молочних продуктів, а також обслуговують зазначені процеси [7]. Автор виділяє чотири сфери МППК: сектор виробництва сирого молока, сектор виробництва

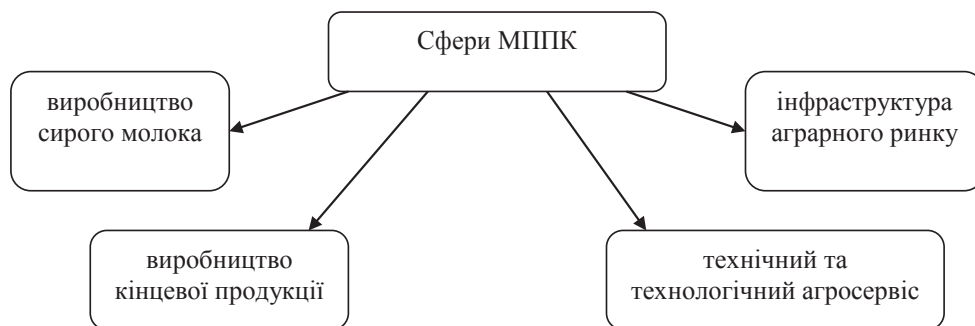


Рис. 2. Структура МППК із позиції І.М. Волкової

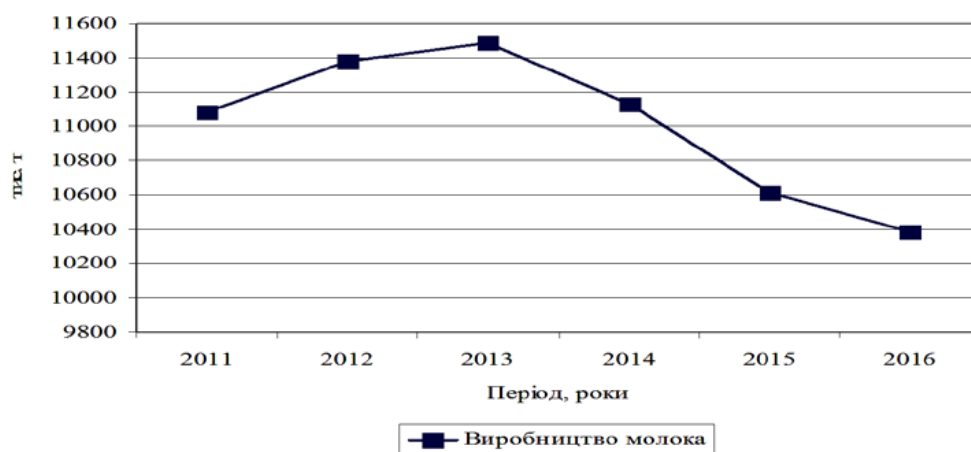


Рис. 3. Динаміка виробництва молока протягом 2011–2016 рр. [1]

кінцевої продукції, технічний та технологічний агросервіс, а також інфраструктуру аграрного ринку (рис. 2).

Як відомо, основним продуктом МППК є молоко. Відповідно до положень Закону України «Про молоко та молочні продукти» [10], молоко сире (молоко) – це продукт нормальної секреції молочних залоз однієї або декількох здорових корів, овець, кіз, буйволиць, кобил, температура якого не перевищує 40°C і який не піддавався будь-якій обробці.

Аналізуючи виробництво молока за 2011–2016 рр. (рис. 3), можна спостерігати, що починаючи з 2011 р. виробництво динамічно зросло, проте з 2013 р. воно йде на

спад. Про це свідчать показники темпів росту. У 2016 р. виробництво молока в Україні зменшилося на 9,6% порівняно з 2013 р.

Поліпшення діяльності молокопродуктового підкомплексу неможливе без використання внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва молока, а також без державної підтримки галузі.

Зважаючи на динаміку виробництва молока, доцільним є дослідження фінансової політики держави щодо підтримки МППК АПК.

Нині немає єдиного тлумачення фінансової політики, дослідники розглядають різні її аспекти: як мистецтво управління державними фінансами, як сукупність нормативно-право-

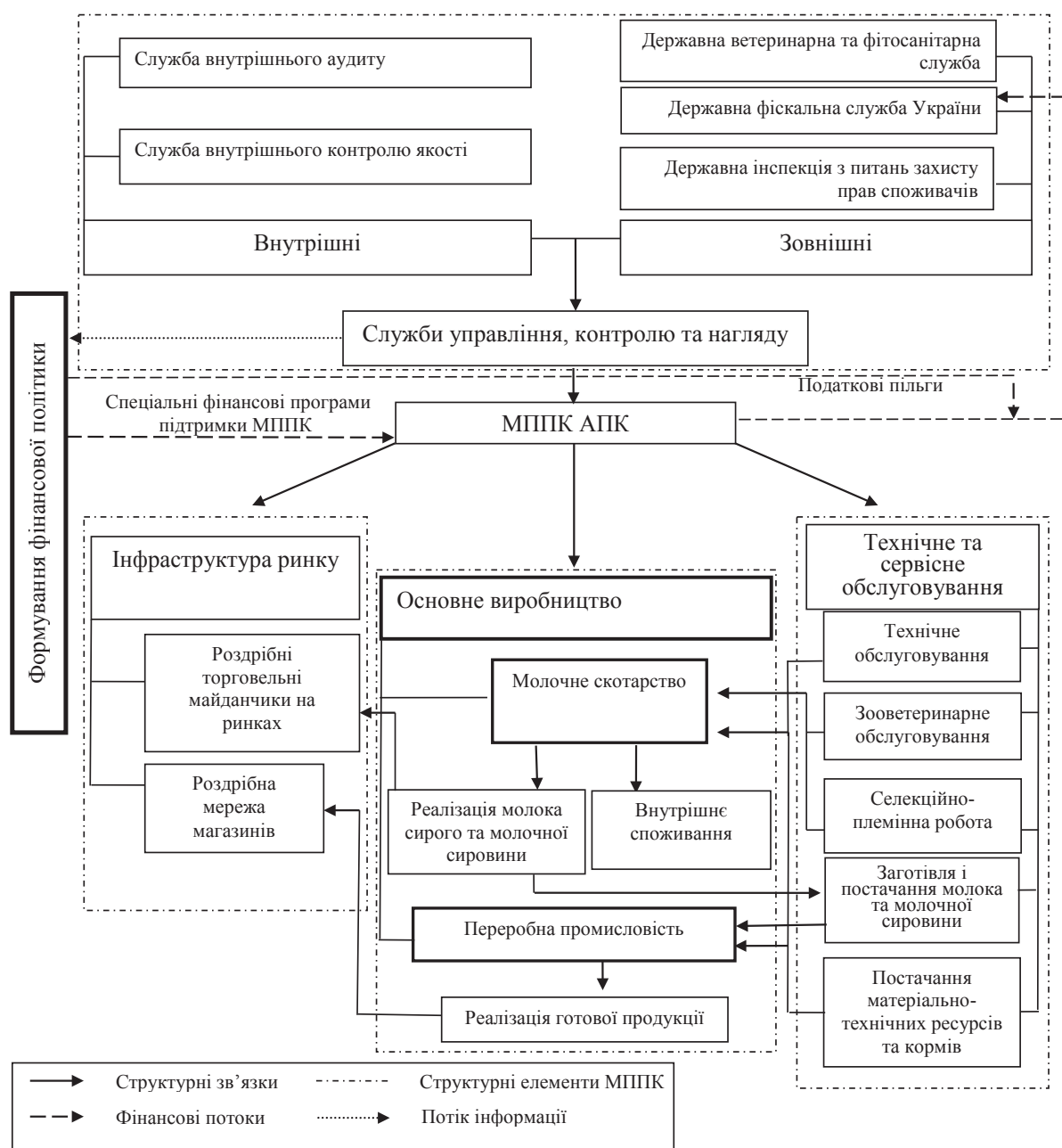


Рис. 4. Місце фінансової політики в структурі МППК

вих актів, інститутів управління фінансовими відносинами в суспільстві для виконання державою своїх функцій, узгоджуючи при цьому інтереси всіх суспільно-політичних і економічних груп щодо формування і використання державних фінансових ресурсів.

На думку І.П. Адаменка, фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави з використанням фінансової системи, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою своїх функцій [11, с. 342].

Деякі вчені-економісти вважають, що фінансова політика – це складова частина фінансової науки, специфікою якої є її прикладний характер та імперативні засоби розвитку, є сферою відносин, пов'язаних з імперативним перерозподілом частини вартості чистого продукту суспільства, створенням і використанням на основі цього фондів грошових ресурсів держави та її органів [12; 13].

Фінансова політика належить до сфери державного управління фінансовими відносинами в країні [14; 15].

Підсумовуючи, можна сказати, що фінансова політика – це стратегічний напрям розвитку держави, який реалізується через прийняття управлінських рішень, пов'язаних із розподілом фінансових потоків. Реалізація фінансової політики пов'язана із цілеспрямованим впливом держави на економічні процеси шляхом використання функціональних можливостей категорії «фінанси» та системи обслуговуючих її категорій управління: фінансового права, фінансової системи, фінансового механізму.

На даному етапі дослідження важливим є визначення фінансової політики в структурі молокопродуктового підкомплексу АПК. Метою фінансової політики в МППК АПК є фінансове забезпечення окремих суб'єктів господарювання для інтенсифікації виробничих процесів, підвищення якості кінцевої продукції, стимулювання внутрішнього попиту та експорту продукції.

Інструменти фінансової політики – це нормативно регламентовані заходи реалізації державного впливу на економічні процеси в економіці в цілому чи в певному її секторі.

Фінансова політика держави може здійснюватися за рахунок упровадження окремих програм чи збільшення їх фінансування, запровадження податкових пільг (рис. 4).

Таким чином, запропонована схема дає уявлення про місце фінансової політики в структурі МППК. Фінансова політика формується за рахунок інформації, що надходить від служб управління, контролю та нагляду. Виходячи із цієї інформації, корегуються окремі податкові пільги та спеціальні фінансові програми підтримки МППК.

Відповідно до рис. 4, особливе місце в розвитку МППК належить молочному скотарству як виробнику сирого молока та молочної сировини.

Фінансова політика в МППК реалізується через запровадження спеціальних фінансових програм та податкових пільг. Фінансова політика переважно забезпечує підтримку молочного скотарства.

Класифікувати відповідні фінансові інструменти державної підтримки можна в межах напрямів їх застосування (рис. 5).

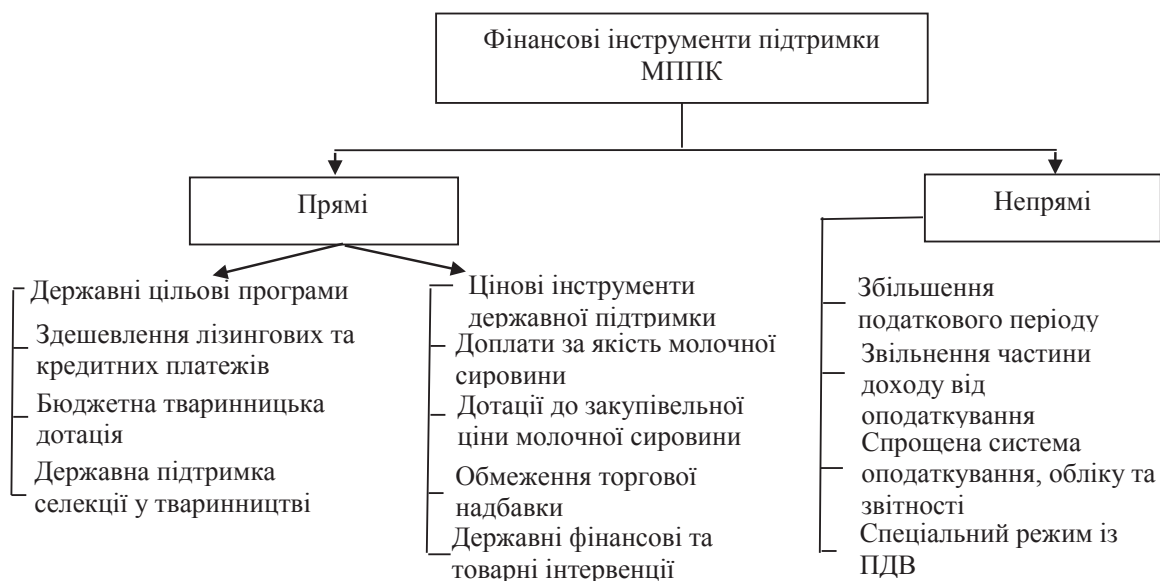


Рис. 5. Провідні фінансові інструменти державної підтримки МППК

Таким чином, наявні фінансові інструменти державного регулювання в МППК класифіковано як прямі та непрямі. Такий підхід до класифікації зумовлюється специфікою надання преференцій у МППК за діючою структурою пільг у відповідній сфері виробництва та дає можливість обґрунтувати подальші напрями дослідження важелів державної підтримки. Зазначений підхід дає можливість оцінити преференції в сільському господарстві в розрізі впливу на попит і пропозицію прямих та непрямих інструментів.

Для підвищення ефективності виробництва молока та молочних продуктів в Україні раціональними є такі напрями застосування фінансових інструментів:

1) створення умов для підвищення молочної продуктивності корів;

2) зміна ставок ПДВ для переробних підприємств та організацій роздрібної торгівлі;

3) запровадження додаткових механізмів цінового регулювання.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, в Україні представлений досить широкий перелік інструментів фінансової політики. Але необхідно зазначити, що важелі впливу на МППК не мають позитивного значення для розширення виробництва та розвитку галузі скотарства в Україні. Така ситуація може пояснюватися низьким рівнем упровадження та фінансування згаданих вище програм, що створює передумови для подальшого вдосконалення наявних фінансових преференцій у розрізі зазначених у цьому дослідженні напрямів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Болдуєв М.В. Напрями реформування системи управління АПК на регіональному рівні / М.В. Болдуєв // Економіка і держава. – 2007. – № 7. – С. 63–65.
3. Дусановський С.Л. Економічні основи розвитку АПК в ринкових умовах: [навч. посіб.] / С.Л. Дусановський, Є.М. Білан. – Тернопіль: Збруч, 2003. – 181 с.
4. Заходим М.В. Розвиток молочної продукції Хмельницької області в контексті продовольчої безпеки / М.В. Заходим // Розвиток агробізнесу в Україні: проблеми, пріоритети, перспективи: матеріали Всеукр. наук. практ. конф., присвячені 10 річчю ф-ту аграр. менеджменту (Житомир, 25–27 березня 2010 р.). – Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2010. – С. 222–223.
5. Пархоμεць М.К. Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах: [монографія] / М.К. Пархоμεць. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 346 с.
6. Павлович З.А. Государственное управление агропромышленным комплексом / З.А. Павлович. – К.: Наукова думка, 1984. – 232 с.
7. Волкова І.М. Маркетингові засади розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу / І.М. Волкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/7.pdf.
8. Павчак В.А. Економіка сільського господарства: [навч. посіб.] / В.А. Павчак. – К.: Вища школа, 1990. – 398 с.
9. Демина М.П. Развитие и планирование региональных агропромышленных комплексов / М.П. Демина. – М.: Колос, 1981. – 144 с.
10. Закон України «Про молоко та молочні продукти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.
11. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 341–345.
12. Лазебник Л.Л. Щодо теорії фінансової політики: дослідження в координатах організаційно-економічних відносин / Л.Л. Лазебник // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 51–65.
13. Юхименко П.І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики України / П.І. Юхименко // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 101–111.
14. Колесов А.С. Финансовая политика: цели и задачи / А.С. Колесов // Финансы. – 2002. – № 10. – С. 8–11.
15. Фінанси: [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

УДК 330.313

Оцінка сучасного стану відтворення основного капіталу

Васюник Т.І.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано алгоритм аналізу стану основного капіталу та формування витрат на його утримання. Подано характеристику показників, які розкривають зміст статті, а саме характеристика показників формування, руху і оновлення основних засобів, що безпосередньо характеризують стан основного капіталу. На основі проведеного дослідження встановлено, що основними причинами відставання капіталоозброєності України є високий ступінь морального зносу основних засобів, недостатні темпи їх оновлення та низька інвестиційна активність.

Ключові слова: основний капітал, державне регулювання, ступінь зносу, відтворення, нагромадження.

Васюник Т.И. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

В статье обоснован алгоритм анализа состояния основного капитала и формирования расходов на его содержание. Дана характеристика показателей, раскрывающих содержание статьи, а именно характеристика показателей формирования, движения и обновления основных средств, непосредственно характеризующих состояние основного капитала. На основе проведенного исследования установлено, что основными причинами отставания капиталовооруженности Украины являются высокая степень морального износа основных средств, недостаточные темпы их обновления и низкая инвестиционная активность.

Ключевые слова: основной капитал, государственное регулирование, степень износа, воспроизведение, накопление.

Vasyunyk T.I. VALUATION OF MODERN CONDITIONS OF CAPITAL REPRODUCTION

In the article the algorithm for the analysis of capital formation and maintenance costs are proved. The characteristic of indicators is submitted, that reveal of the content of the article: indicators of formation, movement and fixed assets that directly characterize the state capital. On the basis of the study it is founded that the main reasons for lagging Ukraine's capital is a high degree of moral depreciation, slow pace of updates and low investment activity.

Keywords: capital, government regulation, degree of depreciation, reproduction, accumulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне розуміння торії відтворення основного капіталу неможливе без аналізу і оцінки сучасного стану його відтворення, який передбачає розуміння процесу формування і регулювання основного капіталу. Це викликано тим, що система відтворення основного капіталу утворює основу, яка поєднує елементи виробництва, споживання та нагромадження в межах єдиного процесу обороту основного капіталу. Як зазначає Б. Кваснюк, «однією із вирішальних умов поступального економічного розвитку є прогресивна політика нагромадження, що закладає оптимальні параметри відтворення основного капіталу» [1, с. 189].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів аналізу та оцінки відтворення основного капіталу здійснили такі вчені, як, зокрема, В. Александров, В. Базилевич, О. Болховітинов, А. Гальчинський, В. Гейець, А. Гриценко, П. Єщенко, М. Звєряков, Б. Кваснюк, С. Кіреєв, О. Кундицький,

І. Крючков, В. Мандибур, М. Меламед, В. Мунтіян, І. Малий, А. Ревенко, Л. Федулов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування алгоритму аналізу стану основного капіталу та формування витрат на його утримання. Для досягнення мети необхідно розрахувати ряд показників та проаналізувати їх динаміку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомою є теза про те, що важливою умовою подолання техніко-технологічного відставання України, падіння обсягів виробництва продукції, погіршення добробуту населення є кількісне і якісне зростання продуктивних сил суспільства, основною частиною яких є основний капітал. Таким чином, основний капітал національної економіки призначений для комплексного вирішення виробничих і соціально-економічних проблем, найважливішими серед яких є забезпечення проведення виробничо-господарської діяльності та виконання технологічних процесів, підвищення продуктивності праці та зростання ефективності господарювання. Крім

того, основний капітал є індикатором розвитку процесу праці в межах всієї національної економіки, оскільки завдяки йому формується ступінь механізації та автоматизації виробництва, забезпечується своєчасне і якісне виконання виробничих завдань. Ми цілком погоджуємось з думкою тих дослідників, які стверджують: «Якщо вчора ще можливо було вийти на високі темпи росту за рахунок завантаження виробничих потужностей, то сьогодні фактор основного капіталу, його оновлення стає жорстким обмеженням економічного розвитку» [2, с. 63].

У цьому випадку можемо спостерігати свого роду ланцюгову реакцію. Сутність її полягає в тому, що активізація процесів нагромадження визначається взаємоузгодженістю інтересів як інвесторів, так і підприємців, що приводить до активізації економічної активності, пов'язаної із відтворенням основних засобів, яка виступає каталізатором інвестиційних процесів.

Незаперечним є той факт, що відтворення основного капіталу є неможливим за умови, коли нагромадження основного капіталу є недостатнім.

Як зазначалося вище, для забезпечення відтворення основного капіталу велике значення має вивчення його стану та розуміння формування витрат на його утримання. Це дослідження доречно проводити, використовуючи такий алгоритм (рис. 1).

Опрацювання сучасної економічної літератури засвідчило, що сьогодні вченими досліджено й обґрунтовано безліч показників, які дають змогу оцінити сучасний стан і відтворення основного капіталу. Водночас значне зменшення ролі державного регулювання

і фінансування відтворювальних процесів, відсутність стабільності, розвиток глобалізаційних процесів в економічній системі держави обумовлює необхідність удосконалення і критичного аналізу системи показників, яка переважно розроблена за часів існування в умовах адміністративно-планової економічної системи. Найбільш вагомими показниками, які розкривають зміст дослідження цієї статті, є показники формування, руху і оновлення основних засобів, що безпосередньо характеризують стан основного капіталу.

На думку автора, найбільш вагомими показниками, які характеризують стан відтворення основного капіталу, є показники їх руху і оновлення, до яких належать коефіцієнти оновлення, зростання, ліквідації, зносу, придатності. Аргументом на користь цих показників є те, що вони характеризують склад і структуру основних засобів, а також репрезентують їх динаміку в певному часовому проміжку. Щодо нормативного значення цих показників, то чітких, загальних норм не існує, а все залежить від галузі і виду діяльності використання основного капіталу, де існують рекомендовані нормативні межі варіації цих показників. Слід зазначити, що ці межі залежать від низки факторів, визначальними серед яких є складність технології виробництва, ступінь впливу науково-технічного прогресу на продукцію, що випускається, технічні характеристики устаткування і нормативні терміни його служби тощо. Ще однією особливістю визначення вищезазначених показників є те, що існує неоднозначність підходів до їхнього тлумачення і виміру. Це, зокрема, виявляється в тому, що окремі науковці коефіцієнт уведення ототожнюють з коефіцієнтом оновлення, а

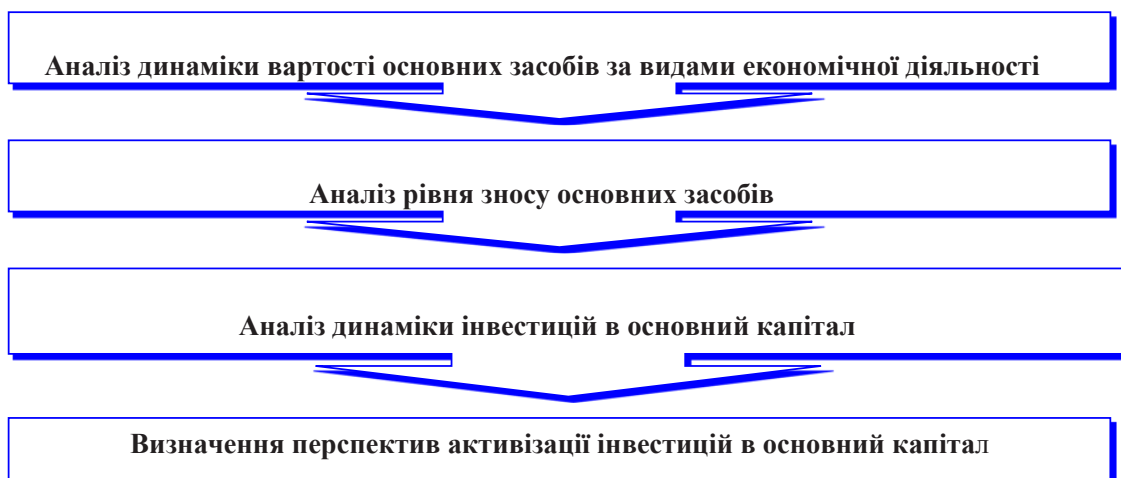


Рис. 1. Алгоритм аналізу стану основного капіталу та формування витрат на його утримання (розробка автора)

коефіцієнт ліквідації взагалі не виокремлюють. Водночас, на думку окремих науковців, застосування коефіцієнта ліквідації є необхідною умовою під час дослідження технічного оновлення виробництва, оскільки це підвищує об'єктивність процесу оцінки і забезпечує його комплексність. Аргументуючи свою точку зору, вони показують, що, оцінюючи вартість основних засобів, які вибули з виробничого процесу, коефіцієнт ліквідації не відображає об'єктивної необхідності і готовності підприємства до здійснення технічного оновлення. Таку ситуацію пов'язують з тим, що до основних засобів, які вибувають, належать ліквідоване устаткування, а також основні засоби, які передано на баланс іншої організації (реалізоване устаткування) і законсервоване устаткування, що не є списаним з балансу. Ліквідації підлягає морально застаріле, непридатне для подальшого використання устаткування, якщо його оновлення неможливе чи недоцільне (чи не підлягає реалізації), а також будівлі і споруди, що ліквідуються у зв'язку з будівництвом нових об'єктів. Вибулі, але не ліквідовані основні засоби можуть бути реалізовані іншим підприємствам, однак можуть залишатися на обліку підприємства і розташовуватися на його території. Остання форма вибуття основних засобів є найбільш несприятливою для реалізації технічного оновлення, тому що неліквідоване і нереалізоване устаткування продовжує перебувати на балансі у підприємстві і займає корисні виробничі площі. У сучасних умовах доцільним є застосування в системі оперативного управління коефіцієнта оптимального вибуття устаткування, який можна визначити як співвідношення коефіцієнта фактичного вибуття основних засобів і його нормативного значення. Цей показник є критерієм раціональності процесів вибуття основних засобів. Проте практичне застосування такого показника ускладнено у зв'язку з необхідністю встановлення нормативних значень вибуття основних засобів. Щодо співвідношення коефіцієнта ліквідації і коефіцієнта вибуття, то вони є, з одного боку, взаємозалежними, а з іншого – різними показниками руху основних засобів. На нашу думку, такий підхід до дослідження процесів відтворення основного капіталу не є повним і всебічним. Ми підтримуємо тих науковців, які пропонують для об'єктивного відображення процесів відтворення враховувати коефіцієнт уведення нових основних засобів (якості оновлення) [3, с. 207]. Впровадження цього показника викликано тим,

що в сучасній економічній ситуації у виробничий процес упроваджується устаткування, яке вже було в експлуатації. Це обумовлює необхідність диференціації коефіцієнта уведення і коефіцієнта оновлення як показників, які характеризують різні економічні процеси. Якщо показник уведення розраховується як відношення вартості основних засобів, що вводяться, за певний період до вартості основних засобів на кінець періоду, то коефіцієнт оновлення – як відношення вартості нових основних засобів, що вводяться за певний період, до вартості основних засобів на кінець періоду. З метою забезпечення об'єктивності і конкретності оцінки стану основного капіталу і процесів його оновлення доцільним є використання коефіцієнта якості оновлення, що становить відношення вартості нових введених у дію основних засобів до загальної вартості основних засобів, уведених у виробництво у звітному році.

Економічна значимість цього коефіцієнта полягає в тому, що він показує частку нових основних засобів у загальній вартості введених і визначається як співвідношення вартості нових основних засобів, що вводяться за певний період, до вартості основних засобів, що вводяться за певний період. Оптимальне значення цього показника дорівнює одиниці. Мають рацію ті науковці, які вважають, що перевагами його є те, що він може бути розрахований на основі наявних даних, які використовуються для визначення показників руху і оновлення основних засобів, а також можливість установа для нього оптимального значення [3, с. 207–208].

Аналогічно пропонується розраховувати показник структури вибуття основних засобів шляхом ділення вартості ліквідованих основних засобів на загальну вартість основних засобів, що вибувають. Цей показник дає можливість встановити структуру вибуття основних засобів, виділивши основні його напрями, такі як ліквідація, реалізація і консервація устаткування. Крім того, можна розраховувати такі структурні показники, як частка ліквідації, реалізації і консервації основних засобів у сукупному вибутті. Особливу увагу варто звернути на частку законсервованого устаткування у сукупному вибутті, оскільки цей показник може характеризувати як технічний потенціал економіки, так і її «баласт». У випадках, коли витрати на модернізацію такого устаткування є економічно необґрунтованими, необхідне здійснення оперативної ліквідації або реалізації.

Як показує статистика, протягом 2000–2015 рр. відбулося зростання вартості основних засобів загалом по економіці України майже в 3,25 рази. Зростання відбулося за всіма видами економічної діяльності, причому воно склало від 1,17 рази з державного управління до 9,46 рази у сферах надання комунальних та індивідуальних послуг, а також культури й спорту. Нерівномірність зміни вартості основних фондів за окремими видами економічної діяльності привела до істотної зміни структури основних засобів за вартістю.

Аналіз показав, що у 2000 р. найбільшу частку складав основний капітал промисловості (34,4%), а у 2015 р. 54,7% усього основного капіталу припадало на транспорт і зв'язок. За досліджуваний період частка основних засобів у цьому виді діяльності збільшилася в майже в 2,6 рази.

Одним із основних показників, який характеризує забезпеченість основними засобами, є показник капіталоозброєності, що свідчить про те, яка вартість основних виробничих засобів припадає на одного працівника. Цей показник в Україні у 2014 р. був максимальним і складав 63 941 тис. дол. США / 1 пр. Проте якщо його порівняти з аналогічними в світі, то можна зауважити, що у розвинених країнах капіталоозброєність праці безперервно зростає. Так, у США у 2011 р. вона склала 221,6 тис. дол. США / 1 пр. [4, с. 20]. Крім того, визначені показники капіталоозброєності мають бути скориговані на показник зносу основних засобів у національній

економіці. Тому державне регулювання відтворення основного капіталу має виходити із випереджаючих темпів оновлення основних засобів, оскільки це є ключовою умовою економічного піднесення в Україні. Динаміка основного капіталу за видами економічної діяльності, що характеризує різкий спад його обсягів, показана у табл. 1.

Погоджуємося з думкою про те, що основними причинами відставання капіталоозброєності України є високий ступінь морального зносу основних засобів, недостатні темпи їх оновлення та низька інвестиційна активність [5, с. 196].

Через високий рівень морального і фізичного зносу основного капіталу як ніколи постає проблема активізації відтворювальних процесів, пов'язаних з основним капіталом. Досвід розвинутих країн показує, що постійні відтворювальні процеси у будь-якій національній економіці стають можливими, коли забезпечується належний рівень витрат на утримання основного капіталу. Тобто йдеться про інвестиції в основний капітал, які є джерелом ефективного відтворення основних засобів і переходу виробництва на рівень високотехнологічного розвитку. Інвестиції в основний капітал у промислово розвинутих країнах складають понад 20% від ВВП. В Україні цей показник за останні роки має тенденцію до скорочення. Так, якщо у 2010 р. він становив 18,1% то у 2014 р. – 14,2%. Хоча показник інвестицій в Україні майже такий, як у розвинутих країнах, проте слід мати на увазі, що розвинуті

Таблиця 1

Динаміка основного капіталу у 2000–2015 рр.*

Показники	Рік							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Вартість основних засобів у фактичних цінах, млн. грн.	828 822	1 276 201	6 648 861	7 396 952	9 148 017	10 401 324	13 752 117	7 641 357
Вартість основних засобів у фактичних цінах, млн. дол.	153 486	249 258	542 321	579 244	722 592	832 106	1 155 640	349 878
Капіталоозброєність, тис. дол. / 1 пр.	7 608	12 053	26 760	28 500	35 500	40 781	63 941	21 227
Ступінь зносу основних засобів, %	43,7	49,0	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1
Капіталоозброєність, тис. дол. / 1 пр. з урахуванням зносу основних засобів	4 283	6 147	6 717	6 868	8 271	9 257	10 550	8 469

* розраховано за даними Держкомстату

країни мають сформований основний капітал та сучасну інфраструктуру, тоді як країни, що розвиваються, та країни з трансформаційною економікою потребують значних коштів для її формування. Тому в більшості країн що розвиваються, питома вага інвестицій у структурі ВВП є набагато вищою. Наприклад, у Китаї, Південній Кореї, Гонконгу цей показник сягав 30–44%. Так само в успішних європейських країнах з трансформаційною економікою він був вищим: в Угорщині він складав 22–24%, Польщі – до 23–25%, Естонії – 26–28% [3, с. 4]. На думку економістів, рівень інвестицій близько 20% ВВП для України не може

вважатися задовільним, оскільки він неспроможний забезпечити довгострокову високу позитивну економічну динаміку, зокрема через необхідність вкладання коштів у великі інфраструктурні проекти, які реальну вигоду зможуть дати лише з часом, але які є зараз критично необхідними для вітчизняної економіки загалом та нарощування інвестицій зокрема [6, с. 4].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, збільшення обсягів та удосконалення структури інвестицій в основний капітал є головними із найважливіших завдань економічної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національні заощадження та економічне зростання / за ред. Г. Кваснюка // Інститут економічного прогнозування. – К.: МП Леся, 2000. – С. 182–184.
2. Зверяков М. Інвестиційні джерела економічного зростання / М. Зверяков // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 63–66.
3. Міжнародний досвід формування інвестиційних потоків: аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 6 (78). – С. 3–19.
4. Алексеев А. Российский реальный сектор – трамплин для инновационной экономики / А. Алексеев // Вестник Института Кеннана в России. – 2013. – № 23. – С. 18–27.
5. Набок Є. Стан основних засобів вітчизняних підприємств у порівнянні з досвідом розвинутих країн / Є. Набок // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 10. – С. 194–198.
6. Інвестиції в економіку України: стан, проблеми, потреби: аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 6 (78). – С. 3–19.

Парадигмальний погляд на розвиток аквакультури

Вдовенко Н.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті обґрунтовано дієвість наукових рекомендацій щодо виділення перспективних заходів у підвищенні життєвого рівня населення, які спонукають вчених до опрацювання концептуальних засад розвитку галузей аграрного сектору економіки. Доведено необхідність проведення запропонованих заходів у сфері аквакультури. Виокремлено тезу про необхідність реалізовувати у прикладному аспекті пропозиції розвитку аквакультури. Запропоновано впровадити на практиці Державний реєстр рибогосподарських водних об'єктів, що сприятиме встановленню прозорої системи контролю за використанням водних об'єктів, аналітичному визначенню параметрів розвитку аквакультури, моделюванню та прогнозуванню діяльності у сфері аквакультури. Передбачено створити умови для запровадження альтернативних форм аквакультури, фермерських господарств сімейного типу, запровадження кооперації та змішаних господарств як передумови розвитку української аквакультури.

Ключові слова: аграрний сектор, попит, пропозиція, водні об'єкти, аквакультура, кооперація, контроль, товарна риба, виробництво.

Вдовенко Н.М. ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА РАЗВИТИЕ АКВАКУЛЬТУРЫ

В статье обоснованы научные рекомендации по выделению перспективных мероприятий в повышении жизненного уровня населения, которые побуждают ученых к разработке концептуальных основ развития отраслей аграрного сектора. Доказана необходимость проведения предложенных мероприятий в сфере аквакультуры. Выделен тезис про необходимость реализовывать в прикладном аспекте предложения развития аквакультуры. Предложено внедрить на практике Государственный реестр рыбохозяйственных водных объектов, которые будут содействовать установлению прозрачной системы контроля над использованием водных объекте, аналитическому определению параметров развития аквакультуры, моделированию и прогнозированию деятельности в сфере аквакультуры. Предусмотрено создать условия для введения альтернативных форм аквакультуры, фермерских хозяйств семейного типа, внедрения кооперации и смешанных хозяйств как предпосылки развития украинской аквакультуры.

Ключевые слова: аграрный сектор, спрос, предложение, водные объекты, аквакультура, кооперація, контроль, товарная рыба, производство.

Vdovenko N.M. PARADIGMICALLY VIEW OF THE DEVELOPMENT AQUACULTURE

In the article the scientific recommendations on the allocation of promising activities in improving the living standards of the population, that encourage scientists to develop the conceptual foundations of development of branches of the agrarian sector. The necessity of the proposed activities in the field of aquaculture. Isolated thesis about the need to implement in the applied aspect of aquaculture development proposals. It is proposed to implement in practice the State Register of fishery water bodies that will promote the establishment of a transparent system of control over the use of water bodies, the analytical definition of aquaculture development parameters, modeling and forecasting activities in the field of aquaculture. It plans to create conditions for the introduction of alternative forms of aquaculture, farming family type, the implementation of cooperation and the mixed economy as a prerequisite for the development of Ukrainian aquaculture.

Keywords: agrarian sector, demand, supply, water features, aquaculture, cooperation, control, commercial fish production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аквакультура, яка тривалий час для радянської людини, як і для більшості населення індустріальних країн світу, сприймалась як щось відносно другорядне, такий собі допоміжний спосіб отримання харчових продуктів, впевнено додала динаміки впродовж останніх двох десятиріч минулого століття і за обсягами виробництва та різно-

манітністю запропонованої продукції щонайменше зрівнялась з рибальством. В Україні традиції аквакультури мають досить давню історію. Обсяги виробництва у цій сфері економічної діяльності досягали майже 20% від загального обсягу виробництва продукції рибного господарства. Здавалось би, за втрати можливостей СРСР в частині забезпечення рибальства у водах відкритого моря до цього

напряму діяльності буде привернуто надзвичайну увагу, але цього не сталося. Очевидно, не досить вдалі та не завжди прораховані дії влади разом з сумнівними схемами приватизації колишніх потужних рибгоспів призвели до суттєвого падіння обсягів виробництва товарної риби та рибогосподарського матеріалу. Зрозуміло, що повністю або навіть на 50% забезпечити потреби населення України у продуктах, що виробляються з водних живих ресурсів, досить складно з об'єктивних причин. Водночас падіння, що нині спостерігається, потребує подальшого поглибленого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові рекомендації щодо виділення перспективних заходів у підвищенні життєвого рівня населення, спонукають вчених до опрацювання концептуальних засад динамічного регулювання та розвитку галузей аграрного сектору економіки. В сучасних умовах ці питання обґрунтовано в наукових доробках В. Галушко та А. Діброви [1], О. Могильного [2], Д. Стеченко [3], В. Бодрова, О. Сафронової, Н. Балдич [5]. Вагомий внесок у теоретичне становлення системи регулювання галузей економіки зробили такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Д. Кейнс [6], Р. Коуз [7]. Еволюція поглядів вчених засвідчує періоди, коли втручання держави в розвиток національних економік країн було мінімальним, а також країни, періоди і галузі з максимальним втручанням, всеохоплюючим характером [4; 8–11]. Безперечно, кожна з країн в той чи інший період часу обирала різноманітні методи свого втручання у розвиток галузей економіки, але і незаперечним є той факт, що всі інструменти такого впливу сформовані в теоріях щодо регулювання попиту, пропозиції, монетарної політики. Тому подальшого дослідження потребують аспекти розвитку вітчизняної галузі аквакультури у контексті світових тенденцій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виокремленні концептуальних засад до урегулювання проблем розвитку аквакультури в умовах інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо ми усвідомлюємо себе частиною світу, а не таким собі відокремленим острівцем, то мусимо звертати увагу і на всілякі політичні події у світі, появу нових товарів, поширення нових поглядів та звичаїв. Так само не можемо пройти повз проблем, які почали виникати перед світовою спільнотою у другій половині минулого століття,

а саме повз зменшення природних запасів риби та інших водних живих ресурсів, зростання попиту на них та опрацювання напрямів задоволення потреб населення у повноцінній їжі [8, с. 23–33; 10]. Одним із механізмів сприяння поверненню аквакультури України колишнього місця та ролі було створення у 2013 році Бюджетної установи «Методично-технологічний центр з аквакультури». Установа своєю діяльністю сприяє встановленню реального стану справ в аквакультурі, дає можливості підтримувати створення нового інформаційного простору, надає консультації ініціативним рибним фермерам у започаткуванні власного бізнесу в аквакультурі, а також бере участь у розробленні нормативно-правових актів, які мають закрити виявлені під час попереднього аналізу законодавства прогалини, що не сприяють розвитку аквакультури.

Ринок риби та рибної продукції в Україні продовжує стискатись, причому досить швидкими темпами. Такого низького рівня споживання (минулого року, за офіційними даними, воно становило 8,6 кг) не було вже більш як 15 років. Водночас варто визнати, що суттєві обсяги риби та морепродуктів лишаються у тіні. Так, згідно зі спільними оцінками експертів реальні обсяги виробництва продукції аквакультури сягають 50 тис. тонн (офіційна статистика – приблизно 20 тис. т). Загалом імпорт продукції аквакультури становив (ті позиції, у яких можна бути впевненим) 141 42 498,5 кг (14 142,5 т) за перше півріччя 2016 року, що становить 10,1% від загального імпорту товарів групи 03. При цьому продукція аквакультури становила 95,9% від усієї риби живої (підгрупа 0301; але це з декоративними та акваріумними рибами включно); 98,3% від усього обсягу товарів підгрупи 0302 (риба свіжа, охолоджена); 4,6% від усієї риби мороженої (0303; при цьому риба морожена становила 85,7% від загального імпорту товарів групи 03); 34,2% від філе риб (підгрупи 0304); 0,8% від підгрупи 0305 (риба сушена, солена); не менше 0,5% від підгрупи 0307 (молюски та інші безхребетні; насправді теоретично має бути більше, але важко визначити, які молюски з аквакультури, крім, звичайно, головоногих). За видами імпортувались осетрові, форель, сьомга, калкан (тюрбо), нігіта, тилапія, лаврак, дорадо, пангасіус, латес нільський, мідії, тобто насправді об'єкти аквакультури, які або не культивуються в Україні зовсім, або культивуються (через природні умови) у дуже малих обсягах, тобто імпорт фактично не становив (крім, можливо, форелей) конкуренції

традиційним об'єктам аквакультури України на внутрішньому ринку України. Слід відзначити, що значною проблемою аквакультури є прогалини в системі збору, систематизації та аналізу даних про виробництво. Фактично за результатами роботи по адміністративній формі «Виробництво продукції аквакультури за 20_ р.» № 1А-риба (річна) звітують близько 50% суб'єктів аквакультури. Це стосується рибницьких підприємств, для яких за КВЕД-2010 аквакультура є основним видом діяльності. Альтернативних джерел збирання інформації поки що немає. Однак навіть за доступною інформацією можна відстежити деякі тенденції.

Після затвердження Кабінетом Міністрів України пакета нормативних актів у сфері аквакультури саме 30 вересня 2015 року відкрились нові можливості для діяльності у цій сфері. Серед них слід назвати будівництво рибницьких підприємств з морської аквакультури, отримання в оренду частини водного об'єкта, акваторії моря. При цьому залишається неврегульованим питання відведення земельних ділянок для берегових підрозділів для виробництва морської аквакультури, а також відведення площі дна для розміщення якорів, донних споруд. Створення механізму реалізації норм Закону України «Про аквакультуру» дає можливість знайти альтернативну форму, за якої виробничі активи належатимуть суб'єктам аквакультури на правах власності. Це дасть змогу Україні в рамках законодавства сформулювати прошарок малого (сімейного) та середнього виробника. Звітність від суб'єктів господарювання, які намагаються працювати у сфері марикультури, досі не надходила, і не виключено, що ми цю статистику можемо не отримати найближчим часом взагалі, оскільки як вид діяльності аквакультура не ліцензується в Україні. Потрібно ще працювати над можливим позиціонуванням морської аквакультури за основним видом діяльності за КВЕД як сільгоспвиробників (табл. 1).

Аналіз діяльності вітчизняної аквакультури за останні роки дає можливість стверджувати, що відбувається зменшення обсягів виробництва товарної риби. Це результат зниження купівельної спроможності населення, а також нинішнього стану галузі загалом. Екстенсивні технології, відсутність інновацій, невідповідність витратної та дохідної частин технологічного процесу риборозведення також сприяють зниженню обсягів виробництва. Помітним є збільшення витрат кормів, що може свідчити про неефективність діяльності. Запровадження у виробництво новітніх технологій, які знижують собівартість продукції, потребує значних коштів. Водночас є сподівання на те, що проект щодо надання позики у вітчизняний АПК розміром у 400 млн. євро якнайшвидше буде реалізований та дасть змогу малим та середнім фермерам зробити якісний стрибок у розвитку вітчизняного сільського господарства.

Щодо поліпшення інвестиційного клімату у сфері аквакультури, то насамперед варто згадати створення в Україні бізнес-портфоліо вдалих аквакультурних проектів, які ґрунтуються на сучасних ресурсощадних технологіях. Такі проекти зараз конче необхідні Україні. За допомогою них створюється нове ділове середовище, в аквакультуру залучається талановита молодь, серед населення пропагується природоохоронна філософія. Також підготовлено інвестиційний проект «Організація промислового виробництва марикультури в шельфових водах Чорного моря і створення в прибережній зоні енергоощадних сонячних вегераріїв». Проект містить новітній підхід до промислового вирощування морських моллюсків (устриць, мідій) в комплексі з органічною рослинною продукцією, із використанням сонячної та вітрової енергії прибережної зони Чорного моря. Однак навіть за таких умов спостерігаються позитивні тенденції у напрямі оптимізації виробництва: з кожним роком збільшується частка інтенсивної аквакультури, кількість невеликих рибницьких підприємств постійно збільшу-

Таблиця 1

Показники діяльності вітчизняної аквакультури за 2013–2015 рр.

Роки	Рибопосадковий матеріал		Товарна продукція, тис. кг	Витрати кормів, тис. кг	Внесення добрив, тис. кг	Рибопро-дуктивність ставків, кг/га	Реалізо-вано про-дукції аква-культури, тис. грн.
	тис. кг	тис. шт.					
2013	11 673,7	223 323,0	29 766,2	59 195,9	24 176,8	371,3	778 956,6
2014	8 322,45	514 925,7	24 366,2	40 625,3	8 464,3	378,5	1 813 121,7
2015	7746,97	1 447 757,2	20 252,1	43 884,9	10 123,6	411,5	422 336,7

ється. Водночас кількість великих рибгоспів фактично не змінюється. Збільшується незначними темпами рибопродуктивність водойм. У виробництві рибопосадкового матеріалу частка однорічки превалює перед дворічкою. Ці факти вказують на незначний ухил розвитку в бік інтенсивної аквакультури та ресурсозберігаючих технологій.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для досягнення поставлених завдань необхідно:

1) надати пропозиції щодо внесення змін до Податкового кодексу України в частині зменшення орендної плати для суб'єктів аквакультури; цю роботу потрібно проводити відповідно до Перехідних положень Закону України «Про аквакультуру»; зменшення вартості оренди землі має бути лише першим кроком до запровадження прийнятної системи оподаткування рибогосподарського та аквакультурного бізнесу в 2017 році;

2) практично завершити роботи із створення програмного забезпечення Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин), закінчити установлення обладнання та здійснити захист інформації, продовжити роботу із первинного збору даних щодо наявності рибогосподарських водних об'єктів, запровадити практичну дію Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин), що сприятиме встановленню прозорої системи контролю за використанням водних об'єктів; це дасть можливість аналітичного визначення параметрів розвитку аквакультури, сприятиме моделюванню та прогнозуванню діяльності саме у сфері аквакультури;

3) створити умови для запровадження альтернативних форм аквакультури, фермерських господарств сімейного типу, запровадження кооперації та змішаних господарств; це є передумовою розвитку української аквакультури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стан, тенденції та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК / [В. Галушко, Л. Діброва, А. Діброва] // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства степу України. – 2005. – Т. 1. – С. 117–135.
2. Могильний О. Регулювання аграрної сфери / О. Могильний. – Ужгород: ІВА. 2005. – 400 с.
3. Стеченко Д. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Д. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
4. Vdovenko N. Coordination of process standardization and methodology of state regulation of agrarian sector / N. Vdovenko, B. Gechbaia // Moambe. – 2016. – № 23. – С. 17–21.
5. Державне регулювання економіки та економічна політика: [навч. посіб.] / [В. Бодров, О. Сафронова, Н. Балдич]. – К.: Академвидав, 2010. – 520 с.
6. Кейнс Д.Н. Предмет и метод политической экономии / Д.Н. Кейнс; пер. с англ. А. Гуковского; предисл. А. Мануилова. – М.: Тип. И.А. Баландина, 1899. – 279 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
8. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolraca Europejska. – 2015. – № 3 (3). – Vol. 3. – С. 23–33.
9. Діброва А. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А. Діброва // Аграрна освіта та наука. – 2007. – Т. 8. – № 3–4. – С. 118–123.
10. Сучасна аквакультура: від теорії до практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://darg.gov.ua/_praktichnij_posibnik_pro_0_0_0_3091_1.html
11. Кваша С. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8 – С. 12–21.

Інформаційна безпека в готельно-ресторанному господарстві

Гоблик-Маркович Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Молнар Д.І.

кандидат хімічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Ільтьо Т.І.

старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

У статті розкрито актуальне питання забезпечення інформаційної безпеки на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Зокрема, виділено джерела інформаційних загроз, обґрунтовано, що безпека готельно-ресторанних підприємств забезпечує стабільність їх функціонування, стійкий розвиток і здатність протистояти небезпеці та перешкодам у досягненні бізнесових цілей, ефективність інформаційної діяльності та особисту безпеку персоналу й клієнтів. На теоретичному рівні визначено зміст поняття інформаційна безпека підприємства готельно-ресторанного господарства. Проаналізовано джерела загроз інформаційній безпеці на підприємствах готельно-ресторанного господарства, наведено класифікацію основних видів інформаційних загроз, виділено підсистеми ефективного захисту інформації на підприємствах. Досліджено, що процес забезпечення безпеки підприємства є трудомістким і потребує значних матеріальних, інформаційних, фінансових ресурсів, що є об'єктами інформаційної безпеки підприємства. На практиці підприємства готельно-ресторанного господарства зіштовхуються з низкою проблем при забезпеченні інформаційної безпеки. Використання інформаційних технологій в підприємницькій діяльності значно підвищує ефективність процесів, зменшує затрати на їх проведення, проте в той же час зумовлює виникнення нових загроз для функціонування підприємства. Тому, за результатами проведеного дослідження визначено, що необхідним є створення системи аналізу можливих інформаційних загроз, розробка методики оцінки інформаційних ризиків, вживання заходів для забезпечення економічного захисту інформаційної безпеки, адже інформаційна безпека фактично відображається у ступені захищеності важливої для підприємства інформації від впливу дій випадкового або навмисного характеру, які можуть завдати збитків підприємству. Доведено, що підприємствам необхідно завчасно виявляти проблеми та вживати заходи, що спрямовані на запобігання загроз інформаційній безпеці в готельно-ресторанному господарстві. Проведений нами аналіз підходів до оцінки процесу забезпечення безпеки дав можливість виявити, що нині актуальною є проблема подальшого пошуку комплексних складових підвищення рівня безпеки підприємств готельно-ресторанного господарства, що може стати предметом подальших досліджень.

Ключові слова: безпека підприємства, інформаційна безпека, інформаційні загрози, інформаційні небезпеки, інформаційні системи.

Гоблик-Маркович Н.М., Молнар Д.І., Ільтьо Т.І. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье раскрыто актуальный вопрос обеспечения информационной безопасности на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства. В частности, выделены источники информационных угроз, обосновано, что безопасность гостинично-ресторанного предприятия обеспечивает стабильность их функционирования, устойчивое развитие и способность противостоять опасности та препятствиям в достижении бизнесовых целей, эффективность информационной деятельности и личную безопасность персонала и клиентов. На теоретическом уровне определено содержание понятия информационная безопасность предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Проанализированы источники угроз информационной безопасности на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства, приведена классификация основных видов информационных угроз, выделены подсистемы эффективной защиты информации на предприятиях. Исследовано, что процесс обеспечения безопасности предприятий является трудоемким и требует значительных материальных, информационных, финансовых ресурсов, что является объектами информационной безопасности предприятия. На практике предприятия гостинично-ресторанного хозяйства сталкиваются с рядом проблем при обеспечения информационной безопасности. Использование информационных технологий в предпринимательской деятельности

значительно повышает эффективность процессов, уменьшает затраты на их проведение, однако в то же время обуславливает возникновение новых угроз для функционирования предприятия. Поэтому, по результатам проведенного исследования определено, что необходимым является создание системы анализа возможных информационных угроз, разработка методики оценки информационных рисков, принятие мер для обеспечения экономической защиты информационной безопасности, ведь информационная безопасность фактически отражается в степени защищенности важной для предприятия информации от воздействия действий случайного или умышленного характера, которые могут нанести ущерб предприятию. Доказано, что предприятиям необходимо заранее выявлять проблемы та принимать меры, что направлены на препятствия угроз информационной безопасности в гостинично-ресторанном хозяйстве. Проведенный нами анализ подходов к оценке процесса обеспечения безопасности дал возможность обнаружить, что на данное время актуальной является проблема дальнейшего поиска комплексных составляющих повышения уровня безопасности предприятий гостинично-ресторанного хозяйства, что может стать предметом дальнейших исследований.

Ключевые слова: безопасность предприятия, информационная безопасность, информационные угрозы, информационные опасности, информационные системы.

Goblik-Markovich N.M., Molnar D.I., Iltlo T.I. INFORMATION SECURITY IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

In article disclosed topical issues saving information security on hotel and restaurant domestic economy. In particular, identified the source of information threats soundly that security hotel and restaurant enterprises provides stability their functioning, sustainable development and ability confront danger and business obstacles in achieving objectives, efficiency of information activities ta personal safety personnel and clients. On theoretical level concepts information identified contents security company of hotel and restaurant domestic economy. Sources of information security threats to enterprises of hotel and restaurant business, the classification of basic types of information threats are highlighted subsystem effective information security in enterprises. We have studied the process providing security of company is consuming and require considerable, information, financial resources that are objective information security confirmation. On practice hotel and restaurant business face a number of problems with providing information security. Use of information technology in business processes increases efficiency, reduces the cost of their conduct, but at the same time lead to the emergence of new threats to the functioning of the company. Therefore, the results of the study identified that necessary is the creation of analysis possible information threats, development of methodology for assessing information risks, measures to ensure the economic protection of information security because information security is actually reflected in the degree of protection is important for enterprise information on the impact of actions accidental or intentional nature that can cause damage to the company. Proved that confirmation necessary to detect problems beforehand and take measures that directed on prevent threats information security of a hotel and restaurant business. We conducted determination approaches to safety assessment process provision of opportunity to discover that today is problem further comprehensive search components increase of safety level business hotel and and restaurant domestic economy that can stat further subject of research.

Keywords: security enterprise information security, information threats, information security, information systems.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В наш час інформація, як і будь-який інший ресурс, потребує захисту. Для суспільства вона є стратегічним ресурсом, який сприяє подальшому розвитку самого суспільства.

Щодо інформаційної безпеки у готельно-ресторанному господарстві, то до цього питання потрібно поставитись серйозно, оскільки воно є досить таки значущим. Оскільки готельне господарство є однією із високорентабельних галузей нашої країни, важливо забезпечити високий рівень безпеки, в тому числі і інформаційної, задля стабільності функціонування закладів готельно-ресторанного господарства, ефективності економічної діяльності закладів та особистої безпеки персоналу та клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Суттєвий доробок у вивченні питання безпеки в готельно-ресторанному бізнесі зробили провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких: З. Варналій, В. Микитенко, С. Покропив-

ний, А. Соснін, Н. Стельмащук, Н. Внукова, М. Єрмошенко, Є. Картузов, Н. Іванченко, В. Лугова та ін. Проте більшість науковців зовсім не приділяють увагу існуванню проблем з безпеки готельно-ресторанного господарства та шляхів забезпечення нею.

Формулювання цілей статті (постанова завдання). Метою дослідження за таких умов є обґрунтування основ щодо забезпечення безпеки закладів готельно-ресторанного бізнесу, аналіз наявних; викриття небезпек і вивчення ризиків, що негативно впливають на захищеність суб'єктів господарювання та споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельно-ресторанне господарство є однією із найважливіших ланок, що формує туристичний продукт на світовому ринку туристичних послуг. Зовнішнє середовище має прямий та опосередкований вплив на готельно-ресторанний бізнес, що в свою чергу створює ризики. Будь який заклад готельно-

ресторанного господарства відчуває ризики, в основному виробничі, комерційні, посередницькі, відповідно до видів діяльності. Фактор ризику змушує керівників готельно-ресторанних підприємств економити фінансові та матеріальні ресурси, розраховувати ефективність нових проектів, комерційних угод. Він визначає небезпеку втрати ресурсів або недоотримання доходів у порівнянні з раціональним використанням ресурсів.

Для будь-якого готелю чи ресторану безпека клієнтів є найважливішим аспектом його діяльності, яку повинні гарантувати, як ресторатори, так і готельєри.

У своєму виданні Іванченко Н.О. зазначила, що одним із актуальних питань безпеки підприємства готельного бізнесу є інформаційна безпека готелю, оскільки будь-яка цілеспрямована й недружня акція проти інтересів підприємства починається зі збору інформації. У зв'язку з погіршенням таких складових інформаційних ресурсів, як конфіденційність, цілісність, доступність і достовірність, спостерігаються збої у функціонуванні систем управління, розголошуються відомості, що становлять комерційну таємницю, порушується достовірність фінансової документації [1, с. 126].

Аналізуючи це джерело, можна виділити наступні інформаційні загрози:

- програмні (сюди відносять різноманітні комп'ютерні віруси, кіберзлочинність);
- технічні (можливе перехоплення інформації, придушення радіосигналу);
- фізичне (безпосереднє знищення засобів обробки та носіїв інформації (флеш-карти, диски));
- режимні (несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів, незаконне копіювання даних, спотворення або ж приховування інформації, тощо).

Можна виділити цілу низку джерел загроз інформаційній безпеці сучасного підприємства:

- наявність агентурних джерел у закладах готельного господарства, які мають можливість отримання конфіденційної інформації;
- підкуп осіб, які працюють у готелі;
- перехоплення інформації, несанкціонований доступ до інформації і навмисні програмно-математичні дії на неї в процесі обробки і зберігання;
- підслуховування конфіденційних переговорів, які ведуться в службових приміщеннях готелю;
- необережне поводження з інформацією, проводячи переговори між готелем та фірмами, чи то вітчизняними, чи іноземними;

– працівники готелю, які готові «підзаробити», здаючи своє підприємство.

Серйозну загрозу інформаційній безпеці становлять також злочинні дії, спрямовані на розкрадання, привласнення, підміну, підключення, ламання (знищення), диверсію. Залежно від цього основні типи злочинних загроз інформації можна класифікувати в такий спосіб:

- до оброблення інформації та без доступу зловмисника до елементів інформаційної системи (підслуховування розмов; використання оптичних, візуальних чи акустичних засобів);
- у процесі оброблення інформації та без доступу зловмисника до елементів інформаційної системи (електромагнітні випромінювання; зовнішнє електромагнітне випромінювання; підключення реєструючої апаратури);
- до оброблення інформації з доступом зловмисника до елементів інформаційної системи, але без зміни останніх (копіювання магнітних чи інших носіїв, вихідних чи інших документів; крадіжка виробничих відходів);
- у процесі оброблення з доступом зловмисника до елементів інформаційної системи, але без зміни останніх (копіювання інформації у процесі оброблення; маскування під зареєстрованого користувача; використання недоліків мов програмування, програмних пасток, недоліків операційних систем та вірусів);
- до оброблення інформації з доступом зловмисника до елементів інформаційної системи зі зміною останніх (підміна машинних носіїв, вихідних документів, апаратури, елементів програм, елементів баз даних, розкрадання носіїв і документів; включення в програми «троянських коней», «бомб» тощо; читання залишкової інформації після виконання санкціонованих запитів);
- у процесі оброблення з доступом зловмисника до елементів інформаційної системи зі зміною останніх;
- незаконне підключення до апаратури і ліній зв'язку, зняття інформації на шинах живлення [2, ст. 168].

Кіберзлочинність у сфері готельного господарства повинна стояти на одному із перших місць загроз інформаційній безпеці. Кількість кіберзлочинів в Україні за останні два роки збільшилася більш ніж на тисячу випадків.

Як наголошується, в 2014 році управління по боротьбі з кіберзлочинністю МВС зареєструвало 4800 злочинів у сфері ІТ, в 2015 році – 6025 [3].

Підприємствам готельної індустрії доводиться працювати з даними банківських кар-

ток та іншою конфіденційною інформацією своїх клієнтів, тому цей вид бізнесу є одним із найбільш вразливих до погроз витоку даних та троянських атак.

В інформаційних системах готельного бізнесу обробляються конфіденційні дані клієнтів і співробітників, у т. ч. поштові адреси, номери контактних телефонів, адреси електронної пошти, дані кредитних і дебетових карт.

Відтак готельний сектор залишається одним із найбільш бажаних та цікавих «приманок» для кіберзлочинців, адже на нього припадає близько 15% від загальної кількості випадків витоку даних. Існує цілий ряд різновидів шахрайства, з якими стикається готельна індустрія. Як правило, ці шахрайства здійснюються через Інтернет або електронну пошту. Шахрайство із кредитними картками – один з найпоширеніших видів злочинів, з яким стикаються підприємства, що обробляють фінансові дані клієнтів.

Існують випадки недбалості співробітників, коли виникає несанкціонований доступ до конфіденційної інформації, стається крадіжка ноутбука, тощо. У разі виникнення кібератаки, для готельного підприємства не виключеним буде різке зниження доходів компанії, юридичні наслідки, погіршення іміджу бренда.

Відзначимо, що на сьогодні більшість керівників підприємств готельного сектора розуміє важливість підтримки високого рівня інформаційної безпеки. Зі зростанням рівня кіберзлочинності ступінь цієї поінформованості також зростає, і керівники готельних компаній почали з більшою відповідальністю ставитись до забезпечення інформаційної безпеки як одного з головних завдань.

Ресторанний бізнес в наш час займає досить високий щабель в сфері обслуговування. Як і в готельному господарстві, так і в ресторанному, важливим є збереження інформаційної безпеки на належному рівні.

З точки зору інформаційної безпеки критичні ризики ресторанного бізнесу виглядають наступним чином:

- можливість вилучення інформації при веденні управлінського обліку;
- несумлінність співробітників;
- можливість проникнення сторонніх осіб [4].

Подвійна бухгалтерія – поширене явище для ресторанного бізнесу. Безліч спеціалістів рекомендують організувати захищене шифрування сховища бухгалтерської інформації. Більш радикальним засобом захисту може стати система екстреного знищення даних. У першому випадку, навіть при фізичному

вилучення носіїв цих даних, бухгалтерія буде недоступна без наявності спеціальних ключів дешифрування. Друге рішення дозволяє миттєво знищити всю інформацію на носії без можливості відновлення, що може заподіяти певні незручності для власника цієї інформації, але повністю убезпечить його від загрози вилучення.

Сучасне підприємство повинне вміти належним чином будувати політику інформаційної безпеки, тобто розробляти і ефективно впроваджувати комплекс превентивних заходів по захисту конфіденційних даних та інформаційних процесів. Така політика передбачає відповідні вимоги для персоналу, менеджерів і технічних служб [5].

Головними етапами побудови політики інформаційної безпеки є:

- 1) реєстрація всіх ресурсів, які мають бути захищені;
- 2) аналіз та створення переліку можливих загроз для кожного ресурсу;
- 3) оцінка ймовірності появи кожної загрози;
- 4) вжиття заходів, які дозволяють економічно ефективно захистити інформаційну систему [6].

Більшість фахівців у галузі захисту інформації вважають, що інформаційна безпека підтримується на належному рівні, якщо для всіх інформаційних ресурсів системи підтримується відповідний рівень конфіденційності (неможливості несанкціонованого отримання будь-якої інформації), цілісності (неможливості навмисної або випадкової її модифікації) і доступності (можливості оперативно отримати запитувану інформацію).

Об'єктом інформаційної безпеки готельного чи ресторанного закладу є вся система його повноцінного функціонування. Вразивши хоча б один із об'єктів безпеки підприємства (економічної, кадрової, екологічної), остання зазнає відповідного впливу на окрему ділянку фірми, що може обернутися небезпекою або загрозою втрати балансу рівноваги виробничо-господарського механізму підприємства [7].

На сьогодні безліч спеціалізованих компаній пропонують великий вибір засобів захисту інформаційних систем, враховуючи їх вартісні показники та функціональні можливості. При побудові політики інформаційної безпеки варто звернути увагу, в першу чергу, на розмір готельно-ресторанного підприємства, його ресурсні та фінансові можливості, поточний рівень інформаційної безпеки, стадію функціонування фірми.

Висновки з цього дослідження. Результати цього дослідження дають змогу стверджувати, що інформаційна безпека в готельно-ресторанному бізнесі в наш час потребує пильного нагляду та захисту.

Однією з найнеобхідніших умов ефективності діяльності готельного підприємства є безперебійна робота в сфері підтримки інформаційної безпеки на належному рівні.

Отже, для забезпечення інформаційної безпеки в готельно-ресторанних підприємства необхідно:

- аналізувати та створювати перелік можливих загроз;
- проводити оцінку появи ймовірних загроз;
- розробляти методики оцінки інформаційних ризиків;
- проводити інформаційні обстеження ресурсів підприємства;
- розробляти політику та концепції інформаційної безпеки;
- вживати заходи, які дозволяють економічно ефективно захистити інформаційну систему.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Іванченко Н.О. Інформаційна складова економічної безпеки підприємства та її значення для забезпечення стійкого розвитку національної економіки /Н.О. Іванченко // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 3. – С. 124–128.
2. Економічна безпека: [навч. посібник] / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. – К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2010. – 368 С.
3. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/28/587044/>
4. Системна інтеграція. Консалтинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://efsol.ru/articles/safety-restaurant-business.html>
5. Власова Л.А. Защита информации / Л.А. Власова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2007. – 84 с.
6. Батюк А.Є. Інформаційні системи в менеджменті / А.Є. Батюк, З.П. Дзуліт, К.М. Обельовська, І.М. Огороднік, Л.П. Фабрі. – Львів: «Інтелект-Захід», 2004. – С. 343–384.
7. Гоблик-Маркович Н.М., Ільтьо Т.І. Забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс] / Електронне фахове видання. Економіка та суспільство. – МДУ – 2016. Вип.6 – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-6/13-stati-6/426-goblik-markovich-n-m-ilto-t-i>
8. Стройко Т.В. Неприбуткові організації в системі світових соціально-економічних процесів: [монографія] / [Т.В. Стройко, І.О. Іртицева, М.І. Стегней та ін.]. – Херсон: Гельветика, 2014. – 172 с.

УДК 339.138:338.432

Маркетинг в управлінні сільськогосподарським виробництвом

Гоменюк М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

У статті визначено особливості функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. Запропоновано власне визначення поняття «сільськогосподарський маркетинг». Охарактеризовано комплекс маркетингу в управлінні овочівництвом як однієї з галузей агровиробництва. Розглянуто товарну, цінову, розподільчу, комунікаційну політику, які дозволять забезпечити вимоги споживачів і розвиток виробників.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, овочівництво, сільськогосподарський маркетинг, маркетингова політика, інтеграція сільгоспвиробників.

Гоменюк М.Ф. МАРКЕТИНГ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

В статье рассмотрены особенности функционирования отечественных сельскохозяйственных предприятий в современных условиях. Предложено собственное определение понятия «сельскохозяйственный маркетинг». Охарактеризован комплекс маркетинга в управлении овощеводством как одной из отраслей агропроизводства. Рассмотрена товарная, ценовая, распределительная, коммуникационная политика, которые позволят обеспечить требования потребителей и развитие производителей.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, овощеводство, сельскохозяйственный маркетинг, маркетинговая политика, интеграция сельхозпроизводителей.

Gomeniuk M.O. MARKETING MANAGEMENT IN AGRICULTURAL PRODUCTION

In this article, we determined the peculiarities of Ukrainian agricultural enterprises in modern conditions. Proposed definition of «agricultural marketing». Described the marketing mix for the development of vegetable growing – is one of the sectors of agricultural production. It was considered a policy of product, price, place, communication; They will provide the requirements of consumers and development of manufacturers.

Keywords: agricultural production, horticulture, agricultural marketing, marketing policy, the integration of farmers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом усіх років становлення ринкової економіки в Україні ми спостерігаємо, як виробники намагаються знайти якомога ефективніші шляхи і використати найрізноманітніші засоби, щоб отримати прихильність споживачів і збільшити попит на свою продукцію.

Часи, коли виробник сільськогосподарської продукції був зосереджений виключно на роботі в полі, давно пройшли. Сучасні умови роблять продаж врожаю не такою простою справою, як це було раніше. Якщо сільгоспвиробник хоче домогтися реальних успіхів у своєму бізнесі, йому треба зважати на попит споживачів, їх очікування та обізнаність, конкуренцію в галузі, інші виклики ринку. Таким чином, актуалізувалася роль маркетингу в сільськогосподарському виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями маркетингу у вітчизняному сільському господарстві в останні роки займалися такі дослідники: І.В. Артимонова [1],

Н.Р. Кубрак [5], І.С. Земляков [2], В.І. Бойко, М.Г. Лобас, П.Т. Саблук [7], М.В. Калінчик [4], П.М. Сокол, А.А. Коваленко [8], Г.Я. Левків [6], О.Ф. Томчук [10] та інші. Вчені досліджують загальні питання маркетингу в сільгоспвиробництві, практично не висвітлюються проблеми маркетингової діяльності в овочівництві.

Формулювання цілей статті. Метою нашої розвідки є зосередження уваги на необхідності впровадження маркетингу в сільськогосподарський бізнес. Ми концентрувалися на особливостях комплексу маркетингу в овочівництві. Його застосування дозволить якнайкраще забезпечити зростаючі вимоги споживачів і ефективний розвиток виробників.

Виклад основного матеріалу дослідження. В дисертаційному дослідженні «Управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств» І.В. Артимонова вказує, що аграрний маркетинг є складною і багатогранною підприємницькою діяльністю, спрямованою на організацію руху сільсько-

господарської продукції і готових продуктів харчування від поля до споживача, яка орієнтується на задоволення інтересів: споживача – в ефективнішому задоволенні потреб через придбання якісної продукції; товаровиробника – одержанні прибутку, забезпеченні сталого розвитку та доброзичливих відносин із партнерами по бізнесу; держави – в підвищенні добробуту [1, с. 8].

Ми погоджуємося з цим тлумаченням і разом з тим вважаємо за потрібне дати своє визначення поняття. Отож, сільськогосподарський маркетинг – це комплекс управлінських заходів щодо вирішення проблем: асортименту та обсягів агровиробництва, рівня переробки отриманої продукції, встановлення актуальної ціни на готову продукцію, яка забезпечить подальше відтворення та розвиток агровиробництва, ефективного розподілу готової продукції, а також створення якісних систем комунікацій зі споживачами, покупцями та партнерами відповідно до сучасних ринкових вимог і технологічних можливостей.

Виробництво продукції сільського господарства має ряд специфічних особливостей, які зумовлюють необхідність використання відповідних маркетингових інструментів. Відмітимо найважливіші з них.

1. Щорічні коливання обсягів виробництва, що залежать від впливу природних факторів. Вирощення сільськогосподарських культур базується на біологічних природних процесах росту, на які виробник має обмежений вплив, це викликає труднощі у досягненні однорідної якісної продукції.

2. Просторово-кліматична орієнтація виробництва (Україна знаходиться в помірній кліматичній зоні з переважно рівнинними ландшафтами, характерними ґрунтами, отож навіть за великого бажання ананаси чи цукрова тростина рости тут не будуть). Місце виробництва (ґрунтові, кліматичні умови тощо) визначає асортимент продукції, строки її отримання, періоди збуту, знову ж таки – якість.

3. Сезонність виробництва, причому урожай можна отримати протягом відносно короткого періоду: кінець весни – літо – початок осені. А далі необхідні переробка і зберігання, що суттєво впливає на операції маркетингу. Сезонність виробництва продукції звужує можливості отримання постійного доходу.

4. Низький потенціал зберігання сільськогосподарської продукції зумовлює необхідність додаткових витрат – на обладнання сховищ, умови транспортування, переробку тощо.

5. Споживач потребує сільськогосподарської продукції як у необробленому вигляді (наприклад, овочі, фрукти), так і після обов'язкової первинної обробки (наприклад, зернові) і переробки (цукрові буряки, соняшник, пшениця). Відповідно, отримана продукція є сировиною для переробних підприємств.

6. На собівартість сільськогосподарської продукції впливають виробничі фактори: застосовувані технології, обсяги виробництва, кваліфікація виробників тощо. Як правило, великі обсяги виробленої продукції надають додаткові переваги у маркетинговій діяльності.

Названі особливості суттєвим чином впливають на вибір інструментів маркетингу в сільському господарстві. Крім того, вітчизняний сільськогосподарський сектор економіки має ряд специфічних проблем:

– маркетинг так і не став повноправним елементом в управлінні сільгосппідприємств; система збуту перестала бути «плановою», і в той же час не стала «ринковою». Якщо як виростити урожай фахівці знають, то як його продати так і не навчилися. Складається враження, що керівники сільгосппідприємств взяли за принципи діяльності: «якось буде» або «може вдасться»;

– з часів незалежності українські агровиробники не лише не наростили кількість сховищ для зберігання вирощеного урожаю, але в значній мірі втратили й ту базу, яка була створена у попередньому історичному періоді. В результаті високий урожай стає лихом – його нема де зберігати;

– особливо складно в Україні дрібним виробникам сільгосппродукції, кредити, субсидії, преференції, допомоги і дотації держави декларуються високопосадовцями й не мають реального втілення на практиці, навіть надані фінанси не можуть переkritи зростаючі витрати на виробництво;

– не контрольованість аграрного сектора державними органами зумовила виникнення і значне зростання кількості посередницьких структур, які закуповують сільгосппродукцію у виробників за заниженими цінами, в результаті виробник не отримує свою норму прибутку, чим нанівець зводиться фінансова ефективність сільськогосподарської діяльності; основний дохід отримують саме посередники, а не виробники;

– існує суттєвий розрив між ціною продажу сільськогосподарської продукції у виробника і ціною її покупки кінцевим споживачем. Зважаючи на довгий ланцюг посередників

між виробником і споживачем, вартість сільськогосподарської продукції зростає у кілька разів, тому вона стає фінансово недоступною для значної частини потенційних споживачів;

– купівельна спроможність населення значно знизилася, особливо протягом останніх трьох років, це негативним чином позначилося на обсягах реалізації продовольчої продукції.

Сільськогосподарський маркетинг передбачає вивчення ринку сільгосппродукції і на цій основі прогнозування розвитку сільгосппідприємства. Вивчення ринку означає вивчення поточних споживчих потреб, вимоги споживачів і покупців до продукції, факторів, що впливають на споживацьку поведінку.

Зосередимо свою увагу на маркетингу в овочівництві. Овочі займають одне з ключових місць у структурі раціонального харчування людини; для раціону людини важлива різноманітність овочів. Для підприємництва у сільському господарстві це відкриває широкі можливості щодо асортименту. Так, сільськогосподарські підприємства не мають обмежуватися традиційним асортиментом (капуста, салат, шпинат, гарбуз, морква, буряк, цибуля, кабачки, баклажани, огірки, перець, помідори), а можуть його розширювати за рахунок вирощування і представлення на ринок нових видів продукції, які в Україні культивуються в незначній мірі, наприклад: різні види капусти (червоноголовова, брюссельська, савойська, китайська, пекінська, цвітна, кольрабі, броколі), турнепс, артишок, салат-латук, салат-ромен, ендивій, селера, пастернак, шніт, ревінь, спаржа, дайкон, патисони, ківано, фізаліс, окра та інші.

Розробка та реалізація маркетингової товарної політики підприємствами галузі овочівництва передбачає: врахування вимог споживачів

та вимог ринку при формуванні товарного асортименту, врахування можливостей і ресурсів виробника при впровадженні нових товарів у асортимент та виведенні їх на ринок, забезпечення якості та конкурентоспроможності товарів, позиціонування товарів на ринкових сегментах, освоєння нових ринкових сегментів.

Ринок в наш час ставить все вищі вимоги до якості сільськогосподарської продукції, безпеки споживання, що відкриває перспективи для впровадження екологічного маркетингу. Концепція екологічного маркетингу передбачає орієнтацію виробництва і збуту на задоволення екологічно-орієнтованих потреб і запитів споживачів, створення і стимулювання попиту на екологічні товари – економічно ефективні та екологічно безпечні у виробництві й споживанні [3].

Особливо актуальним питання екологічних товарів є для овочівництва. За загальним принципом екологічні товари виробляються «без застосування хімічних добрив та препаратів, генетично-модифікованих речовин, на екологічно чистій землі та на місцевості, віддаленій від великих міст, промислових підприємств та інших забруднюючих факторів. Також екотовари передбачають їх виготовлення з мінімальною шкодою для навколишнього середовища» [5, с. 286].

Разом з тим, питання екологічної сільгосппродукції, в принципі як і будь-якої іншої, тісно пов'язане з питанням ціни: значні витрати на вирощення екологічних овочів зумовлюють значне зростання їх собівартості. Сьогодні ціна на овочі в Україні є проблемою як для споживачів, так і для виробників. Довгий шлях від виробника через низку посередників до споживача суттєво збільшує вартість овочів, але виробник при цьому не отримує достатньо вагомий винагороди за свою працю –

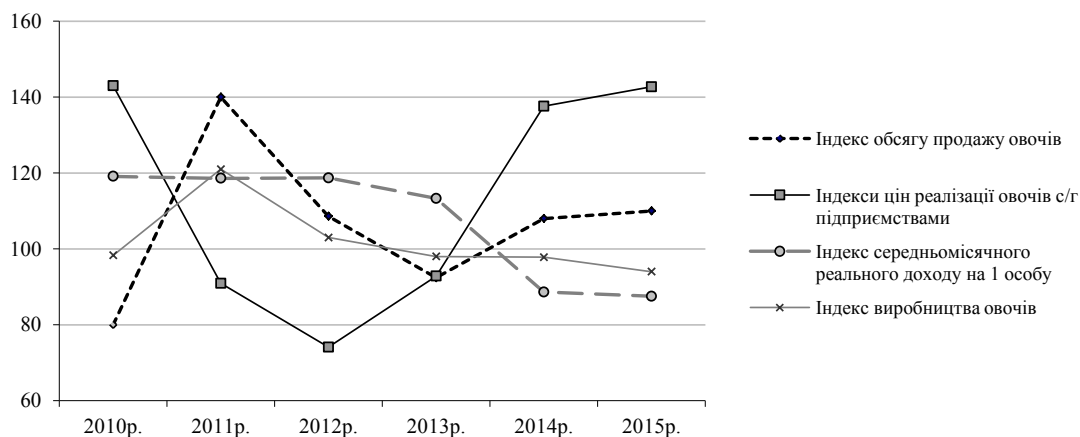


Рис. 1. Індекси основних показників виробництва та реалізації овочів, складено автором за даними [11, с. 23; 12, с. 11; 13, с. 130, 135]

Ціни на овочі безпосередньо залежать від каналів збуту: їх довжини та кількості агентів. В Україні переважний обсяг овочевої продукції виробляється не сільськогосподарськими підприємствами, а окремими домогосподарствами. Частка господарств населення у виробництві продукції овочівництва коливалася протягом 2010-2015 рр. від найменшої у 2011 році (83,3%) до найбільшої у 2013 році (88,3%). У 2014-2015 роках вона становила 86,1% [13, с. 127].

І сільськогосподарські підприємства, і домогосподарства – виробники сільгосппродукції – потребують ефективного управління збутом (продажом), який є складовою частиною маркетингу. Це означає вибір цільових сегментів ринків збуту, відповідних їм каналів і методів збуту. Основні цілі управління збутом виробника овочевої продукції: забезпечити

її доставку в необхідному обсязі в потрібне місце у визначений термін.

Домогосподарства, загалом так само як і сільгосп підприємства, збувають свою продукцію або безпосередньо споживачам – на ринках, ярмарках, у власній торговій точці (канал нульового рівня), або через посередників (багаторівневі канали збуту). Причому кількість посередників може коливатися від одного (маркет, овочевий магазин) до кількох: виробник – торговий агент – оптовий продавець – роздрібний продавець – споживач.

Ланцюг посередників може бути надто довгим, а це в результаті значно здорожчує продукцію. Основні причини, які зумовлюють використання виробниками овочів посередників для продажу: відсутність відповідних знань у сфері розподілу і просування продукції, посередники внаслідок специфіки своєї

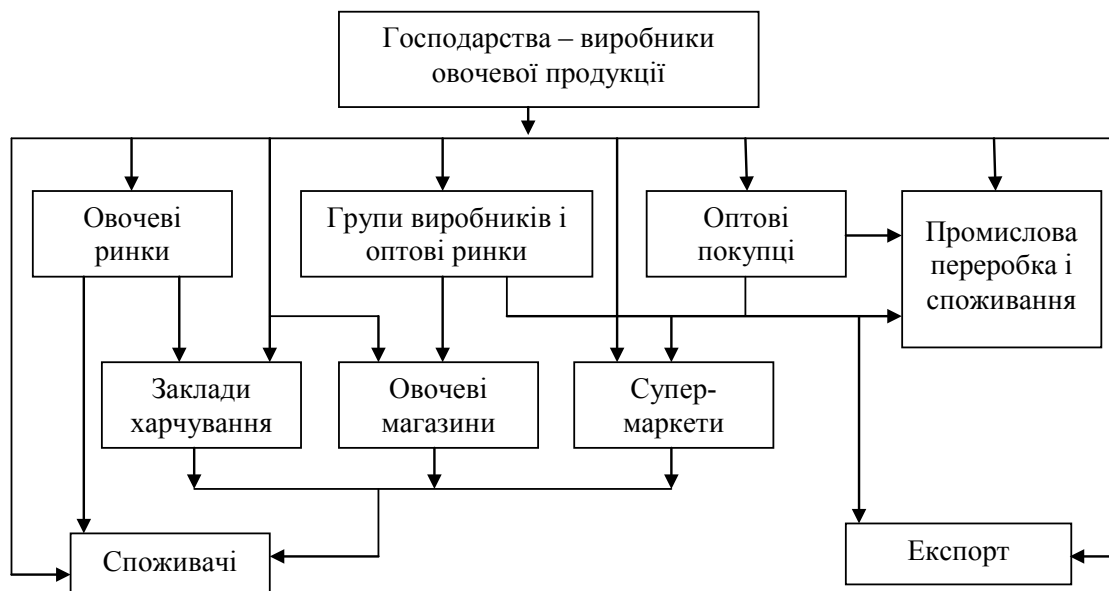


Рис. 3. Канали товароруку овочевої продукції від виробника до споживача, авторська розробка

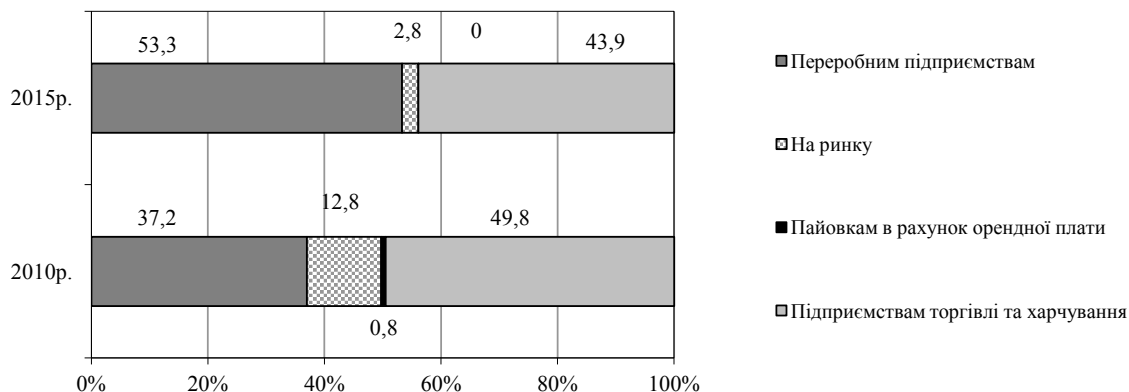


Рис. 4. Структура збуту овочів сільськогосподарськими підприємствами, складено автором за даними [13, с. 131]

діяльності мають можливість довести продукцію до цільових ринків, потреба додаткових фінансових ресурсів.

Схема товароруку овочевої продукції представлена на рис. 3.

В Україні покупцями овочів великих сільськогосподарських підприємств є в першу чергу переробні підприємства, торгівельні мережі, заклади харчування, бюджетні установи (рис. 4). Покупцями овочів у домогосподарств є кінцеві споживачі, торгові агенти, переробні підприємства, підприємства сфери торгівлі та харчування.

У сфері збуту вітчизняним сільськогосподарським виробникам, зокрема овочевої продукції, варто вдатися до зарубіжного досвіду. Як відомо, у розвинених європейських країнах виробники об'єднуються у кооперативи (горизонтальна інтеграція). Такі об'єднання розробляють політику спільного бізнесу, це дозволяє встановлювати й активно використовувати вигідні для виробника, й одночасно споживача, ціни, доводити продукцію до споживача у найсвіжішому вигляді (вирішуються проблеми транспортування), а також будувати сучасні овочесховища.

Прогнозуючи споживчий овочевий кошик, фермери організовано сіють різноманітну продукцію, аби потім, на етапі збирання урожаю, не виявилось, що якоїсь культури виростили більше потреби, а іншої – в недостатніх обсягах. Така система успішно діє й приносить високі результати: задоволення споживачам та матеріальну вигоду виробникам [9].

Теоретично, чим більша кількість виробників об'єднана у кооператив, тим більший бюджет для маркетингової діяльності. З такими кооперативами охочіше співпрацюють продуктові маркети, оптові овочеві ринки, переробні підприємства. Кооперативи також можуть більш ефективно займатися просування своєї овочевої продукції, здійснювати маркетингові дослідження ринку і, відповідно до результатів, формувати спільну товарну, цінову, рекламну політику.

Планування маркетингових програм в сучасних динамічних умовах є ключовим елементом успіху господарської діяльності. Прогноз ситуації на ринку, а не результати діяльності у попередньому сезоні, дозволить забезпечити потреби потенційного клієнта, адаптувати виробництво до потреб. Не зростання обсягів виробництва продукції, а її виробництво відповідно до вимог ринку, дозволить виробнику захистити свої інтереси (продати товар за вигідною ціною, отримати

прогнозований прибуток, забезпечити майбутню діяльність), й інтереси покупців – переробних підприємств (їх можливості переробити продукцію), підприємств, які займаються зберіганням продукції, оптових ринків і торгівельних підприємств, та кінцевих споживачів. Отже, науково обґрунтовані передбачення, а крім цього, інновації стають важливим етапом майбутнього розвитку сільгоспвиробників.

Великі сільськогосподарські підприємства можуть розвивати власну торгівельну мережу, це дозволить їм наблизитися до споживача. Але витрати на створення такої мережі можуть мати тривалий термін окупності. Більш перспективною формою для збуту сільськогосподарської продукції є вертикальна маркетингова інтеграція – формалізоване об'єднання підприємства-виробника з підприємством оптової або роздрібною торгівлі на основі партнерських відносин. Метою такої вертикальної інтеграції є спільна стратегія розвитку учасників, що підвищить ефективність маркетингової системи.

Ще один важливий елемент комплексу маркетингу в сільському господарстві – комунікаційна політика, яка передбачає не просто просування товару до кінцевого споживача, а налагодження взаємної співпраці з різними покупцями на постійній основі. Потенційний покупець має знати все про продукцію, а для цього необхідне налагодження маркетингових комунікацій. Вважаємо, що сільгоспвиробники овочевої продукції мають використовувати усі засоби маркетингової комунікації, зокрема:

1) самостійні: реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю (паблік релейшенс), прямий маркетинг, персональні продажі, директ-маркетинг;

2) синтетичні: участь у ярмарках та виставках, інвент-маркетинг, мерчандайзинг, формування торгівельної марки тощо. Синтетичні методи передбачають поєднання самостійних засобів.

Зауважимо, що сьогодні виробники овочевої продукції практично не використовують професійних, інтенсивних форм просування, тому застосування навіть відносно простих форм (реклама, безпосередній маркетинг) дало б позитивні результати. В Україні спостерігається ефективна практика організації місцевих осінніх ярмарків сільгосппродукції, де виробник не лише має змогу продати свій урожай за встановленими ним самим цінами, а й презентувати себе і свій товар кінцевим споживачам.

У сучасних умовах вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції можуть і

повинні активно використовувати можливості Інтернету для просування своєї продукції. Головна конкурентна перевага Інтернету над традиційними ЗМІ – інтерактивність рекламного контакту [19]. Є кілька шляхів використання Інтернету сільськогосподарськими підприємствами (підприємцями) з метою реклами власної продукції:

- створення власної інтернет-сторінки у всесвітній мережі;

- використання відомих неспеціалізованих сайтів оголошень (OLX, Prom.ua);

- використання спеціалізованих (сільськогосподарських) сайтів оголошень («Агро-ukraine», «Агро-перспектива», «Агро-компас», «Агро-сайт», «1agro.com.ua», «Агросектор»);

- використання спеціалізованих порталів сільськогосподарських підприємств («Agrotorg» [16], «Агро-тендер» [15], «Agronovator» [14]).

Отже, інтернет-маркетинг – перспективний для сільгоспвиробників напрямок маркетингової комунікації, який дозволить ефективно вирішувати проблеми просування продукції на ринок.

Висновки з цього дослідження. Отже, в Україні відзначаємо відсутність традиції

використання маркетингу у сільськогосподарському виробництві. Професійний маркетинг є засобом зміцнення сільськогосподарського виробництва, отож є обов'язковим елементом управління в агросфері. При плануванні маркетингової діяльності слід враховувати специфічні особливості сільськогосподарського виробництва (сезонність та просторово-кліматична орієнтація виробництва, низький потенціал зберігання сільськогосподарської продукції тощо). У вітчизняному сільському господарстві загалом і овочівництві зокрема в управлінні обов'язковим є застосування комплексу маркетингу, що включає товарну та цінову політику, політику реалізації та комунікації. При цьому в овочівництві актуальними питаннями є розширення товарного асортименту, об'єднання підприємців-виробників у сільгоспкооперативи з метою впливу на ринок і збільшення можливостей просування, встановлення адекватної ціни на продукцію, застосування інтернет-маркетингу тощо. Перспективи подальших досліджень вбачаємо у виявленні можливостей і переваг маркетингової вертикальної інтеграції виробника і продавця овочевої продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Артимонова І.В. Управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.В. Артимонова / Білоцерк. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2010. – 20 с.
2. Земляков І.С. Маркетинг фермерського господарства // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3890>
3. Ілляшенко С.М. Екологічний маркетинг як засіб розв'язання протиріч між економічним зростанням і зниженням екодеструктивного навантаження на довкілля / Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.М., Мельник Л.Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22138/1/253_2005.pdf
4. Калінчик М.В. Маркетингові організації виробників сільськогосподарської продукції в Україні // М.В. Калінчик // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 149. – С. 11-16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2014_149_4
5. Кубрак Н.Р. Перспективи розвитку каналів розподілу сільськогосподарської продукції України / Н.Р. Кубрак, О.О. Рудик, Н.С. Косар // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2014. – Т. 16. – № 1(1). – С. 285-291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1\(1\)_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1(1)_44)
6. Левків Г.Я. Маркетинг як необхідність удосконалення управління агропідприємствами у конкурентному середовищі / Г. Я. Левків // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 139-148. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_3_21
7. Рынок продовольствия: проблемы формирования и развития / под ред. П.Т. Саблука, В.И. Бойка, М.Г. Лобаса. – К.: УкрИНТЭИ, 2012. – 236 с.
8. Сокол П.М. Основні проблеми переходу до маркетинго-інноваційного розвитку підприємств АПК / П.М. Сокол, А.А. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 22, вип. 8(3). – С. 68-71. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8\(3\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8(3)_12)
9. Степанюк О. Овочева матриця / О. Степанюк // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 13(260) липень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekspertna-dumka/1716-ovocheva-matrytsia.html>
10. Томчук О.Ф. Формування портфеля маркетингових збутових стратегій сільськогосподарських підприємств. / О.Ф. Томчук // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2014. – Т. 16, № 1(2). – С. 194-200.

11. Україна-2012. Статистичний збірник / Відповідальний за випуск О.Е.Остапчук / Київ, 2013 – Державна служба статистики України – 27 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_Ukr_.htm
12. Україна-2015. Статистичний збірник / Відповідальний за випуск О.А. Вишневська / Київ, 2016 – Державна служба статистики України – 27 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_uz2015_ukr.zip
13. Україна у цифрах 2015. Статистичний збірник. / За ред І.М. Жук / Київ, 2016: Державна служба статистики України – 239 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_uz2015_ukr.zip
14. Agro-povator. Інтернет-портал АПК. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronovator.ua/ua/companies/>
15. Agrotender. Аграрний сайт України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrotender.com.ua/kompanii.html>
16. Agrotorg. Каталог агрокомпаній. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrotorg.net/ru/companies/>
17. Six Benefits of Internet Marketing. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smallbusiness.chron.com/six-benefits-internet-marketing-31382.html>

УДК 316.354

Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону

Грицаєнко М.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Таврійського державного агротехнологічного університету

У статті розкрито основні підходи до тлумачення поняття «соціальний капітал», виокремлені його складові – соціальні мережі, норми та довіра. Запропонована авторська дефініція соціального капіталу. На підставі вивчення особливостей соціального капіталу регіону визначені напрями впливу діяльності вищих навчальних закладів на процес його формування.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальний капітал регіону, соціальні мережі, норми, довіра, вищий навчальний заклад, інтелектуальний капітал.

Грицаенко Н.И. РОЛЬ ВУЗОВ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

В статье раскрыты основные подходы к толкованию понятия «социальный капитал», выделенные его составляющие – социальные сети, нормы и доверие. Предложена авторская дефиниция социального капитала. На основании изучения особенностей социального капитала региона определены направления влияния деятельности высших учебных заведений на процесс его формирования.

Ключевые слова: социальный капитал, социальный капитал региона, социальные сети, нормы, доверие, высшее учебное заведение, интеллектуальный капитал.

Gritsaenko N.I. THE ROLE OF UNIVERSITIES IN THE FORMATION OF SOCIAL CAPITAL IN THE REGION

The article deals with the main approaches to the interpretation of the concept of «social capital», the allocation of its components – social networks, norms and trust. The author's definition of social capital. On the basis of studying the characteristics of social capital in the region defined by the direction of the impact of the activities of higher education institutions in the process of its formation.

Keywords: social capital, social capital in the region, social networks, norms, trust, higher education, intellectual capital.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах інформатизації суспільства важливого значення набуває вища професійна освіта, головною ціллю якої є формування інтелектуального капіталу – сукупності наукових, професійних і загальних знань працівників, що здатні створювати додаткову вартість та забезпечувати конкурентні переваги підприємствам, на яких вони працюють.

Можливості для ефективного використання інтелектуального капіталу, а в окремих випадках й компенсації відсутності його складових, надає соціальний капітал. Його формуванню сприяє діяльність вищих навчальних закладів (ВНЗ) регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та практичних засад розвитку соціального капіталу внесли такі вчені: іноземні – Р. Берт [1], П. Бурд'є [2], Дж. Коулмен [3; 4], Р. Патнем [5], М. Пелдем [6], А. Портес [7], Ф. Фукуяма [8; 9]; вітчизняні – Л.Г. Богуш [10], Н.В. Коба [11], О.Н. Кожемя-

кіна [12], Г.Ф. Мазур [13], І.П. Макаренко [14], В.А. Мамчур [15], В.А. Пехов [15], А.О. Приятельчук [16], О.Г. Рогожин [14], І. Росколотько [17], В.П. Рябоконт [18], Б.В. Саліхов [19], Ю.В. Середа [20], Т.В. Шаповалова [21], О.Г. Шпикуляк [15; 22] та інші. Проблемам соціального капіталу регіону приділяли увагу У.С. Алейнікова [23], Г.Ф. Мазур [13], В.А. Пехов [15], В.П. Рябоконт [18], О.Г. Шпикуляк [15; 22] та інші. Однак проведені дослідження соціального капіталу не можна вважати завершеними. Тривають дискусії щодо визначення його сутності та складу. Залишаються недопрацьованими питання структури та факторів розвитку соціального капіталу регіону. У сукупності це зумовило вибір теми, визначення мети і завдань цього наукового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ролі вищого навчального закладу (як організації, яка веде підготовку в системі вищої професійної освіти) у процесі формування соціального капіталу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше термін «соціальний капітал» зустрічається на початку XX століття у праці Дж. Ханіфана [24]. Виникнення та розвиток теорії соціального капіталу відбулося в результаті визнання у 60-і роки XX століття наукових праць Т. Шульца [25] та Г. Беккера [26] з формування концепції людського капіталу. Це збагатило економічну теорію розумінням економічної ролі освіти, взаємозв'язку інвестицій в людський капітал з підвищенням рівня продуктивності праці.

Змістовний аналіз феномена соціального капіталу було проведено П. Бурд'є, який визначив соціальний капітал як суму ресурсів і обґрунтував можливість реалізації соціального капіталу через конвертацію його в інші форми капіталу [2]. У роботах Дж. Коулмена соціальний капітал – ресурс, який сприяє розвитку економіки та вдосконаленню суспільства в цілому [4]. Інституційний підхід до трактування сутності соціального капіталу представлений в роботах Р. Патнема, який розглядає в якості джерел його формування мережі, норми та довіру [5], і Д. Норта, що досліджує соціальний капітал як елемент інституційного середовища поведінки людини [27].

В сучасній літературі поширені три підходи щодо визначення поняття «соціальний капітал»:

– як сукупності ресурсів суспільства (табл. 1);
– як сукупності соціальних зв'язків (табл. 2);
– як членства в певній соціальній мережі (табл. 3).

Так, Дж. Коулмен (табл. 1) наголошує, що «соціальний капітал – це будь-який прояв неформальної соціальної організації, котра виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів» [4, с. 35].

П. Бурд'є визначає соціальний капітал як «сукупність реальних і потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституціалізованих відносин взаємного знайомства та визнання – іншими словами, з членством у групі» [2, с. 66]. З тим, що соціальний капітал виступає своєрідним інтегральним ресурсом суспільства, згодні Л.Г. Богуш [10, с. 18], О.Н. Кожемякіна [12, с. 121], О.Г. Шпикуляк і Г.Ф. Мазур [22, с. 64] та інші науковці. Однак, на наш погляд, подібні дефініції ототожнюють поняття «капітал» і «ресурси», а також не відображають суттєвої характеристики капіталу – здатності приносити дохід.

Р. Берт (табл. 2) розглядає соціальний капітал як «приятельські контакти між колегами по службі та більш широкі контакти, через які використовується власний фінансовий і людський капітал» [1, с. 9], М. Пелдем визначає його як «клей», який забезпечує додаткову

Таблиця 1

Трактування поняття «соціальний капітал» як сукупності ресурсів суспільства

Автор	Визначення
Л.Г. Богуш [10, с. 18]	Соціальний капітал у широкому значенні – це сукупність ресурсів суспільства... , що, відповідаючи визначенням у політекономії ознакам власне капіталу, на певному конкретному етапі розвитку соціуму ... можуть бути потенційно використані або вже використовуються в суспільному виробництві.
П. Бурд'є [2, с. 66]	Сукупність реальних і потенційних ресурсів , пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституціалізованих відносин взаємного знайомства та визнання – іншими словами, з членством у групі
О.Н. Кожемякіна [12, с. 121]	В цілому соціальний капітал розглядається як інтегративний ресурс кооперативних зусиль спільноти , що відображає якість соціальних зв'язків, які уможливають поєднання різних інтересів, взаємопроникнення та узгодження цінностей, сприяючи утворенню широких мереж результативних інтеракцій
Дж. Коулмен [3, с. 124]	Соціальний капітал «... є певним типом ресурсу , доступного учасникам соціально-економічної діяльності, що виникає у соціальних структурах та полегшує дії їх учасників»
Дж. Коулмен [4, с. 35]	Соціальний капітал – це будь-який прояв неформальної соціальної організації , котра виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів
О. Г. Шпикуляк, Г. Ф. Мазур [22, с. 64]	В інституційному вимірі соціальний капітал слід розглядати як сукупність матеріальних і нематеріальних активів , що констатують формування механізму соціально-економічного забезпечення.

Джерело: складено автором на основі опрацьованих літературних джерелю

кооперацію та утримує суспільство разом. Завдяки цьому «клею» люди працюють разом» [6, с. 629]. Аналогічної думки дотримуються Г.Ф. Мазур [13, с. 68], І. Росколотько [17, с. 17], Б.В. Саліхов [19, с. 53] та інші науковці. Однак, такий погляд також не відображає здатність капіталу приносити дохід. В цьому сенсі більш справедливим є визначення, яке надає Н.В. Коба: «Соціальний капітал – це сукупність зв'язків і взаємовідносин між людьми, які здатні приносити дохід»

[11, с. 209]. На отриманні доходу завдяки соціальним зв'язкам наполягають Ю.В. Середа [20, с. 72], Т.В. Шаповалова [21, с. 169].

П. Бурд'є (табл. 3) пов'язував сутність поняття соціального капіталу з «членством у групі» [2, с. 66], А. Портес – із «здатністю індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на підставі свого членства в певній соціальній мережі» [7, с. 6]. Ф. Фукуяма при визначенні соціального капіталу наголошував, що «це норми, неформальні норми або цінності,

Таблиця 2.

Трактування поняття «соціальний капітал» як сукупності соціальних зв'язків

Автор	Визначення
Р. Берт [1, с. 9]	Соціальний капітал – це приятельські контакти між колегами по службі та більш широкі контакти, через які використовується власний фінансовий і людський капітал
Н.В. Коба [11, с. 209]	Соціальний капітал – це сукупність зв'язків і взаємовідносин між людьми , які здатні приносити дохід
Г.Ф. Мазур [13, с. 68]	Соціальний капітал – механізм соціальних взаємодій ідеологічного, звичаєвого, організаційно-господарського характеру.
М. Пелдем [6, с. 629]	Соціальний капітал – це «клей» , який забезпечує додаткову кооперацію та утримує суспільство разом. Завдяки цьому «клею» люди працюють разом
І. Росколотько [17, с. 17]	В самому загальному вигляді соціальний капітал – це інститути, відносини і норми, які формують якісно і кількісно соціальні взаємодії в суспільстві
В.П. Рябоконт, О.Г. Шпикуляк, В.А. Пехов [18, с. 85]	Соціальний капітал – це сукупність зв'язків, система економіко-соціальних відносин , інституцій, колективів, об'єднань, структур використання господарського, трудового та кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, сформованих і належних людині; це консолідуєчий фактор економіко-соціальних ролей особистості селянина у соціумі й господарській діяльності як сукупності традицій, функцій, інституціональних складових
Б.В. Саліхов [19, с. 53]	Під соціальним капіталом підприємства слід розуміти актуалізовані, цілеспрямовано використовувані (у цьому сенсі – інституціалізовані) внутрішні та зовнішні соціальні зв'язки , які забезпечують цьому підприємству сприятливий внутрішній соціальний «клімат», певну репутацію в суспільстві, а також серед реальних і потенційних клієнтів
Ю.В. Середа [20, с. 72]	Соціальний капітал у широкому значенні розуміють як ресурс соціальних зв'язків , у який можна інвестувати та який можна трансформувати у інші блага.
Т.В. Шаповалова [21, с. 169]	«Соціальний капітал», під яким розуміємо систему соціальних зв'язків , контактів, взаємовідносин між економічними агентами, індивідуумами, яка базується на нормах неофіційних або соціальних (довіра, партнерство, визнані моральні цінності) та офіційних або правових (законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, контракти тощо), які використовуються ними для отримання конкурентних переваг (доступ до ресурсів, зменшення трансакційних витрат, обмін інформацією тощо). Соціальний капітал з точки зору економіки розглядається автором як нематеріальний фактор, який сприяє отриманню агентами економічної вигоди і прибутку та впливає певною мірою на економічне зростання.
О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур, В.А. Пехов [15, с. 91]	Соціальний капітал – це сукупність зв'язків , система економіко-соціальних відносин, інституцій, колективів, об'єднань, структур, використання господарського, трудового та кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, сформованих і належних людині; консолідуєчий фактор економіко-соціальних ролей особистості-селянина у соціумі і господарській діяльності, як сукупності традицій, функцій, інституціональних складових; поняття норм, цінностей, відносин та зв'язків між людьми (як в організаціях, так і в суспільстві)

Джерело: складено автором на основі опрацьованих літературних джерел.

які роблять можливими колективні дії у групах людей» [9]. Членство в певній соціальній мережі при трактуванні сутності поняття «соціальний капітал» виділяють А.О. Приятельчук [16, с. 51], О.Г. Рогожин й І.П. Макаренко [14, с. 89]. Однак, як і в попередніх узагальненнях (табл. 1, 2), такі дефініції мають дещо однобокий характер. Вважаємо, що серед прихильників трактування соціального капіталу як членства в певній соціальній мережі більш змістовне визначення надає Р. Патнем, визначаючи його як «характеристику соціального життя – мережі, норми та довіри, – які спонукають учасників до ефективнішої спільної дії з досягнення спільних цілей» [5, с. 66].

Таким чином, на основі опрацювання літературних джерел нами сформульовано власне визначення соціального капіталу як сукупності здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри.

При визначенні ролі ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону важливо усвідомити, що регіон є не тільки територією, але й зосередженням економічних, соціальних, культурних та політичних інтересів його населення. Саме прийняті у суспільстві способи взаємовідносин, які тісно пов'язані з морально-етичними та культурними нормами та цінностями, безпосередньо впливають на соціально-політичне становище та визначають економічний розвиток регіону. Підтримуємо думку В.С. Тка-

ченко про те, що «люди, об'єднані в спільноти територіально, залежать одне від одного. Інколи вони мають спільну мету і відчують потребу в об'єднанні, і саме соціальний капітал є тим рушієм, що спонукає людей співпрацювати разом заради розв'язання їх проблем, поліпшення свого життя та життя всього суспільства» [28, с. 218]. З ним солідарна Алейнікова У.С., яка вважає, що «соціальний капітал регіону – це продуктивний ресурс, який отримують суб'єкти громадської діяльності в процесі здійснення актів комунікації та встановлення взаємовигідних контактів, основаних на принципах чесності, солідарності, справедливості та довіри. Така діяльність здійснюється добровільно і в умовах, коли індивідуальне вирішення завдань неможливе» [23, с. 85].

Схема впливу ВНЗ на формування соціального капіталу регіону наведена на рис. 1. Головними його характеристиками є соціальні мережі, норми і довіра.

П. Бурд'є висував соціальні мережі як найбільш значущі ознаки соціального капіталу, визначаючи останній як «сукупність реальних і потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституціолізованих відносин взаємного знайомства та визнання – іншими словами, з членством у групі» [2, с. 66]. Вважаємо, що соціальні мережі в системі вищої професійної освіти формуються в двох різних площинах:

– на рівні взаємодії ВНЗ із партнерами (роботодавцями, партнерами в науковій, під-

Таблиця 3.

Трактування поняття «соціальний капітал» як членства в певній соціальній мережі

Автор	Визначення
П. Бурд'є [2, с. 66]	Сукупність реальних і потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституціолізованих відносин взаємного знайомства та визнання – іншими словами, з членством у групі
Р. Патнем [5, с. 66]	Соціальний капітал – це « характеристики соціального життя – мережі, норми та довіри, – які спонукають учасників до ефективнішої спільної дії з досягнення спільних цілей»
А. Портес [7, с. 6]	Соціальний капітал – це «здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на підставі свого членства в певній соціальній мережі або в більш широкій соціальній структурі...»
А.О. Приятельчук [16, с. 51]	Соціальний капітал – це, насамперед, здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на основі свого членства в соціальній структурі
О.Г. Рогожин, І.П. Макаренко [14, с. 89]	Соціальний капітал є результатом функціонування соціальних мереж міжособистісних взаємодій на основі історично обумовлених культурних цінностей і норм. Їх особливості визначають інституційну структуру суспільства, що, у свою чергу, впливає на характеристики соціального капіталу в контексті його сприятливості для економічного розвитку.
Ф. Фукуяма [9]	Соціальний капітал – це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей

Джерело: складено автором на основі опрацьованих літературних джерел.

приємницькій, інформаційно-технологічній сферах діяльності);

– співпраця ВНЗ з іншими закладами в освітньому середовищі (об'єднання освітніх установ різних рівнів середньої та вищої професійної освіти, застосування інформаційних і комунікаційних технологій).

Одним з напрямків взаємодії ВНЗ із партнерами є створення Центрив працев-

лаштування випускників. Наприклад, в Таврійському державному агротехнологічному університеті (ТДАТУ) створено відповідний центр, головними цілями діяльності якого є:

– організація виробничих практик студентів на підприємствах і в організаціях;

– сприяння в працевлаштуванні студентів і випускників;

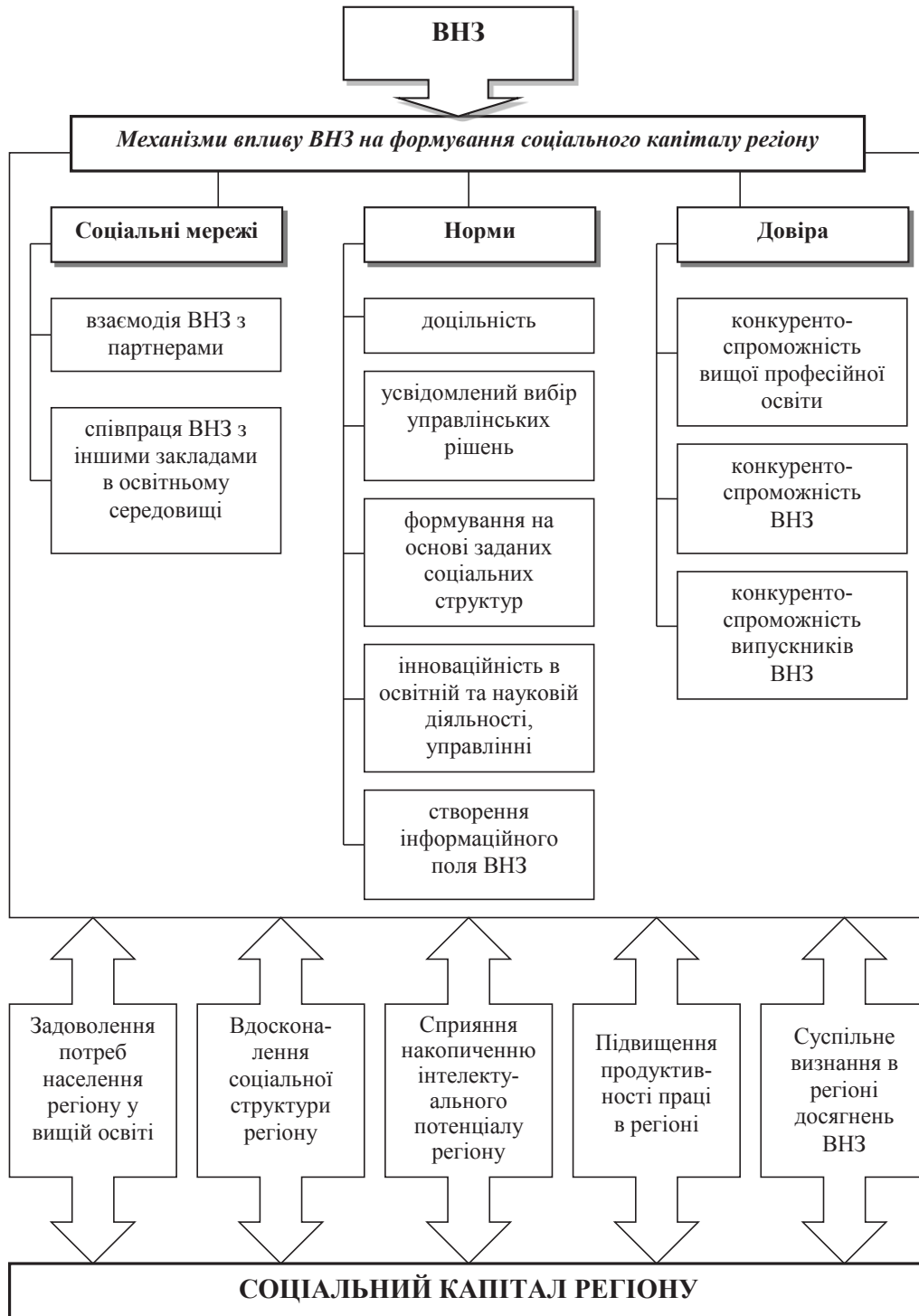


Рис. 1. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону

Джерело: складено автором на основі власних досліджень.

– зниження напруженості на регіональному ринку праці.

Підприємствами-партнерами ТДАТУ є підприємства і організації агропромислового комплексу різних розмірів, форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також деякі засоби масової інформації та громадські організації.

Інший напрямок взаємодії ВНЗ із партнерами – науково-технічне співробітництво з підприємствами і організаціями регіону. В галузі сільськогосподарського виробництва (особливо його механізації) ТДАТУ є одним із провідних наукових центрів Північно-степового зонального науково-інноваційного центру України, який виконує фундаментальні та прикладні дослідження самостійно, а також плідно співпрацює і координує свою роботу з іншими освітніми і науково-дослідними закладами. Інститут післядипломної освіти та дорадництва ТДАТУ співпрацює з Асоціацією сільськогосподарських товаровиробників та переробників Запорізької області та регіональними відділеннями Всеукраїнської асоціації сільських та селищних рад.

Напрямок взаємодії ВНЗ з іншими закладами в освітньому середовищі можна проілюструвати створенням Регіонального університетського центру «Таврія» на базі ТДАТУ та шести аграрних коледжів. Його основними завданнями є розробка та реалізація спільної стратегії розвитку, підвищення результативності професійної підготовки фахівців в умовах конкретного регіону, підтримка високих стандартів вищої освіти, а також перебудова професійної освіти на підготовку висококваліфікованих і компетентних кадрів, які адекватно реагують на зміни ринку праці.

Інформаційно-комунікаційні технології стають сьогодні невід'ємною частиною системи освіти, що має забезпечити вільний і оперативний доступ до якісних освітніх ресурсів. Створення електронного мережевого освітнього середовища дозволяє здійснювати дистанційне навчання, широко застосувати електронні освітні ресурси у навчальному процесі. Все це не тільки доповнює аудиторну роботу, але створює нові можливості для індивідуального підходу в навчанні, для формування і закріплення знань, необхідних випускнику з вищою професійною освітою.

Наступною ознакою соціального капіталу є норми, які характеризують способи постановки і ведення будь-якої справи за допомогою системи зв'язків, дій і відносин. Ф. Фукуяма наголошував на тому, що «соціальний капі-

тал – це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей» [9]. Доцільність, усвідомлений вибір управлінських рішень, формування на основі заданих соціальних структур – в сучасних умовах доповнюються інноваційністю в освітній та науковій діяльності, управлінні, а також створенням інформаційного поля ВНЗ.

Розкриваючи сутність соціального капіталу, Ф. Фукуяма акцентував увагу на те, що «це певний потенціал суспільства чи його частини, який виникає як результат наявності довіри між його членами» [8, с. 27]. Довіра, як ще одна змістовна характеристика соціального капіталу, представляється як ставлення населення регіону до результатів діяльності ВНЗ, до виконання ним своїх соціальних функцій. Вона виражається через суспільне визнання підготовлених фахівців – бакалаврів, спеціалістів, магістрів, кандидатів наук. Критерієм довіри стає конкурентоспроможність вищої професійної освіти в цілому, а також вищого навчального закладу та його випускників.

Розглянемо безпосередньо вплив ВНЗ на формування соціального капіталу регіону (рис. 1). До його основних функцій належать:

- задоволення потреб населення регіону у вищій освіті як засобі вертикальної соціальної мобільності (переміщення індивіда на більш високу щабель соціальної ієрархії в групі);
- вдосконалення соціальної структури регіону (набір студентів на всі форми навчання і поповнення викладацьких кадрів у відповідності до змін у соціальній структурі регіону);
- сприяння накопиченню інтелектуального потенціалу регіону (виховна робота, підготовка кваліфікованих фахівців, науково-дослідницька діяльність);
- підвищення продуктивності праці в регіоні (перетворення результатів накопичення інтелектуального потенціалу регіону в показники продуктивності праці);
- конвертованість (суспільне визнання у регіоні досягнень ВНЗ за видами навчально-виховної та наукової роботи).

Висновки з цього дослідження. Соціальний капітал – це сукупність здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри.

Соціальні мережі в системі «вища професійна освіта – регіон» формуються на рівнях взаємодії ВНЗ із партнерами, а також співпраці з іншими закладами в освітньому середовищі. До норм, які завдяки ВНЗ впливають на розвиток соціального капіталу регіону, можна

віднести доцільність, усвідомлений вибір управлінських рішень, формування на основі заданих соціальних структур, а також інноваційність в освітній та науковій діяльності, управлінні, а також створення інформаційного поля ВНЗ. В цьому контексті довіра представляється як ставлення населення регіону до результатів діяльності ВНЗ, до виконання ним своїх соціальних функцій.

Вплив ВНЗ на формування соціального капіталу регіону виражається в задово-

ленні потреб його населення у вищій освіті, вдосконаленні соціальної структури, сприянні накопиченню інтелектуального потенціалу, підвищенні продуктивності праці, а також суспільному визнанні у регіоні досягнень ВНЗ.

Перспективами подальших досліджень є вивчення впливу на формування та розвиток соціального капіталу регіону діяльності інших установ та організацій, що входять в підсистеми інших соціальних інститутів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Burt R. Structural Holes the Social Structure of Competition / R. Burt. – Cambridge (MA), 1992. – 324 p.
2. Бурдьє П. Форми капіталу [Електронний ресурс] / П. Бурдьє // *Економічна соціологія (електронний журнал)*. – 2002. – Том 3. – № 5. – С. 60–74. – Режим доступу: www.ecsoc.msses.ru
3. Коулмен Дж. Капітал соціальний і людський / Дж. Коулмен // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
4. Coleman J. S. Foundations of Social Theory / James Samuel Coleman. – Cambridge (MA), 1990. – Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.
5. Putnam R. Who Killed Civic America? / R. Putnam // *Prospect*. – 1996. – March. – P. 66–72.
6. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement / M. Paldam // *Journal of Economic Surveys*. – 2000. – Vol. 14, issue 5. – P. 629–654.
7. Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology / A. Portes // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – Vol. 24. – P. 1–24.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. – Москва: ООО «Издательство АСТ», ЗАО НП «Ермак», 2004. – 730 с.
9. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуями [Електронний ресурс] / Ф. Фукуяма // *День*. – 2006. – № 177. – Режим доступу: <http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital>
10. Богуш Л.Г. Соціальний капітал і соціогуманітарний простір: методологія визначення, взаємозв'язки, вектори розвитку / Л.Г. Богуш // *Економіка та держава*. – 2010. – № 4. – С. 15–20.
11. Коба Н.В. Вплив соціального капіталу на процес комерціалізації знання в організації / Н.В. Коба // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 9. – С. 208–214.
12. Кожемякіна О.М. Довіра та соціальний капітал: просторова ціннісно-нормативна інтерпретація / О.М. Кожемякіна // *Демографія та соціальна економіка*. – 2016. – № 1. – С. 118–131.
13. Мазур Г.Ф. Стимулювання ефективного аграрного виробництва й сталого розвитку сільських територій: роль соціального капіталу / Г.Ф. Мазур // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. – 2016. – № 4. – С. 67–76.
14. Рогожин О.Г. Інноваційний соціальний капітал: питання ідентифікації та вимірювання / О.Г. Рогожин, І.П. Макаренко // *Демографія та соціальна економіка*. – 2013. – № 2. – С. 82–92.
15. Шпикуляк О.Г. Інституціональний капітал регулювання і соціальний – саморегулювання аграрного ринку: концептуально-методологічні аспекти аналізу / О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур, В.А. Пехов // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. – 2015. – № 4. – С. 88–101.
16. Приятельчук А.О. Власність і капітал: сутність, структура та основні функції / А.О. Приятельчук // *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. – 2012. – Вип. 63. – С. 48–52.
17. Росколотько І. Соціальний капітал як продуктивний ресурс соціальних зв'язків / І. Росколотько // *Актуальні проблеми державного управління*. – 2013. – Вип. 2. – С. 17–20.
18. Рябоконт В.П. Соціальний капітал як інституційна детермінанта розвитку сільських територій та аграрного підприємництва / В.П. Рябоконт, О.Г. Шпикуляк, В.А. Пехов // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. – 2015. – № 1. – С. 83–93.
19. Салихов Б.В. Функциональная структура интеллектуального капитала предприятия как объект управления / Б.В. Салихов, Б.А. Нейматова // *Креативная экономика*. – 2008. – № 11 (23). – С. 50–58.
20. Середа Ю.В. Роль соціального капіталу у формуванні ставлення до ринкової економіки в Україні / Ю.В. Середа // *Економіка і прогнозування*. – 2015. – № 2. – С. 72–89.

21. Шаповалова Т.В. Вплив соціального капіталу на економічне зростання / Т.В. Шаповалова // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14(1). – С. 167–175.
22. Шпикуляк О.Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій / О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 63–68.
23. Алейнікова У.С. Соціальний капітал як фактор регіонального розвитку / У.С. Алейнікова // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 4. – С. 84–90.
24. Hanifan L.J. The rural school community center // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 1916. – № 67. – PP. 130–138.
25. Schultz T.W. The Economic value of education // Théodore W. Schultz. – New York and London: Columbia University Press, 1963. – 92 p.
26. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / Gary S. Becker // *The Journal of Political Economy*. – 1962. – Volume 70. – Issue 5, Part 2: Investment in Human Beings. – PP. 9–49.
27. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
28. Ткаченко В.С. Роль соціального капіталу в розвитку територіальних громад / В.С. Ткаченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» – 2013 – № 5 (19) – С. 214–222.

УДК 353.338.26

Метод стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Харківської області)

Кармінська-Белоброва М.В.

кандидат наук із державного управління,
старший викладач кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена дослідженню стратегічного планування на регіональному рівні. Проаналізовано соціально-економічний стан регіону за допомогою SWOT-аналізу, виявленні стратегічні цілі розвитку Харківської області. Окреслено пріоритетні питання в умовах розвитку інтеграційних процесів із урахуванням конкурентних переваг, сучасних викликів і ризиків регіону.

Ключові слова: стратегічне планування, стратегічний менеджмент, SWOT-аналіз, регіональне управління, державне управління.

Карминская-Белоброва М.В. МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Статья посвящена исследованию стратегического планирования на региональном уровне. Проанализированы социально-экономическое положение региона с помощью SWOT-анализа, выявлены стратегические цели развития Харьковской области. Обозначены приоритетные вопросы в условиях развития интеграционных процессов с учетом конкурентных преимуществ, современных вызовов и рисков региона.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегический менеджмент, SWOT-анализ, региональное управление, государственное управление.

Karminskaya-Belobrova M.V. THE METHOD OF STRATEGIC PLANNING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION (FOR EXAMPLE, THE KHARKIV REGION)

The article is devoted to investigation of strategic planning at the regional level. Analyzed the socio-economic situation of the region using the SWOT-analysis, we identified the strategic objectives of the Kharkov region. The designated priority issues in the development of integration processes, taking into account the competitive advantages of modern challenges and risks in the region.

Keywords: strategic planning, strategic management, SWOT-analysis, regional management, public administration.

Постановка проблеми в загальному вигляді. З часу проголошення незалежності нашої держави посилилась конкуренція між областями України. Регіональна влада потребує розширення своїх повноважень, усунення їх дублювання та приділяє більшу увагу стратегічному менеджменту для реалізації успішної та зваженої політики розвитку.

Якщо ми звернемо свою увагу до стратегічного аналізу, то побачимо, що він є основною частиною процедури формування стратегічного плану області. Це етап зваженої дослідницької роботи, у якій аналізується соціально-економічний потенціал, конкурентоздатність, інвестиційно-інноваційна політика, внутрішня та зовнішня середа. На сьогодні органи місцевої влади звертають, більш доцільно, свою увагу на планувальну діяльність, оскільки

зараз, як у нашій країні, так і за її межами дуже стрімко набирає обертів стратегічний підхід до планування на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень із питань стратегічного планування певною мірою розкрито в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед них І. Ансофф [1], С. Біла [2], О. Дикий [3], І. Кондіус [4], М. Корецький, А. Дегтяр, О. Дацій [5], В. Осипов [6], А. Томпсон [7], С. Чернов [8].

Науковці наводили багато різноманітних визначень та стверджень щодо стратегічного планування, наприклад, А. Томпсон вважає, що «стратегічне планування – це планова робота, яка включає розробку прогнозів, програм та планів, в яких передбачаються цілі та стратегії поведінки об'єктів управління в

перспективі, які дозволяють цим об'єктам ефективно функціонувати та швидко пристосовуватись до змін умов зовнішнього середовища» [7, с. 125].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню стратегічного планування саме на регіональному рівні науковцями приділено не достатньо уваги. Пошук ефективних методів регіонального економічного розвитку визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного управління.

Формулювання цілей статті. Визначити соціально-економічний стан регіону за допомогою SWOT-аналізу, обґрунтувати та виявити стратегічні операційні цілі розвитку Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність стратегічного планування соціально-економічним розвитком регіону можна визначити в досягненні державних

цілей на довгострокову перспективу та більш повно розкривається це поняття за допомогою основних методів стратегічного менеджменту.

Найбільш комплексним та спеціальним методом дослідження, який застосовують у стратегічному менеджменті соціально-економічним розвитком регіону, є SWOT-аналіз. Цей метод дозволяє системно розглядати інформацію щодо умов існування території та представляти відповідну інформацію так, щоб вона була корисною для подальшого планування та прийняття рішень. Його результати використовують на подальших етапах процесу стратегічного планування, оскільки цей підхід дозволяє уникнути складання «переліку побажань» замість переліку дій, які необхідно виконати для досягнення сталих та довготривалих результатів.

Згідно з цим методом віднесення факторів до сильних (strengths) та слабких (weaknesses) боків, можливостей (opportunities) та загроз

Таблиця 1

SWOT-аналіз Харківської області, складений на основі матеріалів дослідження соціально-економічного стану області

ФАКТОРИ	СИЛЬНІ БОКИ	СЛАБКІ БОКИ
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лідер за рівнем якості життя серед регіонів України. 2. Найбільша серед регіонів України питома вага населення з вищою освітою та науковим ступенем, висока якість людського капіталу. 3. Друге місце після м. Києва за розвитком галузі ІТ, перше – за рівнем розвитку ІТ-аутсорсингу. 4. Сприятливі природні умови для розвитку сільського господарства. 5. Найбільші в континентальній Європі розвідані поклади природного газу та бурого вугілля, потенційно найбільші поклади сланцевого газу. 6. Високий рівень урбанізації при високому рівні компактності території. 7. Розвинена транспортна інфраструктура, найбільша в Україні довжина автодоріг загального користування, входження м. Харкова до 100 міст світу, де діє три та більше ліній метрополітену. 8. Сприятлива екологічна обстановка: серед обласних центрів України нижчим значення комплексного індексу забруднення атмосфери характеризується лише м. Чернігів. 9. Розвинена переробна промисловість-машинобудування, фармація; підприємства енергомашинобудування- світові гравці ринку; позиції основного національного розробника, виробника та експортера бронотехніки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Моноцентрична просторова організація міста та області, істотне зміщення м. Харкова від географічного регіону. 2. Недостатній рівень самоорганізації населення для вирішення питань утримання та розвитку територій, відсутність відповідних традицій порівняно із західними регіонами держави. 3. Високий рівень зносу основних фондів. 4. Зношеність доріг обласного і районного значень через недофінансування. 5. Ступінь інституціоналізації економіки. 6. Недостатня розвиненість студентської інфраструктури в обласному центрі, гострий дефіцит якісних об'єктів соціокультурної, спортивної та ділової інфраструктури в районах області. 7. Критична (80%) залежність обсягів енергогенерації від постачання кам'яного вугілля. 8. Наявність територіальних диспропорцій: сформована депресивність периферійних районів. 9. Розрив між обласним центром і іншими адміністративно-територіальними одиницями в розвитку власної дохідної бази бюджетів. 10. Високе соціальне навантаження на бюджети всіх рівнів та їх нездатність виконувати функції розвитку громад.

Продовження таблиці 1

	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метрополізація регіону; надбання якостей одного з опорних центрів у загальноєвропейській поліцентричній системі метрополітенівських регіонів. 2. Перетворення вищої освіти і науки на повноцінний сектор економіки регіону. 3. Закріплення в ніші основної національної «кузні кадрів» та основного національного експортера освітніх послуг. 4. Забезпечення енергобезпеки, енергозалежності та конкурентоспроможності регіону за рахунок розвитку відновлюваної та альтернативної енергетики. 5. Нарощування інвестиційної функції бюджетів за рахунок неподаткових надходжень та укріплення фінансової бази місцевого самоврядування в результаті децентралізації влади в Україні. 6. Географічна диверсифікація експорту продукції з високою доданою вартістю та входження в нові технологічні ланцюги, використання можливостей освоєння ринку ЄС та ринків третіх країн спільно з європейськими партнерами, виходи на ринки США, Китаю, країн Африки та Близького Сходу. 7. Формування східноєвропейського центру конкурентоздатної індустрії на основі модернізації і впровадження нових технологій у традиційні галузі промисловості (реіндустріалізації). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стрімкий приток мігрантів із зони проведення АТО, що створюють додаткове навантаження на бюджет, інфраструктуру, ринок праці та житла, правоохоронну систему та потребують масштабних програм реінтеграції. 2. Втрата конкурентоспроможності секторів виробництва регіону через нездатність модернізувати виробництво, вчасно перейти на стандарти ЄС. 3. Наростання бідності серед верств населення з низьким рівнем кваліфікації та підприємницької активності через втрату конкурентоспроможності традиційними секторами економіки, посилення безробіття серед молоді. 4. Відтік кращих кадрів ієрархічно з села до м. Харкова, а з м. Харкова до м. Києва або за кордон. 5. Наростання ризику техногенних аварій через зношеність фондів систем життєзабезпечення регіону. 6. Різне збільшення ризиків роботи на традиційних ринках РФ, наявність ризиків входження до нових ринків, де ще не склалися усталені зв'язки та традиції партнерства.

Джерело: стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 р. [9].

(threats) відбувається через їх поділ на декілька груп: на фактори, що формуються на території і на які можна якось вплинути (внутрішнє середовище), та на фактори, що виникають внаслідок фактичних чи потенційних дій інших сторін і на які практично неможливо впливати (зовнішнє оточення).

На базі сформованої матриці SWOT формуються цілі розвитку території, досягнення яких дозволить нейтралізувати загрози, скористатися можливостями, використати власні сильні сторони та усунути деякі слабкості.

На нашу думку, головне завдання стратегічного аналізу це знайти ті сильні боки, які забезпечують унікальність конкурентних переваг із урахуванням сприятливих можливостей зовнішнього середовища.

Прикладом вищенаведеного може бути оцінка соціально-економічного стану в Харківській області, яка виконана відповідно до принципів SWOT аналізу.

Вищенаведена SWOT матриця дозволяє дослідити залежність між сильними та слабкими боками та «можливостями» і «загрозами».

За допомогою цієї залежності та взаємозв'язку факторів визначають порівняльні переваги, виклики і ризики, які є основою для стратегічного вибору – формулювання стратегічних та операційних цілей розвитку області на довгострокову перспективу.

Потужними конкурентними перевагами Харківської області є:

Лідерство за рівнем життя серед регіонів України. Це охоплює дуже високий показник розвитку людського потенціалу та високу якість людського капіталу за параметрами освіченості населення, високу купівельну спроможність населення, сприятливу екологічну обстановку, налагодженість ефективної системи надання соціальних послуг, лідерство обласного центру в забезпеченні доступності міського середовища для людей із особливими потребами. Як наслідок цього – область приваблива для притоку в неї людей працездатного віку і молоді з сусідніх областей України.

Стрімкий розвиток у Харківщині сервісного сектору економіки (ІТ-аутсорсингу та розро-

бок, роздрібною торгівлю, освітніх послуг) забезпечує досі єдиний в Україні приклад сервісно-орієнтованого типу регіональної економіки. Це підтверджено поки що міцними позиціями харківських підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках. Для утримання і посилення цього статусу регіону потрібно використати можливості міжнародної кооперації і міжнародної спеціалізації, створивши нові виробничі партнерства, альянси, забезпечивши більш простий і дешевий доступ до зовнішніх ресурсів. Харківська область могла б відновити свої позиції як центр галузевої прикладної науки і як центр із розробки та освоєння нових видів промислової продукції, особливо в інформаційній індустрії та в традиційних галузях промисловості. Вища освіта, медичний в'їзний туризм, інжиніринг, конструювання та проектування, ділові послуги можуть стати затребуваною експортною продукцією.

Спираючись на людські, інституційні, виробничі, транспортно-логістичні ресурси та на здатність їх нарощування навколо обласного центру започатковані процеси метрополізації регіону з посиленням чи надбанням якостей одного з опорних центрів у загальноєвропейській поліцентричній системі метрополітенських регіонів Європи. Це забезпечить нову якість життя і робочі місця для громади області, диверсифікації та росту економіки і підвищення інвестиційної привабливості за рахунок створення більш різноманітного ринку праці, більш ємного споживного ринку, концентрації пріоритетних проектів розвитку базової інфраструктури.

Енергетичні потенціал у вигляді 40% загальнодержавної добичі природного газу з довгостроковим потенціалом суттєвого збільшення, надлишкові потужності вугільної базової електрогенерації.

У результаті аналізу слабких боків і можливостей матриці викликами в Харківській області будуть:

З огляду на виявлені стратегічні розриви між досягнутим рівнем розвитку людського потенціалу та вимогами постіндустріальної економіки, виникає нагальність локалізації на території регіону виробництва високотехнологічної продукції машинобудування для забезпечення потреб області та внутрішнього ринку України та Європи.

Необхідні нові механізми та сучасні підходи в організації постійної, багатосторонньої і різноманітної взаємодії органів влади з широким колом зовнішніх організацій для спільного вирішення проблем регіонального

розвитку, з одного боку, розвитку і подальшого спрямування «імпульсів» відновлення і зростання в райони та області, з іншого. Пріоритети регіональної економічної політики щодо підвищення ефективності управління місцевим розвитком повинні бути спрямовані на задоволеність населення та інвесторів, зростання рангу регіону в міжнародних рейтингах, прозорість та ефективність виконання контрольно-наглядових функцій органам виконавчої влади.

Наростання ризиків втрати конкурентосдатності секторів виробництва і посилення соціальної обтяженості місцевих бюджетів вимагають значних вкладень коштів. Одним із ключових чинників, що визначають масштаби цих вкладень та їх ефект є здатність регіону залучати до процесу розвитку комерційні та некомерційні організації, органи місцевого самоврядування, міжнародні фінансові організації, діаспору тощо. Важлива як фінансова співучасть із їхнього боку, так і нефінансовий внесок у визначення пріоритетів витрачання коштів місцевих бюджетів, а також у підтримку та модернізацію попередньо створеної інфраструктури. Тому нагальними викликами у сфері залучення недержавних суб'єктів є: перехід від відповідальності органів виконавчої влади за «виробництво» суспільних благ до відповідальності за організацію їх «забезпечення»; перехід від моноцентричної до поліцентричної моделі розвитку регіону; підвищення прозорості та підзвітності органів влади населенню; підвищення стабільності та передбачуваності регіональної політики на основі впровадження якірних проектів і запровадження електронного врядування на всіх рівнях управління.

У регіоні є необхідність упровадження якісно нової системи управління бюджетом і місцевими фінансами, заснованої на переході від освоєння бюджетних коштів до проектного управління, орієнтованого на конкретний результат для конкретної території, та переводі програм соціально-економічного розвитку регіону на проектний принцип формування.

В області необхідне впровадження збалансованого розвитку продуктивних сил шляхом раціонального природокористування з безумовним пріоритетом застосування різносторонніх механізмів та стимулюючих фінансових та тарифних інструментів енергозбереження насамперед у житловому господарстві, заходів забезпечення ресурсо- та енергоефективності в ЖКГ та промисловості.

Під час аналізу слабких боків та загроз ризики можуть бути такими:

Стратегічний розрив, з одного боку, між реальними межами міста Харкова та Харківської агломерацією і, з іншого боку, з наявною територіально планувальною структурою урбанізованих зон в області, а також недостатність інвестиційної складової всіх місцевих бюджетів підсилюють ризик подальшої поляризації області навколо обласного центру та посилення процесів деградації у периферійній частині області в довгостроковій перспективі.

На тлі зношеності стану основних фондів у ЖКГ наростають техногенні ризики, ризики відключень електроенергії; критична залежність області від імпортованих (завезених) енергоносіїв призводить до розбалансованості енергосистеми; можливе зростання неплатежів населення за енергоносії за високих тарифів при низькій ресурсо та енергоефективності економіки.

Закріплення центру периферійної моделі просторового розвитку регіону, брак адресних інвестицій у віддалені райони. Подальша депопуляція віддалених від обласного центру районів.

Наростання ризику техногенних аварій через зношеність фондів систем життєзабезпечення регіону посилюють енергоресурсовитратність ЖКГ та промисловості, знижують інвестиційну привабливість області в короткотерміновій перспективі, у середньо- і довгостроковій перспективі обмежують область у становленні всіх секторів економіки.

Висновки. Отже, з огляду на вищевказане потрібно приділити увагу таким пріоритетам в умовах розвитку інтеграційних процесів з урахуванням конкурентних переваг, сучасних викликів і ризиків Харківської області:

– набуттю нових якостей метрополітенського регіону і лідерських функцій у забезпеченні конкурентоспроможності та економічного згуртування України в євроінтеграційному векторі;

– модернізації та підвищенню доступності основних інфраструктурних підсистем і життєвих благ;

– забезпеченню енергобезпеки, енергонезалежності України.

На нашу думку, під час стратегічного планування соціально-економічного розвитку Харківської області необхідно брати до уваги особливості організації стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіонів України загалом.

Метод SWOT-аналізу дозволяє виявити соціально-економічний потенціал регіону, оцінити цілі стратегічного управління розвитком, виявити ефективність інвестиційно-інноваційної політики та направлення шляхів підвищення конкурентоздатності області.

Стратегічне планування в державному управлінні вимагає цілеспрямованих та зосереджених зусиль для його ефективного здійснення, а його грамотне використання надає діям прозорості, зрозумілості та обґрунтованості рішень.

У подальших наших дослідженнях залишаються відкритими питання щодо можливостей використання різноманітних методів та підходів у стратегічному плануванні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф., под ред. Ю. Каптуревского. — [пер. с англ.]. — СПб.: Питер, 2008. — 416 с.
2. Біла С. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / С. Біла. — К.: НІСД, 2011. — 88 с.
3. Дикий О. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс]: О. Дикий // Ефективна економіка. — 2011. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=803>.
4. Кондіус І. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону / І. Кондіус. — Севастополь: Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2009. — 46 с.
5. Корецький М., Дегтяр А., Дацій О., Корецький М., Стратегічне управління: Навчальний посібник / М. Корецький, А. Дегтяр, О. Дацій. — К.: ЦУЛ, 2007. — 240 с.
6. Осипов В. Стратегічне планування як ефективний інструмент управління регіональним розвитком / В. Осипов, І. Півоарчук, І. Парасюк // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2011. — № 1. — С. 89–100.
7. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий: учебник для вузов / А. Томпсон, А. Стрикленд. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
8. Чернов С., Чернов С. Структурні елементи стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=301>.
9. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/new-563_SRR2020.pdf.

Стимулювання інноваційного розвитку в контексті реалізації структурної політики

Касьяненко В.О.

доктор економічних наук, проректор із науково-педагогічної роботи та питань фінансово-економічної діяльності Сумського державного університету

Стаття присвячена дослідженню проблем та перспектив розвитку інноваційної діяльності в Україні та впливу на ці процеси державної структурної політики. Обґрунтовано роль інновацій в економічному розвитку держави на мікро- та макrorівні, а також необхідність синхронізації загальносвітових тенденцій розвитку інновацій із процесами стимулювання інноваційного розвитку в національній економіці. Наведено систему факторів впливу на формування, стан та використання інноваційного потенціалу національної економіки. Доведено, що пріоритетними об'єктами бюджетного фінансування повинні бути ті сектори економіки, які мають найвищий рівень структуроутворювальних характеристик.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, структура економіки, структурна політика, інноваційний потенціал.

Касьяненко В.О. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена исследованию проблем и перспектив развития инновационной деятельности в Украине и влияния на эти процессы государственной структурной политики. Обоснована роль инноваций в экономическом развитии государства на микро- и макроуровне, а также необходимость синхронизации общемировых тенденций развития инноваций с процессами стимулирования инновационного развития в национальной экономике. Приведена система факторов влияния на формирование, состояние и использование инновационного потенциала национальной экономики. Доказано, что приоритетными объектами бюджетного финансирования должны быть те секторы экономики, которые имеют высокий уровень структурообразующих характеристик.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, структура экономики, структурная политика, инновационный потенциал.

Kasyanenko V.O. STIMULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL POLICY

The article is devoted to problems and perspectives of innovation activity development in Ukraine and influence on these processes of state structural policy. The role of innovation in economic development of the state on the micro and macro levels and the need for synchronization with global trends of innovation processes the stimulating innovation development in the national economy are substantiated. Given the system factors influence the formation, condition and utilization of innovative potential of national economy. It is proved that the priority objects of public spending should be those sectors that have a high level of structural characteristics.

Keywords: innovations, innovative development, structure of the economy, structural policy, innovation potential.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування національної економіки прямо залежить від її здатності швидко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. За таких умов особливої уваги набуває формування адекватного уявлення щодо співвіднесення поточних і перспективних можливостей національної економіки. При цьому головною ознакою сучасної світової економіки є перехід промислово розвинених країн на інноваційний тип економічного розвитку, у якому ринкова економіка базується на використанні інтелектуального, наукового, науково-технічного та

інноваційного потенціалів, удале поєднання яких забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Саме тому актуальним є розроблення ефективної стратегії стимулювання інноваційного розвитку економічних процесів, яка повинна мати високі адаптивні можливості щодо реалізації в умовах наявної структури економіки. Сектори економіки мають різний рівень властивостей утворювати стійкі структуроутворювальні ефекти, що пов'язано з кількістю взаємозв'язків, які існують у кожного окремого сектора щодо загальної сукупності елементів структури економіки. Тому стиму-

лювання розвитку інновацій повинно спрямовуватися на сектори з найбільшими структуроутворювальними ефектами. Тим не менше під час реалізації запланованої стратегії необхідно враховувати ефекти самоорганізації, які виникають у національній економіці, та призводять до дифузії капіталу між секторами, змінюючи її структуру. Така стратегія може застосовуватися в межах реалізації різних напрямів економічної політики, але оскільки зміна інтенсивності інноваційного розвитку економіки здійснює найбільший вплив на зміни в її структурі, доцільним є її узгодження та адаптація саме зі структурною політикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методологічних основ здійснення інноваційної діяльності в Україні та формуванню засад структурної політики присвячені наукові праці таких вітчизняних учених: О. Амоші, Ю. Бажала, С. Білої, М. Бутко, А. Гальчинського, О. Горняк, В. Гейця, С. Єрохіна, С. Ілляшенко, О. Комеліної, А. Мельник, С. Онишко, В. Онищенко, П. Бубенка, Л. Федулової, Л. Шинкарук та багатьох інших. При цьому недостатньо обґрунтованим залишається взаємозв'язок інноваційного розвитку та структурної політики, як інструменту його забезпечення.

Метою статті є дослідження особливостей стимулювання інноваційного розвитку в межах реалізації структурної політики та виявлення факторів, які здійснюють вплив на стан інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, рушійною силою, що забезпечує розвиток економіки та країни загалом, є конкуренція (як на мікро-, так і на макрорівні). Головною ознакою конкурентоспроможності країни є спроможність її суб'єктів господарювання оперативно відповідати на зміни в попиті та структурі виробництва, що забезпечується шляхом наявності позитивного інноваційно-інвестиційного клімату в країні [1].

Конкурентоспроможність країни визначається спроможністю підприємств здійснювати активну інноваційну діяльність, впливаючи на економічне зростання. Виділення спектру проблем, які стримують інноваційний розвиток, передбачає ідентифікацію чинників, які гальмують структурне оновлення економічної системи. Промисловість є елементом структури національної економіки, який має найбільший рівень структуроутворювальних характеристик, а значить здійснює визначальний вплив на функціонування сукупності інших її елементів. Тому необхідним є виді-

лення чинників, які гальмують розвиток цього сектору. Так, ключовими проблемами сучасного розвитку промисловості України є:

1) домінування низькотехнологічних галузей та виробництв із низькою наукоємністю;

2) обмеженість зовнішнього фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств через несприятливий інвестиційний клімат і збитковість вітчизняного виробництва, а також дефіцитність державного бюджету країни;

3) неврахування рівня інноваційної спрямованості галузей промисловості при міжсекторному та міжгалузевому розподілі бюджетних коштів та переважання принципу дотування окремих секторів та галузей.

У світовому економічному просторі відбувається складний за своєю природою перехід від індустріального технологічного устрою до постіндустріального, у якому домінуючу роль рушійних сил розвитку беруть на себе високі технології, інформатизація й економіка знань. Вихід країни з кризового стану, підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку пов'язують із побудовою інноваційної моделі розвитку. Водночас дефіцит фінансових ресурсів, низький рівень матеріально-технічного оснащення вітчизняних підприємств, обмеженість природних ресурсів, нестача висококваліфікованих фахівців вимагають пошуку нових ресурсів, які забезпечували б інноваційний розвиток суб'єктів господарювання, регіонів та країни загалом.

Саме тому особливе місце в реалізації довгострокової стратегії розвитку економіки і проведенні структурно-технологічної модернізації виробництва має посісти створення сприятливих макроекономічних умов для зростання інвестиційної активності суб'єктів та винайдення резервів кардинального збільшення обсягів інвестиційних ресурсів. Необхідна реалізація комплексу заходів, які повинні створити стійкі тенденції щодо покращення структури економіки, шляхом підвищення її інвестиційних можливостей. Інвестиційну політику слід здійснювати в таких напрямках:

– створення умов для відтворення та модернізації виробництва за рахунок зростання обсягів власних коштів підприємств та їхнього використання на інвестиційні цілі;

– розширення обсягів державного інвестування пріоритетних сфер;

– створення грошово-кредитного механізму довгострокового інвестиційного кредитування;

– створення механізму міжгалузевого потоку капіталу із сировинних і низько техноло-

гічних секторів у переробні високотехнологічні, що належать до пріоритетних із погляду досягнення стратегічних цілей та здійснення місії країни [2, с. 495].

Посилення процесів глобалізації викликають зростання вагомості розвитку інноваційного ядра економіки. Синхронізація рівня інтенсивності стимулювання інновацій у національній економіці відповідно до загальносвітових тенденцій є пріоритетним напрямом економічної політики, оскільки таке узгодження підвищує адаптивні характеристики економіки та покращує її структуру. На початку XXI ст. спостерігаються такі тенденції розвитку інноваційної сфери:

- зростання не тільки значення, але й відповідальності науки й освіти;
- зростання частки вкладень в освіту та розвиток особистості у структурі ВВП;
- зміни у структурі бюджетних витрат на користь наук про людину й суспільство та наук про життя;
- підйом винахідницької активності, розширення ринку продуктів інтелектуальної діяльності;
- нарощування підприємницького потенціалу інноваційної активності;
- збільшення інвестицій в інноваційне відновлення основного капіталу.

Вважають, що ці процеси будуть супроводжуватися істотними коливаннями макроекономічних показників (темпові росту ВВП, інвестицій, рівня безробіття) та істотними розходженнями між країнами й цивілізаціями як у темпах економічної динаміки, так і в диференціації рівня економічного, технологічного та соціального розвитку [3].

Стимулювання розвитку інновацій здійснює неопосередкований вплив на різні рівні структури економіки. Так, на макрорівні інновації покликані забезпечити:

- покращання якості життя та добробуту суспільства;
- збільшення питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей у структурі виробництва та експорту;
- зростання конкурентоспроможності країни;
- зміни позитивного характеру в макроекономічних показниках країни;
- формування адекватної сучасної структури суспільного виробництва;
- культурне та духовне збагачення нації;
- зростання продуктивності праці та додаткової вартості;
- підвищення ступеня інтеграції країни у світовий науковий та економічний простір.

На мікрорівні (на рівні конкретного суб'єкта господарювання) важливість упровадження інновацій полягає в:

- поліпшенні фінансово-економічних показників діяльності фірми;
- підвищенні якості продукції, яку випускають, або послуг, які надають;
- удосконаленні системи управління;
- зростанні конкурентоспроможності продукції (послуг), а також самого підприємства на ринку;
- освоєнні нових ринків збуту;
- постійному оновленні та збагаченні виробничого потенціалу підприємства та його продукції (послуг);
- зниженні ресурсомісткості виробничих процесів.

Збільшення рівня та якості інноваційного потенціалу економіки є передумовою ініціації структурних змін, які своєю чергою створюють тенденції щодо зростання макроекономічних показників функціонування економіки. Структурні зміни належать до визначальних чинників економічного зростання та безпосередньо впливають на ефективність процесу відтворення. Сучасні соціально-економічні та геополітичні реалії поставили перед Україною вимогу оновлення структури виробництва, вдосконалення механізмів технологічного розвитку. Структурні процеси охоплюють широке коло економічних пропорцій, основними серед яких є виробничі, галузеві (за видами економічної діяльності), технологічні та ін. Вирішальну роль у забезпеченні позитивної динаміки економічних процесів відіграють пропорції промислового виробництва за галузями та видами промислової діяльності [4, с. 58].

За даними Державної служби статистики у 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових, що свідчить про недостатній рівень інноваційної активності. У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%), електричного устаткування (28,2%) [5].

Отже, необхідним є визначення факторів, котрі впливають на покращення структурних характеристик економіки, шляхом стимулювання її інноваційного розвитку. Такі фактори є

системою, яка безпосередньо впливає на формування, стан та використання інноваційного потенціалу національної економіки. Всі фактори, які виникають поза межами інноваційного потенціалу національної економіки, належать до екзогенних факторів, а фактори, які формуються всередині самої системи і впливають на неї зсередини, – ендогенні. До перших можна віднести загальноекономічні, соціально-економічні, виробничі, законодавчі, політичні та інші фактори. Друга група факторів обумовлена розвитком макросистеми та уособлює в собі стан ресурсного забезпечення, рівень науково-технічного забезпечення, рівень фінансування досліджень та розробок, розвиток науки і технологій у країні та світі тощо.

При цьому інтереси зовнішнього середовища не завжди узгоджуються з внутрішніми інтересами системи, що проявляється в протиріччях, боротьбі, негативних «сплесках», які виникають усередині системоутворювального механізму формування інноваційного потенціалу національної економіки. У той самий час накладання ендогенних факторів на екзогенні підсилює вплив на зміну кількісних та якісних параметрів

інноваційного потенціалу національної економіки, що актуалізує створення та підтримання необхідних для його ескалації умов.

Результати дослідження факторів впливу на формування, стан та використання інноваційного потенціалу національної економіки наведено на рис. 1.

Комплексний аналіз факторів та умов, що відображають причинно-наслідкові зв'язки формування та використання інноваційного потенціалу національної економіки, служать методологічною та інформаційною базою оцінювання подальших наслідків їх впливу на його стан та розроблення випереджальних програм із нівелювання їх негативного впливу. Такі програми повинні забезпечити необхідний рівень інтенсивності розвитку національної економіки та покращення її структурних характеристик із метою підвищення ефективності взаємодії з глобальним економічним простором.

Висновки. Отже, у сучасному світі вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та покращення структурних характеристик економіки будь-якої країни є ефективність її інноваційної сфери. Прове-



Рис. 1. Фактори впливу на формування, стан та використання інноваційного потенціалу національної економіки [6].

дені дослідження показали, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів. Виходячи з цього, перехід економіки України на іннова-

ційну модель розвитку є незворотним та безальтернативним. В умовах подолання негативних наслідків циклічних криз різних рівнів, а також негативних екзогенних факторів політичного походження, з метою забезпечення формування тенденцій щодо стійкого економічного розвитку вирішальним чинником національної стратегії мають стати інновації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Кіндзерський Ю. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
3. Соловійов В. Національна стратегія інноваційного розвитку в глобалізованому світі: елементи концепції / В. Соловійов // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 16–22.
4. Федулова Л. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58–76.
5. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Касьяненко В. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання: монографія / В. Касьяненко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – 602 с.

УДК 631.151

Вектори реформування сільськогосподарської галузі України з позицій сталого сільського розвитку

Коблянська І.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Кутах К.М.

асистент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

На основі встановлених невідповідностей сучасного стану сільського господарства України цілям сталого сільського розвитку підкреслюється необхідність переходу від індустріального сільськогосподарського виробництва до моделі локальних ринків продовольства. Запропоновано напрями удосконалення державної аграрної політики, які сприятимуть регіоналізації та диверсифікації сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сільське господарство, сталий сільський розвиток, регіональні агропродовольчі ланцюги, диверсифікація сільськогосподарського виробництва, державна аграрна політика.

Koblyanska I.I., Kutahk E.N. ВЕКТОРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ С ПОЗИЦИЙ УСТОЙЧИВОГО СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ

На основе выявленных несоответствий современного состояния сельского хозяйства Украины целям устойчивого сельского развития подчеркивается необходимость перехода от индустриального сельскохозяйственного производства к модели локальных рынков продовольствия. Предложены направления совершенствования государственной аграрной политики, которые будут способствовать регионализации и диверсификации сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое сельское развитие, региональные агропродовольственные цепи, диверсификация сельскохозяйственного производства, государственная аграрная политика.

Koblyanska I.I., Kutahk K.N. VECTORS OF REFORMS IN AGRICULTURE OF UKRAINE FROM THE VIEWPOINT OF SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT

On the basis of the educed inconsistencies of the current state of agriculture of Ukraine and objectives of sustainable rural development, there is highlighted the need to move from an industrial agricultural to the model of local food markets. There are proposed the main directions of improving the state agricultural policy to promote the regionalization and the diversification of agricultural production.

Keywords: agriculture, sustainable rural development, regional agrifood chains, diversification of agricultural production, state agricultural policy.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з основних галузей національної економіки, створюючи умови для її розвитку через забезпечення населення продовольством (що є необхідним із погляду відновлення робочої сили), вивільнення ресурсів та капіталу, формування попиту на продукцію та послуги інших галузей, а також притоку капіталу від експортних поставок та ін. Водночас сільське господарство постає і як невід'ємна складова сільського буття: як джерело ресурсів, сфера реалізації трудового потенціалу, визначальний чинник змістового наповнення векторів соціальних трансформацій тощо. Така багатоаспектність значення та функцій сільського господарства визначає й відповідні цілеві орієнтири його подальшого розвитку: економічна ефектив-

ність, соціальна орієнтованість, екологічна збалансованість, інтеграція цілей розвитку галузі з цілями сільського розвитку.

З часу проголошення незалежності України, проблематика розвитку сільського господарства та сільських територій повсякчас перебуває в центрі уваги наукових та урядових кіл. За майже чверть століття, що минула, прийнято цілу низку програмних документів, зокрема [1] спрямованих на відродження українського села та підвищення ефективності функціонування вітчизняного Агропромислового комплексу (далі – АПК). Проте на практиці ці заходи не забезпечили отримання бажаного кінцевого результату. Так, окремі позитивні тенденції розвитку АПК нівелюються погіршенням соціально-демографічної ситуації на селі, посиленням моно-

полізації аграрного ринку, тінізацією окремих видів діяльності, поширенням непрозорих схем щодо державної підтримки агровиробників тощо. Як наслідок, сільське господарство залишається одним із найбільш проблемних секторів вітчизняної економіки, а інволюційні процеси на сільських територіях набули значних масштабів. Із цих позицій, наукові дослідження, спрямовані на встановлення глибинних причин низької ефективності втілюваних в Україні реформаторських рішень у сфері сільського господарства та сільського розвитку, а також векторів удосконалення державної політики в цій сфері є актуальними та важливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у становлення і розвиток концептуальних та методологічних засад сталого сільського розвитку, вироблення принципових засад державної політики, адекватної цілям розвитку села, а також механізмів її реалізації зробили такі зарубіжні вчені: Я. Вандер Пльог, К. Кникель та Х. Рентінг. Т. Марсден та Р. Сонніно, Дж. Бенкс, А. Трегер, Ф. Арфіні, Дж. Беретті, А. Морескотті. Ці питання, досліджені в контексті соціально-економічних умов функціонування та розвитку українського села, знайшли своє відображення у працях вітчизняних науковців, серед яких: В. Борщевський, Ю. Лупенко та В. Месель-Веселяк, Є. Мішенін, Р. Косодій та В. Бутенко, О. Павлов, П. Саблук та Л. Курило, О. Славкова та інші.

Вченими достатньо ґрунтовно опрацьовані питання щодо значення, ролі, а також організаційних засад реалізації сільськогосподарського виробництва з позицій забезпечення сталого, екологічно збалансованого розвитку сільських поселень та територій [2; 10-13]. Підкреслено необхідність забезпечення диверсифікованого сільського господарства [10; 2], що розглядається як основа для формування багатокладної сільської економіки, вказується на необхідність розвитку підприємництва та вдосконалення організаційних форм реалізації виробничих процесів та відносин [11; 2; 3; 12] як рушіїв сталого сільського розвитку. Водночас недостатньо уваги приділено дослідженню взаємоузгодженості цілей розвитку села та сучасного стану розвитку агровиробництва в Україні. Потребують більш глибокого вивчення питання щодо того як має бути побудоване, функціонувати та розвиватися сільськогосподарське виробництво в Україні, щоб забезпечити вирішення завдань із досягнення стратегічних цілей сталого сільського розвитку.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів реформування сільського господарства в Україні, а також відповідних орієнтирів подальшого розвитку державної політики в галузі задля забезпечення сталого сільського розвитку.

Основні результати дослідження. Сільськогосподарське виробництво є важливою складовою сільської економіки, що обумовлено як історично [2, с. 12], так і функціонально – зростання виробництва продукції та безпеки продовольства визнано FAO одними з головних цілей програми сталого розвитку сільського господарства та сільського розвитку [3, с. 62]. В економіці України сільськогосподарське виробництво є основним користувачем земельних ресурсів: станом на початок 2016 р. площі сільськогосподарських угідь становили 41507,9 тис. га, тобто 68,8% території країни. При цьому 54% території країни становить рілля [4]. Така ситуація у сфері сільськогосподарського землекористування недостатньо відповідає цілям сталого сільського розвитку, оскільки суперечить принципам раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища, а також перешкоджає розвитку нових видів економічної діяльності в сільській місцевості поза аграрним виробництвом.

Втім лише обсяги залучених ресурсів не надають вичерпної інформації щодо стану галузі та перспектив її розвитку. Важливим є спосіб їхнього використання, ступінь реалізації в різних виробничих процесах із виробництва продукції та послуг. Зрештою зміст та організація сільськогосподарського виробництва визначають економічний та соціокультурний рівень розвитку сільської місцевості, а також стан навколишнього природного середовища.

Аналіз статистичних даних свідчить про формування індустріальної моделі сільського господарства в Україні. Так, за період із 2000 р. по 2015 р. у структурі загальних посівних площ країни посіви кукурудзи зросли у 3 рази (до 15,3% загальної посівної площі), соняшнику – у 1,7 рази (до 19,0%), ріпаку – у 3,2 рази (до 2,5%), сої – у 33,2 рази (до 8%). При цьому площі чистих парів за аналізований період скоротились у 5,2 рази і досягли у структурі посівних площ 2015 р. лише 2,3%, а посіви багаторічних трав зменшились у 2,9 рази – до 3,8% [5]. Вищенаведене свідчить про формування екстенсивного, природожижацького способу використання земельних ресурсів в угоду експортоорієнтованому великотоварному виробництву зернових і

технічних культур. Індустріалізація сільського господарства також має й важливі соціально-економічні наслідки для розвитку села, які, зокрема полягають у такому:

- скорочення зайнятості сільського населення в сільськогосподарському виробництві через розвиток машинооснащених виробничих процесів;

- сировинно зорієнтоване великотоварне виробництво зернових і технічних культур не сприяє диверсифікації економічної діяльності, оскільки не формує в сільській місцевості попит на інші функціонально пов'язані види діяльності (логістичне забезпечення та сервісне обслуговування, перероблення, маркетинг і прямі продажі, послуги кінцевим споживачам та ін.);

- створена як результат використання природної компоненти ресурсного капіталу сільських територій вартість недостатньо компенсується фінансовими надходженнями до локальних бюджетів через адміністративно встановлений низький (порівняно зі світовою практикою) розмір грошової оцінки земельних ресурсів й обумовлені цим занижкі величини податкових надходжень, а також особливості справляння та міжбюджетного розподілу податків і зборів;

- акумульовані фінансові ресурси великих бізнес-структур забезпечують їм лідерство на ринку оренди земель [2, с. 157], тим самим перешкоджаючи розвитку середнього та малого бізнесу;

- індустріалізація сільського господарства не лише не гарантує продовольчу безпеку держави, а й створює додаткові ризики з її забезпечення [6]. Тут підкреслимо, що у 2015 р. фактичний обсяг споживання українцями м'яса та м'ясопродуктів становив у середньому лише 64% від раціональної норми, молока та молокопродуктів – 58%, риби та рибопродуктів – 43%, плодів, ягід та винограду – 55%. За товарними позиціями «риба та рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград» частка імпорту становить більше граничних із погляду імпортозалежності 35% [7]. Певною мірою така структура внутрішнього ринку цих товарів пояснюється імпортом нетрадиційної для виробництва в Україні продукції. Водночас цілі з імпортозаміщення слід було б розглядати як стратегічні в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави, а також формувати ядро державного регулювання в межах аграрної політики. Сучасна ж ситуація, зокрема в галузі виробництва плодів, ягід та винограду свідчить

про протилежне: з 2000 р. по 2015 р. площа плодово-ягідних насаджень скоротилася на 44,7%, досягши значення 235 тис. га, а площа виноградних насаджень скоротилася більше ніж удвічі та склала лише 45 тис. га. При цьому якщо обсяги виробництва плодів та ягід, завдяки зростанню продуктивності в галузі, збільшились у 1,5 рази, то винограду – зменшились на 55% [5].

Такі з позицій забезпечення сталого сільського розвитку «вади» вітчизняного сільськогосподарського виробництва є прямим наслідком здійснюваної в галузі державної політики. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» реалізація положень якого повинна сприяти забезпеченню продовольчої безпеки населення [8, с. 1, п. 1.1], плоди, ягоди та виноград, риба та рибопродукти, на відміну від зерна пшениці, кукурудзи, насіння соняшнику та ін. не є об'єктом державного цінового регулювання (ст. 3.3), що є одним із основних інструментів сформованої аграрної політики в Україні (розділ II Закону [8]). Також слід відзначити, що комплекс механізмів та інструментів державного регулювання галузі (субсидювання, пільгове кредитування, компенсація лізингових платежів [8]) фактично зводився лише до пільгового режиму відшкодування податку на додану вартість (ПДВ). Це означає нерівний доступ різних категорій виробників, зокрема особистих селянських господарств (ОСГ), до засобів державної підтримки, оскільки отримати відшкодування ПДВ можуть лише учасники організованого ринку сільськогосподарської продукції. Реалізація державної підтримки в такому форматі також призводить до поширення механізмів оптимізації податкових виплат агрохолдингами, а бюрократизація та непрозоре адміністрування механізму відшкодування ПДВ не стимулюють розвиток диверсифікованого середнього та малого бізнесу на селі. Необхідно підкреслити, що у 2015 р. ініційоване громадське обговорення проекту Закону «Про стимулювання розвитку агропромислового комплексу України» [9], яким пропонуються до впровадження також і заходи з підтримки малих сільськогосподарських виробників (ст. 4, п. 1, ст. 23 [9]). Зберігаючи традиційні для вітчизняної аграрної політики інструменти підтримки – цінове регулювання та інтервенції, проект Закону [9] водночас не містить серед переліку об'єктів державної аграрної інтервенції продуктів садівництва, овочівництва, а також виключає, порівняно з

попереднім переліком, м'ясо та субпродукти забійних тварин (ст. 9). Доцільно підкреслити також і те, що, спрямована на підтримку великого бізнесу та експорту, подібна політика спотворює умови для функціонування малих виробників, незважаючи на переваги, які має така форма організації сільськогосподарського виробництва з погляду сталого сільського розвитку [10; 11; 2]. Більше того, такі інструменти як інтервенції, фінансування продуктів і обсягів виробництва, засвідчили свою неефективність у Європейському Союзі (далі – ЄС) [12], що стало поштовхом для формування спільної аграрної політики ЄС на іншій методологічній основі. Тому забезпечення сталого сільського розвитку в Україні також потребує зміни змісту державної аграрної політики. Тож розглянемо, якою повинна бути спрямованість цих змін.

Головними критеріями сталого розвитку є зростання обсягів виробництва безпечної продукції для задоволення потреб населення, а також забезпечення економічної ефективності виробничих процесів [3, с. 60]. Саме тому сільський розвиток пов'язується з процесами регіоналізації систем продовольчого забезпечення [10; 11; 13]. В основу формування регіональних ланцюгів вартості покладені два принципово різні підходи: «стратегія ланцюга поставок» і «розширена територіальна стратегія» [13].

Стратегія ланцюга поставок ґрунтується на вибудовуванні інтегрованої мережі місцевих виробників та переробників агропродовольчої продукції. Головною метою інтеграції є ефективне управління виробництвом, контроль якості та безпечності продукції, ефективний маркетинг у процесах задоволення потреб споживачів у продуктах харчування [13]. Такі мережі мають характер агропродовольчих, тобто основним об'єктом системи матеріалору в ланцюгах постачання є продукція, призначена для кінцевого споживання, а ефективність мережі забезпечується за рахунок її «скорочення» [10] – налагодження прямих контактів у системі виробник-споживач. Агропродовольчі ланцюги мають важливе соціально-економічне значення, оскільки забезпечують більше можливостей для розвитку підприємництва, працевлаштування, зростання доходів у ефективних маркетингових каналах, сприяючи добробуту населення регіону.

Розширена територіальна стратегія виходить із розуміння багатofункціональності сільських ресурсів: ландшафтів, біологічного розмаїття, культури та традицій, людських ресурсів

тощо. Ці ресурси можуть бути потенційно залученими до широкого кола ініціатив, сприяючи тим самим розвитку нових видів діяльності та формуванню нових взаємозв'язків між різними типами учасників [13]. Основою формування вартості в регіональному ланцюжку є територіальна ідентичність та комбінації продуктів і послуг (наприклад, спеціалізація місцевих виробників на вирощуванні тих чи інших овочів, плодів, ягід може бути основою для проведення різноманітних свят і фестивалів регіонального та національного масштабів за належного маркетингового супроводження, що дасть поштовх розвитку туристичної діяльності та інвестуванню [11]). Зрозумілим є те, що основу територіальної ідентичності, брендингу та маркетингу місць становить диверсифіковане сільськогосподарське виробництво продукції, призначеної для кінцевого споживання.

В Україні сільськогосподарське виробництво продукції споживчого кошика має недостатній рівень організації та стримується низкою чинників, серед яких можемо виділити такі:

- виробництво овочів, плодів, ягід та винограду, а також продуктів тваринництва сконцентроване переважно в господарствах населення;

- фактично немає ринкової та заготівельно-збутової інфраструктури, що ускладнює доступ виробників до організованого ринку, а також зумовлює значні втрати продукції у процесах зберігання;

- недостатньо розвинутими є рівень кооперації виробників у сільській місцевості та переробна галузь;
- різні типи виробників мають нерівний доступ до інструментів державної підтримки, а самі інструменти є неефективними з погляду розвитку садівництва, овочівництва, тваринництва, переробних галузей тощо.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що питання вдосконалення структури сільськогосподарського виробництва не розглянуто в «Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки» [1] ні в контексті продовольчої безпеки, де увага зосереджується переважно на адресній допомозі незабезпеченим верствам населення та моніторингу продовольчої безпеки, ні під час формулювання заходів із розвитку агропродовольчих ланцюгів. Це свідчить про недостатню глибину опрацювання цієї проблеми та недостатню ефективність пропонуваніх для її вирішення механізмів. На нашу думку, реформування сільськогосподарського

виробництва, що має на меті забезпечення сталого сільського розвитку, полягає в забезпеченні переходу від індустріальної моделі ведення сільського господарства до моделі локальних ринків продуктів кінцевого споживання, нішевих продуктів, конкурентоспроможних також і у глобальному масштабі.

Серед основних напрямів удосконалення державної політики в галузі, реалізація яких сприятиме вищезазначеним структурним трансформаціям сільськогосподарського виробництва, можна виділити, зокрема такі:

- за збереження ринкового цінового регулювання та державних інтервенцій на аграрному ринку необхідно обов'язково передбачити серед об'єктів державного регулювання агропродовольчу продукцію споживчого кошика, особливо ті види, обсяг виробництва яких не задовольняє потреби внутрішнього ринку;

- запровадження грантових схем фінансової підтримки сільськогосподарських виробників (із визначенням пріоритетів за галузевим принципом, а також за способами організації та ведення виробничої діяльності) із закріпленням механізму та критеріїв до учасників у формі закону, що зробить цей процес більш прозорим, зрозумілим та прогнозованим;

- урегулювання правового режиму функціонування особистих селянських господарств із визначенням механізмів та інструментів їх фінансової участі у функціонуванні та розвитку локальної громади, як невіддільних одиниць;

- сприяння в запровадженні процедур брендингу та маркетингу місць через удосконалення методичного забезпечення територіально-просторового планування населених пунктів, а також шляхом проведення роз'яснювальної та консультативної роботи представництвами центральних органів виконавчої влади на місцях і запровадження нових сервісів;

- державне фінансування освітніх проєктів (короткострокові програми, тренінги та майстер-класи для представників малого та середнього бізнесу в сільському господарстві) із навчання технологіям маркетингу та ринкового аналізу, основам підприємництва, використанню програмних продуктів для планування, обліку, контролю та аналізу виробничих процесів, а також освітніх проєктів для представників місцевих органів самоврядування щодо залучення зовнішнього фінансування та

програм технічної допомоги (наприклад, проєктів Tacis, USAID) у сфері захисту довкілля та соціальної діяльності, сприяння інноваціям, розбудови громадянського суспільства, промоції місць та адміністрування тощо.

Висновки. Отже, масштаби сільськогосподарського землекористування визначають пріоритетність реформування структури сільського господарства як основи для забезпечення сільського розвитку. Вектором структурних трансформацій повинна стати орієнтація на вибудовування регіональних продуктивних мереж, що мають важливе соціально-економічне значення з погляду розвитку села: сформовані та ефективні регіональні ланцюги вартості, з одного боку, виступають засобом формування просторових та економічних взаємозв'язків у системі «село-місто» регіону, а з іншого – формують економічну основу для диверсифікації сільської економіки. Пріоритети державної політики щодо забезпечення сталого розвитку сільських територій слід розглядати в контексті диверсифікації сільськогосподарського виробництва, зміщення акценту з зернових і технічних культур на продукцію споживчого кошика. Це потребує вдосконалення наявних механізмів державної підтримки галузі, зорієнтованих сьогодні на індустріалізацію сільського господарства України: визначення серед переліку об'єктів державного цінового та ринкового регулювання продукції кінцевого споживання, особливо тих видів, обсяги виробництва яких не задовольняють потреби внутрішнього ринку; запровадження грантових схем фінансової підтримки сільськогосподарських виробників; урегулювання правового режиму функціонування ОСГ; сприяння розвитку процесів брендингу та промоції місць; розвиток освітніх програм для представників господарського та інституціонального секторів тощо. Підвищення соціо-еколого-економічної ефективності сільськогосподарського виробництва у процесі його диверсифікації та регіоналізації, на нашу думку, створить необхідні умови для стане поштовхом для подальшої реалізації якісних змін щодо параметрів використання сільських ресурсів, формуючи платоспроможний попит на селі щодо різноманітних товарів та послуг, фінансовий ресурс для розвитку несільськогосподарських видів діяльності, соціальний потенціал для реалізації ефективного самоврядування та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки: Проект від 26.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
2. Павлов О. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 344 с.
3. Mitiai O. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development in agricultural sphere / O. Mitiai, V. Lagodiienko, V. Safonov // *Economic Annals-XXI*. – 2015. – Vol. 155(11-12). – P. 59-62.
4. Структура земельного фонду України та динаміка його змін [Електронний ресурс] (за станом на 13.07.2016) // Державна служба України з питань геодезії, картографії і кадастру. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/info>.
5. Статистичний щорічник України за 2015 р. / за ред. І. Жук. – К.: Державна служба статистики, 2016. – 586 с.
6. Eppler U. Urban-Rural Linkages and Global Sustainable Land Use / U. Eppler, U.R. Fritsche, S. Laaks [Electronic resource] // *GLOBALANDS Issue Paper*. – 2015. – May. – Accessed mode: http://www.iinas.org/tl_files/iinas.
7. Продовольча безпека в Україні погіршилась. Огляд основних індикаторів за 2015 р. [Електронний ресурс] (за станом на 20.01.2017) // Економічний дискусійний клуб. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-pogirshylasya-oglyad-osnovnyh-indykatoriv-za-2015-rik>.
8. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
9. Про стимулювання розвитку агропромислового комплексу України: проект Закону України від 27.10.2015 р. [Електронний ресурс] (за станом на 19.07.2016) // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/18940>.
10. Renting H. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development / H. Renting, T. Marsden, J. Banks // *Environment and Planning*. – 2003. – Vol. 35. – P. 393-411.
11. Marsden T. Rural development and the regional state: Denying multifunctional agriculture in the UK / T. Marsden, R. Sonnino // *Journal of Rural Studies*. – 2008. – Vol. 24.- P. 422–431.
12. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / за наук. ред. В. Борщевського. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. – 216 с.
13. Tregear A. Regional foods and rural development: The role of product qualification / A. Tregear, F. Arfini, G. Belletti, A. Marescotti // *Journal of Rural Studies*. – 2007. – Vol. 23. – P. 12–22.

УДК 334.71

Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості

Конрад Ю.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Мельник Т.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито механізм визначення місця промисловості країни у глобальних ланцюгах створення вартості (ГЛСВ). На основі розрахунку показників імпортової компоненти в експорті та частки галузі у валовому експорті здійснено розподіл галузей промисловості України на стратегічні групи. На основі здійснених розрахунків доведено необхідність підвищення ролі окремих галузей, які є пріоритетними для України, в контексті участі у ГЛСВ.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, міжнародні виробничі мережі, відтворювальний процес, додана вартість, імпортна компонента в експорті, сектор економіки.

Конрад Ю.В., Мельник Т.М. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

В статье раскрыт механизм определения промышленности страны в глобальных цепях создания стоимости (ГЛСВ). На основе расчета показателей импортной компоненты в экспорте и доли отрасли в валовом экспорте осуществлено распределение отраслей промышленности Украины на стратегические группы. На основе проведенных расчетов доказана необходимость повышения роли отдельных отраслей, которые являются приоритетными для Украины в контексте участия в ГЛСВ.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, международные производственные сети, воспроизводственный процесс, добавленная стоимость, импортная компонента в экспорте, сектор экономики.

Konrad Y.V., Melnyk T.M. INDUSTRY OF UKRAINE IN GLOBAL VALUE CHAINS

The article discloses a mechanism of determining the country's place in the global value chains (GVC). The sectors of the industries of Ukraine were distributed in strategic group. It was based on calculating the import component of exports and the share of industry in gross exports. The need for enhancing the role of certain sectors that are a priority for Ukraine in the context of participation in GVC was proved.

Keywords: international production networks, global value chains, reproduction process, added value, import component of export, sector of the economy.

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації та транснаціоналізації виробництва сприяли зростанню ролі міжнародних міжорганізаційних об'єднань, що інтегруються з метою здешевлення процесу виробництва, зменшення транзакційних витрат та створення конкурентоспроможної кінцевої продукції. За таких умов на перший план виходять глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ), які наразі поєднують тисячі підприємств різних форм власності та державної належності.

За даними світових організацій участь країн у ГЛСВ сприяє прискоренню їх економічного розвитку [1]. Водночас участь країн, а точніше підприємств окремих галузей країн, є різною, що залежить від багатьох факторів, зокрема: структури економіки країн, а також рівня її еко-

номічного та технологічного розвитку. Визначення місця окремих галузей економіки України у ГЛСВ набуває особливої актуальності в умовах інтенсифікації процесів транснаціоналізації виробництва та в контексті прийняття стратегії сталого розвитку «Україна–2020».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем участі країн у глобальних ланцюгах створення вартості присвячена велика кількість праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Д. Хумельса, Дж. Джерреффі, А. Лоцкі, Дж. Джіованетті та інші. Водночас не достатньо розкритими залишаються питання визначення місця окремих галузей промисловості країн у ГЛСВ.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця окремих галузей промис-

ловості України у глобальних ланцюгах створення вартості в контексті інтенсифікації процесів транснаціоналізації виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо ще кілька десятиріч тому міжнародна торгівля зводилася здебільшого до обміну продукцією кінцевого споживання, то сьогодні на перший план виходить торгівля в межах глобальних ланцюгів створення вартості та міжнародних виробничих мереж (МВМ), яка здебільшого представлена продукцією для проміжного споживання. Частка такої торгівлі збільшилася із 40% у 2002 р. до майже 70% у 2014 р. [1]. Сприятливим фактором для цього стало поширення феномену глобальної лібералізації торгівлі, що призвело до зниження торговельних бар'єрів, логістичних та транзакційних витрат, покращення умов для здійснення інвестицій різних форм.

За таких умов одним із пріоритетних напрямів аналізу міжнародної торгівлі є визначення місця країни у МВМ та глобальних ланцюгах створення вартості (ГЛСВ). Так, згідно з теорією вертикальної спеціалізації, запропонованої Д. Хуммельсом у 2001 р., існує три умови існування ГЛСВ [2]: 1) процес виробництва кінцевої продукції складається з етапів; 2) дві або більше країн послідовно створюють додану вартість у процесі виробництва кінцевої продукції; 3) принаймні одна країна використовує в процесі виробництва проміжну продукцію імпортного походження, яка надалі

стає частиною експорту до третіх країн або до країн її походження. Остання з цих умов є ключовою ознакою, що відрізняє МВМ та ГЛСВ від звичайного аутсорсингу.

Поява цієї теорії дещо змінила звичне уявлення про ланцюг створення вартості М. Портера. Тепер виробничий процес виходить далеко за межі підприємства і навіть країни, а рівень доданої вартості, що створюється в процесі виробництва, є різним на кожному окремому етапі. З огляду на це у 2012 р. фахівці Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) розробили графічну модель «Посмішка», яка відображає зв'язок між рівнем створеної доданої вартості та етапами виробничого процесу [3; 4, с. 21]. Згідно з цією моделлю виробничий процес може бути поділений на два напрями: «Downstreamness» (нисхідний напрям), вектор якого направлений на зниження рівня доданої вартості від одного етапу до іншого та «Upstreamness» (висхідний напрям), вектор якого направлений на зростання рівня доданої вартості. Такий підхід щодо розподілу рівня доданої вартості за етапами виробничого процесу обумовлений відстанню між окремим етапом та кінцевим споживачем. Чим більша відстань – тим менший рівень доданої вартості він створює.

Така модель, на нашу думку, є дещо узагальненою та не враховує внесок окремих галузей промисловості у валовий експорт, що в цьому напрямі дослідження є вкрай важ-

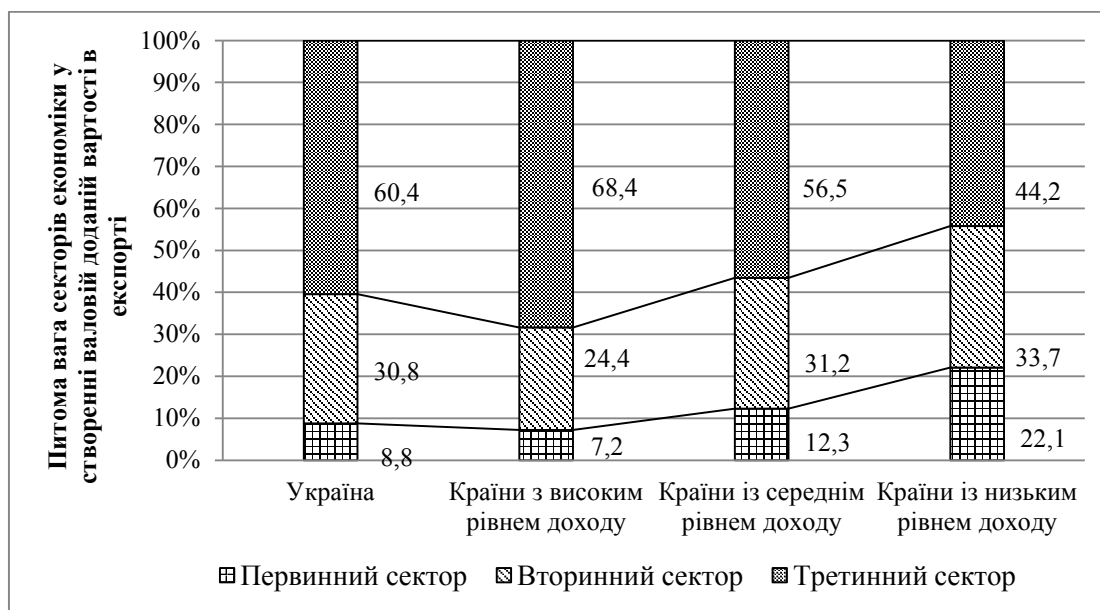


Рис. 1. Питома вага секторів економіки у створенні валової доданої вартості в експорті в країнах із різним рівнем доходу на душу населення, зокрема в Україні у 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6; 8].

ливим. Сьогодні загальноприйнятим підходом щодо розподілу галузей економіки окремих країн є Статистична класифікація видів економічної діяльності. Для Європейського Союзу це NACE (Rev. 2). ООН, ЮНКТАД, Світовий Банк, МВФ, ОЕСР та інші використовують ISIC (Rev. 4) [5]. В Україні з 2010 р. діє КВЕД-2010, який було гармонізовано на базі останніх двох для адаптації статистичних даних та можливості співставлення цих даних у міжнародній статистиці. Так, перелік видів економічної діяльності нараховує 38 секцій, які поділені на 99 розділів [6].

Враховуючи таку розгалуженість та з метою спрощення графічного представлення використовуємо підхід А. Лоцкі та Л. Ріттера, згідно з яким структура економіки країни може бути агреговано представлена у вигляді 3 основних секторів [7]:

- первинного – сільське та лісове господарство, рибальство;
- вторинного – добувна та обробна промисловість, енергетична промисловість та будівництво;
- третинного – послуги.

Кожен із цих секторів створює певну додану вартість в економіці країни і займає певну ланку в глобальних ланцюгах створення вартості та міжнародних виробничих мережах. Водночас залежно від рівня економічного розвитку країни питома вага окремого

сектору у валовому експорті, а також місце в МВМ є різною (рис. 1).

Для країн із високим рівнем доходу характерне високе значення питомої ваги третинного сектору (68,4%) та найнижче значення питомої ваги первинного сектору (7,2%) у валовій доданій вартості в експорті, тоді як у країнах із низьким рівнем доходу питома вага первинного сектору є втричі вищою (22,1%). Що стосується України, то найбільшу додану вартість генерує також третинний сектор (60,4%), тоді як первинний створює лише 8,8% валової доданої вартості в експорті.

Для доповнення моделі «Посмішка» пропонуємо врахувати дані наведені вище щодо внеску кожного з трьох секторів у створення валової доданої вартості в експорті країни та розподілити етапи виробництва за відповідними секторами до яких вони належать. Тоді модель матиме такий вигляд, що на рис. 2.

Таким чином, залежно від виду економічної діяльності, який превалує у загальній структурі економіки та структурі експорту, можливо визначити яке місце посідає країна у ГЛСВ, а якщо точніше, то на якому етапі міжнародного виробничого процесу країна спеціалізується.

Варто звернути увагу на те, що безпосереднє матеріальне виробництво кінцевого продукту, що лежить в основі функціонування МВМ, створюється в межах вторинного сектору, який також поділений на галузі, що нале-

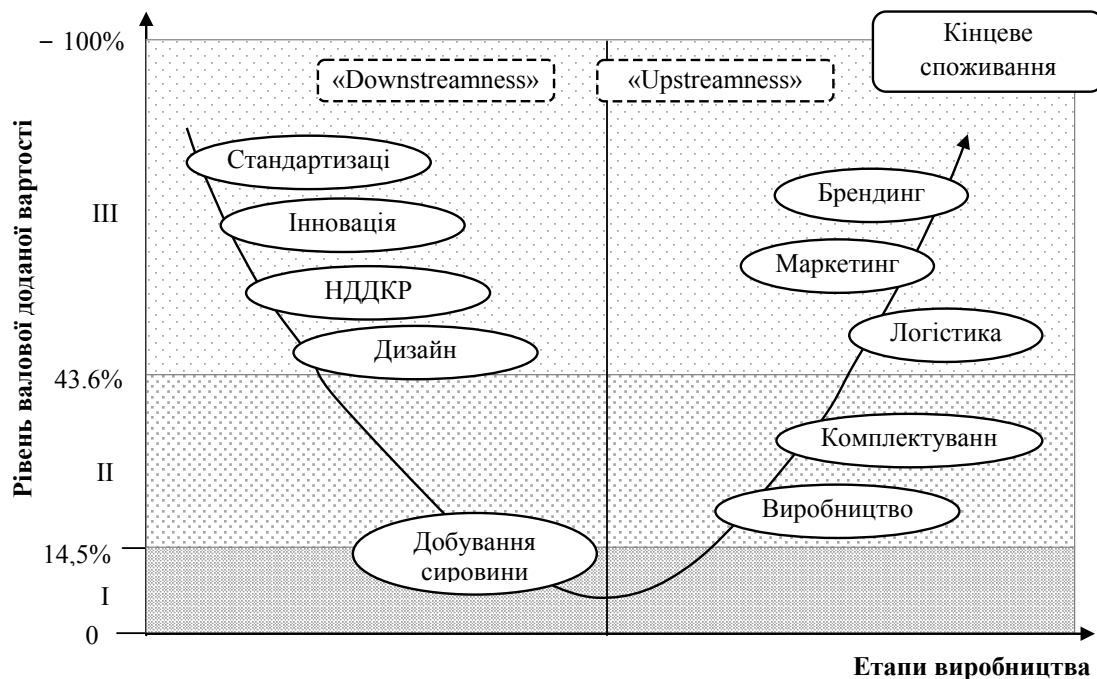


Рис. 2. Модель «Посмішка» – участь країн у ГЛСВ (розширена за секторами економіки)

Джерело: побудовано та доповнено автором за даними [4].

жать до “Downstreamness” та “Upstreamness” залежно від їх місця у виробничому процесі.

Розрахунок середньої питомої ваги галузей первинного та вторинного сектору у валовому експорті окремих країн світу показав, що в умовах відкритості та збалансованості економіки країни частка галузі в експорті не перевищує 27,2% (середнє значення, яке було розраховане серед країн ЄС, країн Великої Вісімки та країн СНД), в іншому випадку можна говорити про певний ступінь спеціалізації в тій чи іншій галузі [4, с. 17–19; 2, с. 74–76]. Так, у таких країнах як Росія та Об'єднані Арабські Емірати лівову частку експорту займає продукція паливно-енергетичного комплексу (57,2% та 50,2% відповідно) [8].

Беручи до уваги існування такої тенденції з метою визначення місця окремих галузей економіки країни у МВМ будемо враховувати такі припущення:

– визначення місця галузей економіки країни у МВМ здійснюється на основі співставлення двох показників, а саме: 1) імпортного

компонента в експорті галузі та 2) частки галузі у валовому експорті. Саме ці показники, на нашу думку, найбільш повно відображають ступінь інтегрованості країни у МВМ у цьому напрямі дослідження.

– економіка країни є збалансованою, що передбачає існування пропорційних співвідношень у таких структурах: 1) галузевій; 2) регіональній; 3) підприємницькій; 4) відтворювальній. Галузева збалансованість відображає пропорції між окремими галузями економіки, розподіл між якими тісно пов'язаний із науково-технічним прогресом (у розвинених країнах переважає частка наукомістких галузей, тоді як у країнах, що розвиваються – трудо- та матеріаломісткі). Регіональна збалансованість відображає участь регіону у відтворювальному процесі та продуктивності. Наразі у світі існує тенденція до вирівнювання ступенів технологічного розвитку окремих регіонів у разі можливого збереження їх спеціалізації [4, с. 37–42]. Підприємницька збалансованість показує співвідношення між різними формами власності

Таблиця 1

Розподіл галузей економіки України на стратегічні групи за показниками імпоротної компоненти в експорті та частки галузі у валовому експорті

Стратегічна група	Характерні ознаки групи	Значення показника імпоротної складової в експорті (ICE)	Значення показника частки галузі у валовому експорті (IE _d)
1 група	Галузі, що характеризуються низьким рівнем імпоротної складової в експорті та часткою у валовому експорті. Виробництво продукції в більшості спрямоване на задоволення внутрішніх потреб ринку.	$0 < ICE < 50,0$	$0 < IE_d < 13,6$
2 група	Галузі, що характеризуються високим рівнем імпоротної складової в експорті та низькою часткою у валовому експорті. Виробництво продукції є значно залежним від імпоротної складової. Здебільшого така залежність викликана технологічною відсталістю виробничих потужностей.	$50,1 < ICE < 100$	
3 група	Галузі, що характеризуються низьким рівнем імпоротної складової в експорті та значною часткою галузі у валовому експорті. Продукція галузі має попит як у межах країни, так і за кордоном, а складові такої продукції мають здебільшого національне походження.	$0 < ICE < 50,0$	$13,7 < IE_d < 27,2$
4 група	Галузі, що характеризуються високими рівнями імпоротної складової в експорті та часткою галузі у валовому експорті. Значна частка продукції галузі створюється в межах МВМ. Галузь є пріоритетною для країни, однак виробничі потужності можуть бути застарілими, а саме виробництво енергомістким.	$50,1 < ICE < 100$	

Джерело: складено автором.

та господарювання (в сучасному бізнес-середовищі в Україні переважає частка структур корпоративного типу). Відтворювальна збалансованість передбачає рівновагу між попитом та пропозицією в процесі виробництва, а також між споживанням та заощадженням у структурі національного доходу;

– в умовах збалансованості економіки верхня межа показника частки галузі у валовому експорті не перевищує значення 27,2%;

– значення показника імпоротної компоненти в експорті через значну варіативність за галузями коливається в межах від 0% до 100%. Водночас існує виняток: значення показника може перевищувати 100% у випадку, коли

галузь є імпортозалежною та обсяги імпорту в декілька раз перевищують обсяги експорту;

– за показником імпоротної компоненти в експорті галузі можуть бути поділені на дві групи відповідно до місця країни в ланцюзі створення вартості (на початку – “Downstreamness” ($0 < ICE < 50,0$) або в кінці ($50,1 < ICE < 100,0$) – “Upstreamness”) [9, с. 3–4];

– за показником частки окремого виду діяльності у валовому експорті галузі можуть бути поділені на дві групи на основі врахування верхньої можливої межі такого показника в умовах збалансованої економіки (27,2%) шляхом установлення меж кроку – 13,6%.

Таблиця 2

Середні значення показників імпоротної компоненти в експорті та частки галузі у валовому експорті за період 2009-2015 рр.

№	Галузь економіки	Імпортна компонента в експорті (ICE)	Частка галузі у валовому експорті (I _{ед})
1	Добування кам'яного та бурого вугілля	31,18	0,86
2	Добування сирової нафти та природного газу	18,18	0,17
3	Добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів	33,17	4,83
4	Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	48,50	10,22
5	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та ін. матеріалів	66,50	1,72
6	Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність	79,17	2,31
7	Виробництво коксу та коксопродуктів	52,23	0,73
8	Виробництво продуктів нафтоперероблення	91,80	2,57
9	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	103,38	5,95
10	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	85,85	0,43
11	Виробництво гумових і пластмасових виробів	42,75	3,01
12	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	51,72	0,71
13	Металургійне виробництво	67,55	20,50
14	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	77,03	2,33
15	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	64,30	1,77
16	Виробництво електричного устаткування	72,03	1,92
17	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	78,27	8,45
18	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	75,77	5,16
19	Виробництво інших транспортних засобів	73,08	0,87
20	Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	17,53	1,09
21	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	46,42	0,68
22	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	31,83	0,07

Джерело: розраховано автором за даними [6].

Враховуючи такі умови та на основі співставлення меж за показниками імпоротної компоненти в експорті та частки галузі у валовому експорті, було здійснено розподіл галузей вторинного сектору економіки на чотири стратегічні групи (таблиця 1).

Такий підхід до розподілу галузей економіки дозволяє систематизувати та виокремити певний перелік характеристик, які притаманні окремим групам у межах розподілу, здійснюючи групування не за узагальненими секторальними ознаками (як у випадку розподілу на первинний, вторинний та третинний сектори), а з погляду більш специфічних та глибинних ознак кожної з галузей. Саме такі специфічні та глибинні ознаки дають змогу визначити місце галузей економіки країни у МВМ. Середні значення розрахованих показників за період 2009–2015 рр. занесені до таблиці 2.

Найбільше значення показника імпоротної компоненти в експорті за період 2009–2015 рр. можемо спостерігати в хімічній галузі (103,38). Така ситуація може бути пояснена тим, що галузь є значно залежною від імпорту. Тобто потреби як внутрішнього, так і зовнішнього ринку здебільшого задовольняються продукцією імпортного походження, через нерозвиненість власних виробництв та застарілу технологічну базу.

На основі розрахованих показників галузі промисловості, що належать до вторинного сектору були розподілені так (рис. 3).

Як можна побачити з рис. 3 галузі економіки України здебільшого належать до першої та другої групи, для яких характерним є невисоке значення показника частки галузі у валовому експорті. Водночас вони значно різняться за показником імпоротної складової в експорті. До 1-ої групи належить вісім галузей, а саме: галузі добувної промисловості ($ICE=31,86$; $I_{Ed}=0,86$), харчова промисловість ($ICE=45,8$; $I_{Ed}=10,22$), виробництво гумових та пластмасових виробів ($ICE=42,75$; $I_{Ed}=3,01$), виробництво меблів ($ICE=17,53$; $I_{Ed}=1,09$), виробництво електроенергії, газу та водопостачання ($ICE=46,22$; $I_{Ed}=0,28$), які відрізняються найнижчим ступенем інтегрованості у МВМ. Їх діяльність здебільшого спрямована на задоволення внутрішніх потреб, тому низькі значення розрахованих показників є прийнятною нормою.

До 2-ої групи належать галузі, які безпосередньо створюють матеріальну продукцію. До них належать: виробництво деревини ($ICE=79,17$; $I_{Ed}=2,31$), коксу ($ICE=52,23$; $I_{Ed}=0,73$), продуктів нафтопереробки ($ICE=91,8$; $I_{Ed}=2,57$), хімічна ($ICE=103,38$; $I_{Ed}=5,95$) та фармацевтична галузі ($ICE=85,85$; $I_{Ed}=0,43$), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції ($ICE=51,72$; $I_{Ed}=0,71$) та готових металевих виробів ($ICE=77,03$; $I_{Ed}=2,33$), а також виробництво машин, устаткування ($ICE=78,27$; $I_{Ed}=8,45$), електричного обладнання та транспортних засобів ($ICE=75,77$; $I_{Ed}=5,16$). Високе значення імпор-

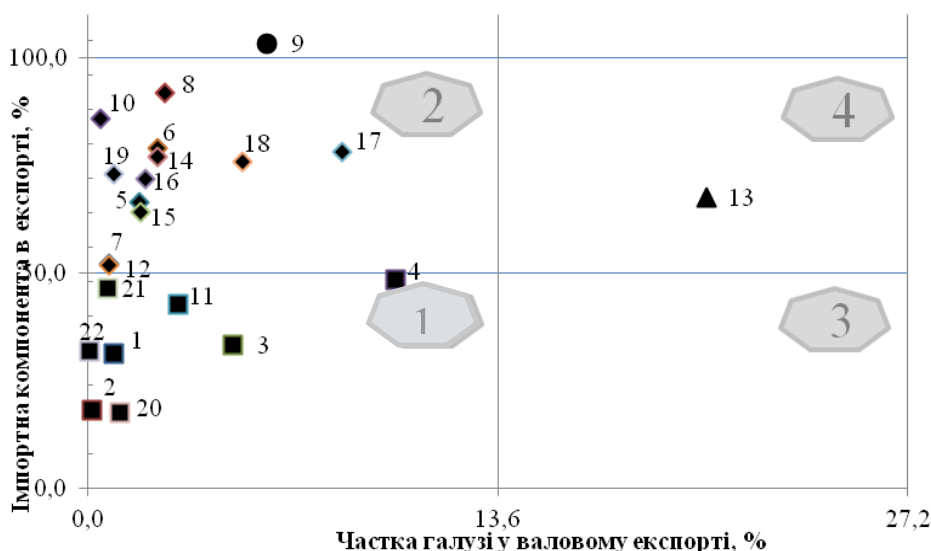


Рис. 3. Розподіл галузей економіки України* на групи на основі показників імпоротної компоненти в експорті галузі та частки галузі у валовому експорті

*Аналіз вторинного сектору економіки України: секції В, С, D, E за КВЕД-2010.

Джерело: складено автором.

ної компоненти в експорті на фоні невисокого значення частки галузі у валовому експорті свідчить про імпортозалежність цих галузей та незначний рівень інтегрованості. До 3-ої групи належить металургійне виробництво, яке має найбільше значення питомої ваги галузі в експорті та найвищий ступінь інтегрованості у МВМ ($ICE=67,55$; $I_{Ed}=20,50$).

Така ситуація свідчить про те, що в МВМ наша країна займає ланку постачальника металургійної сировини, тоді як інші країни спеціалізуються на виробництві складної та високотехнологічної продукції, додана вартість яких є значно вищою. І хоча ця галузь і знаходиться в середині ланцюга створення вартості, додана вартість, яку створює вона, є однією з найнижчих (найнижча додана вартість створюється в добувній галузі) порівняно з іншими галузями, хоча і займає лівову частку у ВВП країни.

У такій ситуації першочерговим завданням має стати підвищення технологічного рівня окремих галузей промисловості країни, що може бути реалізоване шляхом перегляду наявної інвестиційної політики держави, збільшення фінансування інноваційних галузей, активізації співробітництва науково-дослідних інститутів та господарських одиниць, підтримки малого та середнього підприємництва, які наразі є джерелом та рушієм розвитку економік розвинених країн та країн, що розвиваються. Реалізація цих заходів дозволить

трансформувати наявну структуру економіки нашої країни в бік нарощення наукомістких та високотехнологічних галузей, а також підвищити рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Висновки. Отже, сьогодні участь у ГЛСВ стає невід'ємною частиною стратегії розвитку більшості країн світу. Однак така участь є різною і залежить від ряду факторів. Одним із таких факторів, що має найбільший вплив, на нашу думку, є структура економіки країни, оскільки безпосередню участь у ГЛСВ беруть не країни, а підприємства окремих галузей економіки. Так, залежно від того, які галузі є найбільш інтегровані у світовий відтворювальний процес, можливим є визначення місця окремих галузей у ГЛСВ. На основі співставлення розрахованих таких показників імпортової компоненти в експорті та частки галузі у валовому експорті, було визначено, що найбільш інтегрованою у ГЛСВ наразі є металургійна галузь. Це є негативною тенденцією, оскільки вкотре підтверджує сировинну орієнтованість вітчизняних галузей та занепад високотехнологічних виробництв. Саме тому важливим наразі стає підтримка та розвиток високотехнологічних галузей та нарощення обсягів виробництва складної продукції, яка створює більшу додану вартість. Це своєю чергою сприятиме прискоренню економічного розвитку країни та переходу на новий технологічний рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Доклад о торговле и развитии, 2014 год: Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2014. – 292 с.
2. Hummels D., J. Ishii and K.-M. Yi (2001) "The nature and growth of vertical specialization in world trade", *Journal of International Economics*, Vol. 54. – № 1. – P. 75–96.
3. Gereffi G. *Global Value Chain Analysis: A Primer* / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.
4. *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy* / Paper of World Economic Forum 2012. – 40 p.
5. Eurostat *Methodologies and Working papers: NACE Rev. 2 Statistical classification of economic activities in the European Community*. – 2008. – 363 p.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Loschky A., Ritter L. Import content of exports. Presented at the 7-th International Trade Statistics Expert Meeting. – Paris. – 2006.
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>.
9. Giovannetti G., Marvasi E., *Positioning and Internalization in Global Value Chains: The Case of Tuscan Firms*. – 2016. – 20 p.

УДК 656.61(477)

Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу Країни

Котлубай В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»

У статті визначено, що транспортна галузь – це основа будь-якої економіки, тому проблемам її розвитку необхідно приділяти значну увагу. Транспортна система України нині переживає період стагнації, проте, за оцінками експертів, експортний потенціал української транспортної системи суттєво недооцінений. Обґрунтовано необхідність модернізації транспортної системи у цілому та морської галузі зокрема. На основі досліджень вітчизняних науковців сформульовано основні пріоритетні завдання розвитку морської галузі України на середньострокову перспективу.

Ключові слова: експортний потенціал, транспортна система, морська галузь, морські порти, судноплавні компанії, технічний флот, суднобудівні підприємства.

Kotlubay V.A. ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ ОТРАСЛИ КАК ЭЛЕМЕНТА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

В статье определено, что транспортная отрасль – это основа любой экономики, поэтому проблемам ее развития необходимо уделять значительное внимание. Транспортная система Украины в настоящее время переживает период стагнации, однако, по оценкам экспертов, экспортный потенциал украинской транспортной системы существенно недооценен. Обоснована необходимость модернизации транспортной системы в целом и морской отрасли в частности. Сформулированы основные приоритетные задачи развития морской отрасли Украины на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: экспортный потенциал, транспортная система, морская отрасль, морские порты, судоходные компании, технический флот, судостроительные предприятия.

Kotlubay V.O. PRIORITY TASKS OF MARITIME INDUSTRY DEVELOPMENT AS PART OF EXPORT POTENTIAL OF THE COUNTRY

The article identifies that the transport sector is the foundation of any economy, so mutual attention should be given to the development problems. The transportation system of Ukraine is currently experiencing a period of stagnation. However, according to experts, the export potential of Ukrainian transportation system significantly undervalued. For a balanced development of the export potential of Ukraine the necessity of modernization of the transport system in general and the marine industry in particular is needed. On the basis of research of national scientists, main priorities of the development of maritime industry in Ukraine in the medium term are formulated.

Keywords: export potential, transportation system, marine industry, seaports, shipping companies, mechanic fleet, shipbuilding companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна геополітична ситуація призвела до різкого скорочення експортних перевезень України. Тенденція останніх років свідчить про стійке падіння обсягів українського експорту.

Девальвація гривні й ескалація військового конфлікту негативно позначилися на умовах роботи експортоорієнтованих підприємств та підприємств, що забезпечують їх роботу, а це, своєю чергою, призвело до падіння обсягів зовнішньої торгівлі України.

Якщо уряд не активізується із заходами щодо підтримки українського експорту (з адаптацією європейських стандартів, розвитком транспортної системи тощо), темпи падіння

українського експорту в майбутньому можуть виявитися набагато вище, ніж у минулому.

Головним завданням держави є сприяння розвитку в Україні підприємств зі значним експортним потенціалом, якими є більшість підприємств морського, залізничного та інших видів транспорту. Водночас потенціал транспортних підприємств є одним із визначальних чинників у процесі реалізації державної експортної політики. Серед інших видів транспорту морський є одним із пріоритетних унаслідок сучасних тенденцій світової міжнародної торгівлі та географічного розташування країни. Стан підприємств морської галузі характеризується вкрай низьким рівнем конкурентоспроможності порівняно з іноземними.

Це стосується морських портів, судноплавних компаній, суднобудівних заводів, тому необхідно мобілізувати всі ресурси країни, включаючи науку, на розроблення першочергових кроків для виходу із ситуації, що склалася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розгляду питань розвитку експортного потенціалу та морської галузі присвячено досить багато вітчизняних та іноземних публікацій та наукових видань: Беноа М., Корістон М., Леонар Ж., Буркинського Б.В., Диканя В.Л., Загорюлька В.М., Цветова Ю.М., Шинкаренка В.Г., Котлубая О.М., Кібік О.М., Хаймінової Ю.В., Рєдіної Є.В., Попова В.В. та ін. Досліджуються питання розвитку експортоорієнтованих підприємств різних галузей, розглядаються питання євроінтеграції та її вплив на експортний потенціал України, окремо розглядаються питання розвитку морської галузі та окремих її елементів тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому, як правило, питання стосовно розвитку експортного потенціалу та морської галузі України розглядаються окремо, не враховуючи специфіку їх взаємодії та взаємовпливу. Сучасні економіко-політичні тенденції вимагають негайного розроблення пріоритетних завдань щодо розвитку морської галузі України на середньострокову перспективу як базового елементу розвитку експортного потенціалу країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є дослідження сучасних проблем морської галузі України та розроблення пріоритетних завдань щодо її розвитку на середньострокову перспективу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Транспортна галузь є кровоносною системою економіки кожної країни, тому проблемам її розвитку необхідно приділяти значну увагу. Розвинена та сучасна транспортна система – запорука розвитку не тільки економіки країни в цілому, але й експортної галузі зокрема.

Світовий досвід показує, що жодна країна не здатна контролювати ризики власної економіки, не маючи сильних транспортних позицій.

Транспорт є самостійною галуззю економіки, що володіє своїм експортним потенціалом. А транспортне забезпечення ЗЕД, тобто зовнішньоторговельні перевезення, є головною частиною експорту транспортних послуг.

За оцінками експертів, експортний потенціал транспортної галузі України суттєво недооцінений і недовикористаний, потрібна роз-

горнута система підтримки експорту і доступу українських товарів на ринки інших країн.

На жаль, сучасні потужності транспортних підприємств України не можуть на відповідному якісному та кількісному рівнях забезпечувати потреби обслуговування експортних вантажопотоків.

Експортний потенціал транспорту може бути реалізований тільки через адекватну інфраструктуру. Економічна взаємодія ринків транспортних та інфраструктурних послуг повинна бути адекватною і взаємодоповнюючою, утворюючи єдине ціле для вантажовласників, інших замовників і споживачів послуг.

Найважливішою проблемою є технічне і технологічне відставання транспортної системи України порівняно з розвиненими країнами. Вона не готова до повсюдного застосування сучасних технологій.

Транспортна система України в даний час переживає період стагнації. Якщо проаналізувати розвиток транспортної системи та її окремих елементів за весь час існування України, то можна дійти висновку, що коштів на необхідний розвиток інфраструктури у держави бракувало весь час. На жаль, Україна за час свого розвитку використовувала переважно тільки екстенсивний шлях розвитку, тим самим входячи до переліку країн, що є сировинним додатком розвинутих країн. Низька вартість вантажів, відсутність інновацій призводять до відсутності власних коштів і у приватних підприємств для свого розвитку.

Головне завдання держави у сфері функціонування і розвитку транспортної системи України – надання безпечних та якісних транспортних послуг, максимальне використання географічних особливостей країни, збалансований розвиток ефективної транспортної інфраструктури, забезпечення доступності та транспортно-логістичних послуг у галузі вантажних перевезень, інтеграція у світовий транспортний простір, реалізація транзитного потенціалу країни, підвищення рівня безпеки транспортної системи тощо.

У зв'язку з тим, що Україна є морською державою, одним із головних питань, що постає перед державою, є розвиток морської галузі, ключовими елементами якої є морські порти, судноплавні компанії та суднобудівні підприємства. Питанням розвитку морської галузі повинно приділятися достатньо уваги з боку держави, оскільки ця галузь, окрім того, що є елементом експортного потенціалу країни, також належить до стратегічно важливих галузей України.

Морська галузь також відіграє вагому роль у соціально-економічному розвитку приморських регіонів. Існує безпосередня залежність деяких міст-портів та навіть регіонів від сталої роботи підприємств морської галузі.

Слід зазначити, що судноплавні компанії України на сучасному етапі свого розвитку відчувають серйозні економічні і фінансові труднощі в конкурентній боротьбі на світовому ринку транспортних послуг.

На сьогоднішній день участь України у світовій морській торгівлі обмежується 4,5 млн. т вантажів, тобто 0,05% від їх загального обсягу. Саме такий обсяг вантажів перевозиться суднами під державним прапором України [1].

За період незалежності України повністю втрачений морський транспортний флот, а решті суден уже більше 25 років, вони неконкурентоспроможні на світовому ринку і найближчим часом будуть виведені з експлуатації.

Доля у ВВП від діяльності морського транспорту країни постійно зменшується і сьогодні становить трохи більше 2%, тоді як за використання потенціалу, отриманого в день незалежності, вона могла б становити більше 15%.

За останні 20 років доля вітчизняних перевізників експортно-імпортних вантажів у загальному їх обсязі скоротилася з 75% до 7,5%.

Істотна присутність іноземного прапора відзначена за всією номенклатурою вантажної бази морських портів України. Так, на іноземний тоннаж припадає 62% залізничної сировини, що перевалюється через порти, 85% чорних металів, 95% зерна. Трохи нижче частка закордонного флоту в сегменті насипних добрив і вугілля – 58% і 35% відповідно.

Водночас іноземний вантажний флот переважно у перевезенні зовнішньоекономічних вантажів: під зарубіжними прапорами вивозиться 97% експортних та 98% транзитних вантажів, що проходять через морське узбережжя України.

Практично на 100% іноземними суднами перевозиться основна транзитна номенклатура портів: нафта і нафтопродукти, вугілля, чорні метали, добрива. Український тоннаж у сфері транзиту задіяний обмежено, головним чином, під час перевезення руд (близько 10% сукупного обсягу транзитного даної номенклатури) і поромних вантажів (8%) [2].

Світова практика показує, що всі без винятку держави, що мають свій торговельний флот, надають йому фінансову підтримку, використовують економічні та адміністративно-правові методи підтримки національного перевізника. Це пов'язано з тим, що

темпи зростання розвитку країни багато в чому залежать від темпів розвитку її зовнішньої торгівлі. У багатьох країнах світу темпи росту зовнішньої торгівлі перебільшують темпи зростання валового національного продукту. Морський флот – важливий елемент зростання ефективності зовнішньої торгівлі.

Уже багато років і представники галузі, і представники уряду говорять про необхідність відродження флоту України, однак ніяких практичних кроків у цьому напрямі так і не було зроблено. Якщо в портовій сфері зроблено кроки щодо її розвитку (Закон України «Про морські порти України», Стратегія розвитку морських портів до 2038 р. тощо), то морський флот так і залишився без уваги.

Досвід зарубіжних країн показує, що експорт транспортних послуг вважається одним із найважливіших напрямів експортних галузей національних економік. Так, наприклад, Ліберія, Панама, Мальта, Кіпр, Гібралтар, Багамські острови процвітають за рахунок продажу переважних прав, пов'язаних із реєстрацією морських суден під «зручними» прапорами [3].

Нині стан технічного флоту у складі відповідних підприємств також є вкрай негативним. Відсутність бюджетних коштів на підтримку дієздатності технічного флоту державних компаній, які дісталися у спадок від колишнього Радянського Союзу, призвели до банкрутства частини підприємств і практично до повного технічного старіння суден, що залишилися. Великий вік суден технічного флоту не дає їм змоги брати участь у технічних роботах в інших країнах.

Так, технічний флот ВАТ «Чорномортехфлот» складається із 45 одиниць, зношеність яких становить близько 70%. Більшість суден має вік 20–25 років, а деякі – 30. Вони практично виробили свій ресурс, запасні частини доводиться купувати у країн-виробників за валюту. Через це різко зросли витрати на судноремонт, питома вага якого становить понад 30% собівартості днопоглиблювальних робіт [4].

Якщо не будуть прийняті заходи на державному рівні, то через п'ять-сім років технічний флот також перестане існувати. Для запобігання втраті технічного флоту доцільним є створення програми щодо реструктуризації підприємств технічного флоту та здійснення поступового оновлення його складу.

Більше 10 років тому був прийнятий Закон «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України», головною метою якого було створення умов, сприятливих для

залучення іноземних інвестицій, розвитку та ефективного використання наявного промислового, науково-технічного та експортного потенціалу суднобудівної промисловості України. Проте його прийняття не призвело суттєвого позитивного ефекту для суднобудівної галузі країни.

Сучасний загальний потенціал України все ще дає їй змогу стати однією з найбільших суднобудівних держав. На території України розташовано шість великих суднобудівних підприємств.

За даними Мінсоцполітики, падіння обсягів виробництва, що спостерігалось в останні 15 років, дещо сповільнилося, проте загальний стан підприємств досить складний і вимагає рішучих дій із боку держави [5; 6].

Без державної підтримки суднобудівної галузі, у тому числі надання пільг вітчизняним замовникам під час будівництва на українських верфях, конкурувати із зарубіжними партнерами вітчизняні суднобудівні підприємства будуть не спроможні [7].

На підставі досліджень Котлубая О.М., Кібік О.М., Жихаревої В.В., Хаймінової Ю.В., Редіної Є.В., Попова В.В. та ін. [7–14] можна сформулювати основні пріоритетні завдання для розвитку морської галузі у середньостроковому періоді:

- розроблення та швидке впровадження програм оновлення основних засобів морського транспорту;
- розвиток науково-технічного потенціалу морської галузі на базі наявних галузевих інститутів;
- удосконалення нормативно-правової бази забезпечення функціонування всіх структурних елементів морської галузі України;
- підвищення привабливості портів щодо залучення нових вантажопотоків та інвестицій;
- збільшення прохідних глибин морських каналів та біля причалів морських портів;
- розроблення Методики розрахунку ставок портових зборів та встановлення конкурентоспроможного рівня розміру ставок портових зборів;
- створення надійної матеріально-технічної бази, яка відповідає у кількісному та якісному відношенні вимогам розвитку національної економіки, зовнішньої торгівлі, світовим стандартам транспортних систем;
- створення програми щодо реструктуризації підприємств технічного флоту;
- підвищення рівня навігаційної, екологічної та технологічної безпеки в морських портах;

- зміцнення взаємодії морських портів із суміжними видами транспорту, вантажовласниками та іншими клієнтами в межах логістичних систем і міжнародних транспортних коридорів, вузловими пунктами яких є морські порти;

- оптимізація та скорочення часу здійснення контрольних процедур;

- створення відповідних кластерів на базі морських портів, суднобудівних заводів, науково-дослідних установ тощо;

- структурні перетворення суднобудівної галузі України;

- створення відповідних фінансово-кредитних умов для українських судовласників задля побудови суден та для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної суднобудівної галузі на міжнародному суднобудівному ринку;

- створення системи використання лізингових фондів, у тому числі за участю державних коштів для будівництва суден на вітчизняних суднобудівних заводах;

- створення міжнародного реєстру суден України як запоруки створення умов для відродження вітчизняного флоту;

- розвиток прибережних морських пасажирських перевезень та надання гарантованих дотацій із місцевих бюджетів на їх забезпечення;

- створення належних, стимулюючих економічних умов для перевезення як українських, так і транзитних вантажів внутрішніми водними шляхами;

- забезпечення безпечних та сприятливих умов праці і побуту працівників тощо.

Висновки з цього дослідження. Реалізація вищенаведених пріоритетних завдань розвитку морської галузі надасть мультиплікативний ефект для зростання економіки країни у цілому та експортного складника зокрема. Рівень розвитку морської галузі є одним із головних базових показників рівня конкурентоспроможності країни, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, економічного та експортного потенціалу тощо. Враховуючі, що Україна є транзитною державою, необхідно додати максимум зусиль на розроблення та впровадження ефективних методів державної підтримки. У період дефіциту державних коштів для підтримки розвитку морської галузі доцільне використання державно-приватного партнерства, концесій. Проте такі підходи вимагають розроблення прозорих механізмів доступу та реалізації, тому серед пріоритетних завдань необхідно

зазначити боротьбу з корупцією на всіх ланках управлінського процесу.

Суть державного регулювання розвитку морської галузі, а внаслідок цього й підвищення рівня економічного, експортного потенціалу країни, підвищення рівня конкурентоспроможності України, повинна

полягати в тому, що пріоритетним є розвиток саме тих напрямів, які є найбільш перспективними для країни. Тобто розвиток повинен відбуватись, як це прийнято в усіх розвинених країнах, не стихійно, а цілеспрямовано під правовим та економічним захистом держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Украина потеряла десятки миллиардов долларов на судоходстве. Как спасти торговое судоходство страны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inshe.tv/economics/2015-04-05/24690/>.
2. Флот, обеспечивающий морские перевозки Украины, почти на 100% иностранный [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfts.org.ua/news/flot_obespechivayuschiy_morskie_perevozki_ukrainy_pochti_na_100_inostrannyy_15306.
3. Экспорт транспортных услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transportbasis.ru/bait-296.html>.
4. Дноуглубительный флот Украины нуждается в государственной поддержке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.liga.net/news/economics/264447-dnouglubitelnyy-flot-ukrainy-nuzhdaetsya-v-gosudarstvennoy-podderzhke.htm>.
5. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины / А.М. Котлубай. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2011. – 268 с.
6. Познанська І.В. Потенціал суднобудівельної галузі України / І.В. Познанська, П.І. Гнатюк // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 43. – С. 264–271.
7. Котлубай В.О. Державна підтримка суднобудівельної галузі як напрямок розвитку експортного потенціалу країни / В.О. Котлубай // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – С. 104–108.
8. Кібік О.М. Транспортний потенціал у системі розвитку експортних можливостей України / О.М. Кібік // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Вип. 26. – С. 45–49.
9. Підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств морегосподарського комплексу України: [монографія] / В.В. Жихарева, Н.В. Дубовик [та ін.]. – Одеса: Купрієнко С.В., 2016. – 239 с.
10. Забезпечення конкурентоспроможності економічної системи України: [монографія] / О.М. Кібік, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова [та ін.]; за ред. проф. О.М. Кібік. – Одеса, 2015. – 160 с.
11. Котлубай В.О. Основні шляхи розвитку торговельного мореплавства / В.О. Котлубай, Є.В. Редіна // Проблеми управління, економіки, екології та права щодо розвитку транспортного комплексу України: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 5–6 листопада 2015 р.); за наук. ред. О.М. Котлубая. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2015. – С. 115–116.
12. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): [монографія] / О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, Ю.З. Драпайло, В.О. Котлубай [та ін.]; за ред. О.М. Кібік, О.П. Подцерковного. – Херсон: Грін Д.С., 2014. – 442 с.
13. Экономист Всеволод Попов: К проблеме превращения Украины в действительно транзитное государство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politdengi.com.ua/novosti-ukraini/odessa/106224.html>.
14. Kotlubay V.A. Formation program for the development of export potential of Ukraine / V.A. Kotlubay, I.V. Redina // Молодий учений. – 2015. – № 12.1. – С. 81–84.

УДК 338.242

Теоретичні аспекти національної економічної безпеки

Крамаренко К.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

Бойчук М.П.

курсант факультету економіки та менеджменту
Національної академії Національної гвардії України

У статті розглянуто поняття національної безпеки, її складові частини. Виділено економічну безпеку як матеріальну передумову забезпечення інших складників національної безпеки. Відзначено, що основними характеристиками економічної безпеки вважаються стійкість і стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, економічна незалежність, самовідтворення та саморозвиток, національні інтереси. Розкрито підхід до оцінювання економічної безпеки, основні загрози економічній безпеці, напрями подолання загроз економічній безпеці України.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, рівні економічної безпеки, загрози економічної безпеки, оцінка економічної безпеки.

Крамаренко Е.Н., Бойчук Н.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассмотрено понятие национальной безопасности, ее составные части. Выделено экономическую безопасность как материальную предпосылку обеспечения других составляющих национальной безопасности. Отмечено, что основными характеристиками экономической безопасности считаются устойчивость и стабильность, противодействие внутренним и внешним угрозам, экономическая независимость, воспроизводство и саморазвитие, национальные интересы. Раскрыт подход к оценке экономической безопасности, основные угрозы экономической безопасности, направления преодоления угроз экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, уровни экономической безопасности, угрозы экономической безопасности, оценка экономической безопасности.

Kramarenko K.M., Boychuk M.P. THEORETICAL ASPECTS OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY

The article discusses the concept of national security, its component parts. Highlight economic security as a material precondition for the other components of national security. It is noted that the main characteristics of economic security and stability are considered resistance, resistance to internal and external threats, economic independence, self-reproduction and self-development, national interests. The approach to the assessment of economic security, the main threat to economic security, the direction of addressing the threats to the economic security of Ukraine is revealed.

Keywords: national security, economic security, economic security, threats to economic security, the assessment of economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині держава опинилася у досить складній ситуації, що спричинено збройним конфліктом на сході країни, анексією Криму та низкою інших причин. Усе це викликало погіршення рівня життя більшості населення, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, погіршення інвестиційного клімату. Висока фінансова залежність та проблеми внутрішнього і зовнішнього характеру є причинами зниження рівня національної безпеки.

У системі національної безпеки економічна безпека виконує чітко визначені функції, несе на собі суттєве функціональне навантаження.

Її сутність полягає у тому, що вона є матеріальною основою національної суверенності, що визначає реальні можливості в забезпеченні інших видів безпеки. Тобто економічна безпека – це підґрунтя для функціонування всіх інших її елементів, що входять у цю систему [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «національна безпека», «економічна безпека» почали вживати відносно недавно. Історія вирішення наукових проблем, пов'язаних з економічною безпекою, починається з використання Ф. Рузвельтом терміна «економічна безпека» під час проведення аналізу внутрішніх проблем Сполучених Штатів.

чених Штатів Америки [1; 2]. У 1934 р. було прийнято перший нормативно-правовий акт з питань безпеки – закон «Про національну безпеку» та створено Федеральний комітет з економічної безпеки для підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки держави.

Нині питаннями економічної безпеки займаються все більше вітчизняних учених. Так, досліджуються теоретичні аспекти національної та економічної безпеки, проводиться оцінювання її рівня, аналіз методик такої оцінки, розробляються заходи щодо підвищення її рівня [1–6].

В Україні на законодавчому рівні закріплено поняття національної безпеки, а також розроблено Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки [7; 8].

Отже, питання визначення сутності поняття «економічна безпека», методичні підходи до її кількісної оцінки, заходи щодо досягнення її належного рівня набувають усе більшої актуальності, тому дослідження у даному напрямі не повинні припинятися.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичний аналіз поняття «економічна безпека» на рівні держави, визначення місця економічної безпеки в системі національної, виявлення основних загроз економічній безпеці та напрямів їх мінімізації чи усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття економічної безпеки слід розглядати у нерозривному зв'язку з поняттям національної безпеки. Національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави в різних сферах життєдіяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечує стійкий розвиток країни [9].

На сучасному етапі розвитку виділяють такі основні елементи структури національної безпеки:

- державну безпеку – поняття, що характеризує рівень захищеності держави від зовнішніх і внутрішніх загроз;
- громадську безпеку – поняття, виражене у рівні захищеності особистості і суспільства переважно від внутрішніх загроз;
- техногенну безпеку – рівень захищеності від загроз техногенного характеру;
- екологічну безпеку і захист від загроз стихійних лих;
- економічну безпеку;
- енергетичну безпеку;
- інформаційну безпеку;
- безпеку особистості [9].

Економічна безпека – складна економічна категорія, що має досить непросту внутрішню структуру. У цілому поняттю «економічна безпека» притаманні такі характеристики:

- стійкість та стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, під якими розуміють міцність і надійність зв'язків між усіма елементами економічної системи, стабільність економічного розвитку держави, стійкість до стримування та знешкодження дестабілізуючих факторів;

- економічна незалежність, що характеризує насамперед можливість для будь-якого суб'єкта економічної безпеки самостійно приймати і реалізовувати стратегічні економічні та політичні рішення для розвитку, можливість використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення стабільності та розвитку;

- самовідтворення та саморозвиток. Ця характеристика передбачає створення необхідних умов для ведення ефективної економічної політики та розширеного самовідтворення, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені;

- національні інтереси. Ця характеристика визначає спроможність національної економіки захищати національні економічні інтереси [4].

Аналіз літературних джерел виявив, що в роботах науковців не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «економічна безпека». Економічну безпеку в науковій літературі, відповідно до основних її характеристик, трактують як стан економіки, спроможність (здатність) до сталого розвитку, комплекс заходів протидії загрозам.

Так, авторами навчального посібника «Економічна безпека» зазначено, що економічна безпека – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, незалежність обраного економічного курсу, соціальна спрямованість економічних реформ, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [1]. Наступне визначення подібне до попереднього, проте в ньому економічна безпека трактується не як стан економіки, а загальнонаціональний комплекс заходів: «Економічна безпека будь-якої країни – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на сталий розвиток і вдосконалення її економіки, котрий обов'язково включає механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам або ризикам, часто супутнім діяльності держави як суб'єкта фінансових відносин» [2]. Як важлива скла-

дова частина національної безпеки економічна безпека трактується і в роботі С.І. Лекарь [3]: «Економічна безпека держави – це важлива складова частина національної безпеки, що визначає спроможність економічної системи забезпечувати власний вільний і стабільний розвиток, а також здатність держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз».

Слід зазначити, що економічну безпеку розглядають не лише на рівні держави (макрорівні). Так, виділяють такі рівні економічної безпеки:

- мегарівень (глобальна та міжнародна безпека);
- макрорівень (національна безпека);
- мезорівень (регіональна безпека);
- мікрорівень (безпека підприємства);
- нанорівень (безпека особистості) [5].

Згідно з «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [8].

Як визначено в ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки України», на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві в економічній сфері є:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;
- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;
- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, у тому числі фінансової (фіскальної) політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків;
- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;

- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;

- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;

- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;

- критичний стан із продовольчим забезпеченням населення;

- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;

- тонізація національної економіки;

- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними [7].

Складниками економічної безпеки, згідно з «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженими Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі від 29.10.2013 № 1277, є виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека [8].

Зазначені Методичні рекомендації дають змогу провести розрахунки рівня економічної безпеки України. Для визначення інтегрального індексу економічної безпеки виділено дев'ять середньозважених субіндексів, для розрахунку яких використовують понад 130 індикаторів, що розраховуються на основі статистичних даних. Для кожного показника встановлені характеристичні значення індикатора, які мають п'ять варіантів значень (критичне, небезпечне, незадовільне, задовільне, оптимальне) і поділені на дві частини: L (ліва частина) – для індикаторів, які є стимуляторами, нормування відбувається за критеріями лівої частини; R (права частина) – для індикаторів, які є дестимуляторами, нормування відбувається за критеріями правої частини. Також кожний вид безпеки має розраховане значення вагового коефіцієнта, який використовується для розрахунку субіндексів еконо-

мічної безпеки та інтегрального показника економічної безпеки [6; 8].

Підвищення економічної безпеки України залежить від можливості невідкладної реалізації принципово нової економічної моделі розвитку, каталізатором якої можна розглядати сучасну кризу. Має бути застосована всеохоплююча ревізія та сформовані плани консервації технологічних процесів та виробничих фондів, модернізувати які не має економічного сенсу. Принциповим є розширення міжнародного співробітництва України для підвищення рівня інноваційності на основі випереджального залучення іноземного технологічного та інноваційного капіталу. Прогрес у відчутному збільшенні ВВП можливий лише на новій технологічній основі, розвантаженні ключових дисбалансів та досягненні інклюзивного розвитку (тобто підвищення рівня доходів для всіх категорій населення) [10].

Висновки з цього дослідження. Отже, нині науковці не мають єдиної думки щодо трактування поняття економічної безпеки. Слід зазначити, що основними характеристиками економічної безпеки є стійкість та стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, економічна незалежність, самовідтворення та саморозвиток, національні інтереси. У сучасних умовах економічну безпеку розглядають на різних рівнях починаючи з окремої людини (нанорівень) і закінчуючи глобальним рівнем (мегарівень).

Подальший розвиток країни, її економічне зростання неможливі без подальших теоретичних досліджень щодо економічної безпеки для своєчасного виявлення загроз, а також практичного втілення отриманих результатів у життя в напрямі нейтралізації дестабілізуючих факторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна безпека: [навч. посіб.] / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко [та ін.]; за ред. О.М. Джужі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
2. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Наєнко; за заг. ред. проф. З.С. Варналія. – К., 2011. – 299 с.
3. Лекарь С.І. Економічна безпека держави та суб'єкти її забезпечення / С. І. Лекарь // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 2. – С. 75–83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdduvs_2012_2_13.
4. Скорук О.В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення / О.В. Скорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – Вип. 6(3). – С. 39–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(3\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(3)_11).
5. Тропіна В.Б. Економічна безпека: теоретичні аспекти дослідження / В.Б. Тропіна, І.В. Губенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2(10). – С. 16–22.
6. Вареник В.М. Аналіз методик розрахунку економічної безпеки України / В.М. Вареник // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 70–79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_9.
7. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964 – ІV, станом на 07.08.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738.
9. Глазов О.В. Національна безпека: сутність, ознаки, концепція та геополітичні чинники / О.В. Глазов // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія». – 2011. – Т. 155. – Вип. 143. – С. 42–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2011_155_143_10.
10. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015–2016 рр. та механізми їх мінімізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/content/articles/files/Risk-2ef8d.pdf>.

УДК 338

Аналіз економічної стратегії розвитку Японії

Крисюк Л.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Підприємництво та економіко-математичне моделювання»
Одеського національного морського університету

Куликов Д.В.

студент
Одеського національного морського університету

Чебанова А.І.

студентка
Одеського національного морського університету

Статтю присвячено актуальним питанням економічного розвитку Японії. Проаналізовано економічний стан країни з післявоєнних часів до сьогодення. Досліджено недоліки, які привели до негативних явищ в економіці країни. Окреслено шляхи поліпшення економічного стану та стратегію економічного розвитку країни.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне становище, економіка Японії, стратегія розвитку.

Крысюк Л.М., Куликов Д.В., Чебанова А.И. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЯПОНИИ

Статья посвящена актуальным вопросам экономического развития Японии. Проанализировано экономическое состояние страны с послевоенных времен по сегодняшний день. Исследованы недостатки, которые привели к негативным явлениям в экономике страны. Определены пути улучшения экономического состояния, а также стратегия экономического развития страны.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономическое состояние, экономика Японии, стратегия развития.

Krasyuk L.M., Kulykov D.V., Chebanova A.I. ANALYSIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY FOR JAPAN

The article is devoted to topical issues of economic development of Japan. The economic condition of the country is analysed, since post-war era to the present day. We studied the disadvantages that led to the negative phenomena in the economy. The ways for improving the economic status and economic development strategy are defined.

Keywords: economic development, economic condition, Japan's economy, the development of the strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За розмірами валового національного продукту, обсягу промислового виробництва і низки інших макроекономічних показників Японія – одна з найрозвиненіших країн світу. Особливості економічного розвитку цієї країни, її досягнення в передових галузях науково-технічного прогресу, здатність швидко реагувати на мінливі умови світового ринку привертають увагу до неї в усьому світі. Зараз в Японії завершується структурна реформа, спрямована, зокрема, на лібералізацію економіки країни і на підвищення ступеня відкритості її внутрішнього ринку. Оскільки ступінь інтеграції України у світову економіку зростає, вивчення японського досвіду важливе для формування економічної стратегії нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літератури показав, що дослідження здійснювали такі науковці, як:

Morck R., Nakamuro M. Hikaru Ogawa, Koji Tanagashi, Shingi Yanashige та ін. Автори намагалися виділити найбільш характерні риси, які притаманні саме економічному розвитку Японії. Аналіз наукових праць зарубіжних авторів свідчить про достатньо ґрунтовне дослідження. Їхня увага зосереджена на національних особливостях та міжнародному співробітництві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак усе ще залишаються невирішеними серйозні проблеми, які вимагають великої уваги, такі як державний борг, незвичайне для сучасної розвинутої економіки явище – дефляція, політика Японії щодо захисту свого ринку від деяких продуктів американського експорту. Багато із цих труднощів викликані невідповідністю структури економіки Японії та внутрішнього законодавства сучасним умовам, що форму-

ється під впливом процесу глобалізації, і, відповідно, багатьом вимогам її партнерів, особливо США. Проте комплексні дослідження щодо того, як використовувати досвід Японії в забезпеченні передових методів українськими підприємствами й економічної стратегії України в цілому, недостатні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення провідного досвіду стратегії економічного розвитку Японії в умовах глобалізації та використання його як потенціалу для економічного зростання національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Величезний вплив на розвиток післявоєнної економіки Японії мали США. Концепцію врегулювання японської економіки розробив американський фінансист Джозеф Додж, який акцентував увагу на податковій системі. Суть цієї концепції полягала в тому, що податки повинні були допомогти подолати інфляцію. Найбільш важливу роль у відновленні економіки Японії зіграли «прямі податки», отримані безпосередньо з доходів і майна платників податків. Справляння податків призвело до виконання бездефіцитного державного бюджету, коли доходи стали значно перевищувати витрати, що допомогло Японії вийти з тривалої фінансової кризи і врятувало єну від інфляції.

Було введено заміну безповоротних державних субсидій на комерційний банківський кредит, стабілізацію заробітної плати робітників і встановлення державного контролю над цінами. Також проведено земельну реформу, згідно з якою практично повністю ліквідовано поміщицьку власність на оброблювану землю. Фактично рисові поля перейшли в руки селян, які з орендарів перетворилися на власників. Частина поміщицької землі, що залишилася, викупувалася державою і продавалася колишнім орендарям. Перехід орендної землі у власність простимулював підвищення товарності сільського господарства і привів до відродження внутрішнього ринку.

Від американського втручання серйозно постраждали монополістичні концерни Японії. Акції дзайбацу «Міцую», «Міцубісі», «Сумітомо» та «Ясуда» були розпродані їх службовцям. Окрім того, у 1947 р. окупанти ввели заборону на надмірну концентрацію економічної могутності, заборонивши одній людині тримати більше 25% акцій компаній.

Війна в Кореї підвищила попит на озброєння і військові матеріали, на військові перевезення і послуги, а також на продовольство –

усе це закуповувалося в Японії. Таким чином, американські військові замовлення дали їжу післявоєнним потужностям японської промисловості, що допомогло відродитися зовнішній торгівлі країни. У 1951 р. усі галузі досягли довоєнного рівня промислового виробництва. Стейке положення економіки Японії поклато початок подальшому стрімкому розвитку. У наступні 20 років Японія почала інтенсивно просувати індустріалізацію.

У цей час економісти суверенної Японії вступили в полеміку, вибираючи шлях подальшого розвитку. Думки розділилися: одні виступали за зовнішньоекономічний напрям, інші наполягали на освоєнні внутрішнього ринку.

У результаті дискусії перемогли прихильники зовнішньоекономічного орієнтира. І, як показує сучасна економічна картина світу, японці не прогадали. Успішним рішенням була також відмова від сімейної форми правління у великих монополіях на користь колективного управління такими провідними компаніями, як «Міцубісі», «Сумітомо» та «Фудзі». Ці великі корпоративні конгломерати і холдинги отримали назву кейрецу. Відповідно до нової моделі ведення бізнесу, компанії однієї групи формувалися навколо одного потужного банку, який став своєрідним «годувальником», що не давав змоги компаніям нападати або поглинати одна одну.

Але головною причиною стрімкого розвитку японської економіки є освоєння нових технологій. У зв'язку з тим, що Японія після Другої світової війни не мала права на військові розробки, було прийнято рішення взяти курс на освоєння науки. У той період японські вчені почали довгий шлях відкриттів і новітніх розробок, чому сприяли масштабні закупівлі технологій і патентів у зарубіжних країнах. Куплені за кордоном патенти дорацьовувалися японцями і впроваджувалися у виробництво. Ніхто не очікував, що лише за десятиліття в результаті імпорту високотехнологічних продуктів Японія стане однією зі значних фігур на світовому ринку.

Існують й інші причини японського економічного дива: дешевизна робочої сили, довіра до банківської системи, жорсткий контроль держави над зовнішньою торгівлею, орієнтація економіки на експорт, підтримка національного виробника і не в останню чергу – кредити з боку Сполучених Штатів. Усе це призвело до результатів, які досі захоплюють жителів інших країн. У найкоротші терміни Японія перегнала за розвитком Францію, Італію, Канаду, Великобританію та інші країни.

На початку 70-х років ХХ ст. японські компанії успішно освоїли ринки Північної Америки, Європи та Азії. При цьому до 1980-х років пріоритет віддавався американському ринку. У 2009 р. на країни Азії припадало 23,7% їх загального обсягу, а на США – 31,2%. Звертає на себе увагу зростання питомої ваги азіатських країн у накопиченні японських прямих інвестицій за кордоном. Подібна динаміка є відображенням процесу активізації діяльності японських компаній в Азії, що стало одним із факторів виходу економіки країни з тривалої депресії 1990-х років.

Взаємовідносини з країнами Східної Азії займають у довгостроковій стратегії помітне місце і розглядаються в контексті пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності країни в глобальному масштабі. Йшлося про формування такої системи поділу праці між Японією та її економічними партнерами, за якої японські компанії все більше будуть зосереджувати свою діяльність на розробленні передових технологій, а виробництво самих продуктів розміщувати в інших країнах. Подібний підхід у цілому лежав у руслі загальних тенденцій розвитку світової економіки та міжнародного бізнесу.

Водночас країни, що розвиваються, та їх компанії вже стали реальними конкурентами Японії на ринках продукції обробних галузей, у тому числі і технічно складною, тому японські компанії все більше орієнтуються на сегмент найпередовіших, нових продуктів і послуг.

Японія також активно розвивала і продовжує розвивати міжакадемічну і міжуніверситетську співпрацю з країнами Азії, що відповідає завданням активізації обміну ідеями між японськими й іноземними науковими центрами, а також залучення висококваліфікованих учених і фахівців в Японію.

Разом із тим внутрішній ринок Японії в період відновлення економічного зростання в 2002–2007 рр. характеризувався застоєм споживчого попиту і будівельного сектора, розширення його відбувалося переважно за рахунок інвестицій виробничих компаній.

У 2008 р. (уперше за сім років) в Японії скоротився індекс фізичного обсягу експорту. У тому ж році зменшилося позитивне сальдо торгового балансу. У 2009 р. був зафіксований дефіцит торгового балансу (подібна ситуація в останній раз мала місце в 1979–1980 рр.). Загальне ж зростання вартісного обсягу японського експорту в 2008 р. було досягнуто завдяки зростанню продажів на азіатських ринках, передусім китайському [17].

У зв'язку із цим проводилася політика м'якої адаптації. Банк Японії очікував не різкого спаду, а переходу економіки країни в неглибоку щодо інших великих економік рецесію. Визнаючи, що в період світової фінансової кризи компаніям усе важче отримувати кредити, уряд Японії звернувся до провідних національних і регіональних банків із проханням видавати більше кредитів малим і середнім компаніям, що працюють у секторі нерухомості. Основними «кінцевими» адресатами допомоги уряду Японії в період кризи були названі: населення (особливо літні люди), малий і середній бізнес і регіони (загальний пакет заходів – 5 трлн. ¥). Пакет податкових компенсацій фізичним особам припускав підтримку іпотечного ринку.

Набір антикризових заходів короткострокового характеру включав створення нових робочих місць, підтримку фінансового сектора і забезпечення нормального фінансування реального сектора, включаючи малий та середній бізнес, фінансування громадських робіт. Для поживлення споживчого ринку уряд пішов на зниження податків на автомобілі зі зниженим рівнем забруднення навколишнього середовища, а також видачу державних дотацій на придбання побутової електротехніки як приклад прямої допомоги компаніям, що опинилися в кризовій ситуації [2, с. 3].

Стратегія довгострокового зростання [1, с. 5] Японії передбачає всебічну підтримку розвитку технологій (особливо для енергетики і транспорту). Намічено перетворення системи охорони здоров'я, освіти та інших найважливіших галузей соціальної інфраструктури. Довгостроковою стратегією визначено: відродження сільського, лісового і рибного господарства; розвиток співпраці промисловості, академічних установ та уряду для активізації дослідницької та інноваційної діяльності в країні; розвиток людських ресурсів; підтримку малого і середнього бізнесу; розвиток інфраструктури і підвищення конкурентоспроможності регіонів; реалізацію потенціалу інформаційних технологій; розвиток туризму; сприяння формуванню сприятливого клімату для ведення підприємницької діяльності японських компаній за кордоном [5, с. 105].

В умовах кризи японські компанії змушені переглядати систему компенсацій і фінансової звітності. Управління фінансових послуг Японії законодавчо зобов'язало всі зареєстровані на біржі компанії з березня 2010 р. розкривати суми і порядок нарахування виплат вищим менеджерам. Досі компанії робили це

у своїх звітах лише на добровільній основі. Це запобігло ситуації, коли заради підвищених преміальних менеджери приватних компаній фокусують увагу на короткострокових прибутках, пускаються в ризиковані операції, що мають потім важкі наслідки для фінансової системи країни і всієї національної економіки. Передусім це стосується фірм, які оперують цінними паперами на фінансових ринках.

Незважаючи на те що в останні роки темп економічного розвитку Японії нижче, ніж у післявоєнний період, країна займає третє місце в світі по ВВП. Японські компанії докладали всіх зусиль для скорочення заборгованості та виведення виробничої діяльності за межі країни, що послужило причиною збереження економічного зростання країни на рівні нуля.

«Абеноміка» є масштабним планом економічного розвитку Японії, прийнятим Сіндзо Абе, главою японського уряду. На відміну від проведеної попередниками політики економічного розвитку «абеноміка» розцінюється як «шокова терапія» в японській економіці.

Для прискорення темпів економічного розвитку країни уряд прем'єр-міністра Сіндзо Абе прийняв рішення виділити 92 трлн. єн на стимулювання економічного зростання в 2013 фінансовому році. Було розроблено програму економічного розвитку країни на майбутні п'ять років, згідно з якою протягом трьох років обсяг інвестицій на розвиток підприємств збільшиться до 70 трлн. єн (приблизно 700 млрд. доларів США). А щорічні середні доходи на душу населення виростуть на 1,5 млн. єн протягом 10 років. Водночас велика увага буде приділятися поліпшенню податкової політики та реформуванню юридичної системи. Влада країни сподівалася з допомогою «абеноміки» впоратися з багаторічною дефляцією [3, с. 45].

Максимальних успіхів Японія може досягти за допомогою комплексного підходу, що включає монетарну, фіскальну і структурну політику. Нестандартний підхід полягає у збільшенні прибутковості, він повинен виправити мляву динаміку зростання заробітної плати і цін. У МВФ наголосили на необхідності більш надійної і прозорої грошово-кредитної і фінансової основи для підвищення ефективності економічної політики.

Починаючи з другої половини 2015 р. та приблизно до осені 2016 р. в Японії тривав період невизначеної спрямованості розвитку економічної кон'юнктури. Однак у жовтні-грудні 2016 р. почали проглядатися ознаки поліпшення ситуації. Цьому передувала важ-

лива подія: серпневий індекс добувної та обробної промисловості, який надає найбільш сильний вплив на індекс співпадаючих індикаторів, був переглянутий у бік підвищення з формулюванням «помірне поліпшення». Ця тенденція зберігається і в даний час.

Японія повинна дотримуватися послідовної політики, а її центробанк повинен бути більш ефективним у плані взаємодії своєї політики, якщо хоче подолати дефляційний період. Політика влади Японії повинна бути більш передбачуваною і надійною, для того щоб ЦБ зміг впливати на довгострокові процентні ставки, а також закріпити інфляційні очікування.

Крім того, МВФ закликав до встановлення мети щодо зростання заробітної плати в 3%, щоб покласти край періоду низького зросту зарплат, що призведе до підвищення цін до цільового рівня 2%.

У червні 2016 р. прем'єр-міністр Сіндзо Абе оголосив про відстрочку підвищення споживчого податку з 8% до 10% до жовтня 2019 р. Спочатку податок планувалося підвищити з жовтня 2015 р., потім підвищення перенесли на квітень 2017 р. Таким чином, підвищення податку відстрочено на чотири роки порівняно з початковими планами [4, с. 8].

До нинішнього рішення прем'єра підштовхнула проведена в березні міжнародна аналітична конференція з економіки та фінансів, на яку запросили фахівців з усього світу. На конференції професор Колумбійського університету Джозеф Стігліц і професор Міського університету Нью-Йорка Пол Кругман висловили думку, що на тлі слабкості світової економіки підвищення податку проводити не слід. Обидва ці дослідники є лауреатами Нобелівської премії з економіки.

Багато хто вважає, що рішення Абе буде мати короткостроковий вплив на японську економіку, і якщо подивитися на різні опитування громадської думки, то побачимо, що погоджуються з відстрочкою підвищення податку набагато більше, ніж є противників цього.

Основна ідея «абеноміки» полягає в тому, щоб домогтися економічного зростання, яке приведе до підвищення добробуту жителів Японії, і водночас збільшити надходження податків і оздоровити фінанси. Для прискорення економічного зростання необхідне залучення більшої кількості робочої сили і підвищення продуктивності праці. Однак чисельність основного працездатного населення йде на спад. Постає питання: чи можливо заповнити нестачу робочої сили за рахунок залучення жінок до суспільного виробництва і використання праці людей

похилого віку та наскільки вдасться підвищити продуктивність праці?

Висновки з цього дослідження. Японські компанії вже досягли високого ступеня інтеграції з азіатськими економіками, розміщуючи там свої виробництва, однак передбачається проведення внутрішніх реформ, спрямованих на подвоєння потоків людей, товарів, капіталів і забезпечення більш активної і вільної взаємодії з азіатськими країнами. Реформи торкнуться таких сфер, як навчання і робота іноземців в Японії, транспортна інфраструктура. Крім того, планується зниження корпоративного податку з метою створення сприятливих умов для залучення в країну прямих іноземних інвестицій.

Планується залучення талантів з-за кордону та перехід до суспільства, в якому іноземні робітники відіграють активну роль. Передбачається полегшити міграційні процедури для висококваліфікованого персоналу з-за кордону і приймати на навчання і стажування молодих людей з інших країн. Іноземним стажерам, яким буде дозволено залишитися в Японії протягом трьох років, термін продовжується ще на два роки.

У планах розширення ролі венчурного капіталу, який грає важливу роль в забезпеченні економічного зростання та інновацій, сприяння інноваціям у сфері науки і техніки та розроблення інфраструктури, яка пов'язує інноваційні технології з новим бізнесом, поліпшення бізнес-середовища для підвищення жіночого просування по службі на робочих місцях, а також надання субси-

дій для підтримки робочих місць, мобільність робочої сили.

Буде введено нову схему медичного страхування, щоб дати пацієнтам більш швидкий доступ до нових методів лікування, які ще належить охопити медичним страхуванням.

Планується участь у торгових угодах на високому рівні; скорочення державної підтримки для сприяння реструктуризації життєздатних фірм та вихід нежиттєздатних; подвоєння доходів фермерів і сільського господарства; скорочення виплат фермерам, прискорюючи при цьому консолідацію земель сільськогосподарського призначення та реформування ролі сільського господарських кооперативів.

Японія є найпотужнішим банківським центром і міжнародним кредитором. Експорт капіталу є головною формою його зовнішньоекономічної діяльності. Найбільше японських капіталів працює в США (42,2%), країнах Азії (24,2%), Західної Європи (15,3%), Латинської Америки (9,3%). Спасаючись від дешевої єни, японські інвестори стали посилено вкладати гроші в облігації навіть проблемних європейських країн.

Україна залучає японських інвесторів і має й надалі це посилювати. Україна використовує досвід багатьох країн світу. І японський досвід також був би корисним. Серед рис, які можна запозичити, передусім слід назвати соціальну спрямованість інновації в галузі науки і техніки та розробки, які пов'язують інноваційні технології з новим бізнесом. Це є позитивною тенденцією в контексті світової глобалізації економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Lim Y. Restructuring of Corporate Sector and Conglomerates in Post-Crisis Korea: Preliminary Draft. Prepared for International Forum on Economic Reforms in Korea and Implications for Japanese Economy, August 2003. vol. 19, no. 2. Available at: <http://www.esri.go.jp/jp/workshop/030829/030829hokoku1.pdf>.
2. Morck R., Nakamuro M. Japanese Corporate Governance and Macroeconomic Problems. Journal of Harvard University Cambridge, Massachusetts, February 1999 vol. 10, no. 2. Available at: <http://economics.harvard.edu/hier/2000list.html>.
3. OECD Economic Surveys Japan April 2015 vol. 47, no. 2. Available at: <http://www.oecd.org/eco/surveys/Japan-2015-overview.pdf>.
4. World Economic Situation and Prospects 2017 vol. 10, no. 2. Available at: <https://www.un.org/development/desa/dpad/wpcontent/uploads/sites/45/2017.pdf>.
5. Крисюк Л.М., Липинська А.А. Торговельне судноплавство України: перспективи розвитку / Л.М. Крисюк, А.А. Липинська // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 99–107.
6. Аналіз пріоритетних напрямів економічного розвитку українсько-японських відносин / О.М. Рябчин, К.О. Бієнко, К.І. Лісковець // Науковий вісник НГУ. – 2010. – № 3. – С. 80–84.

Інновації як провідний фактор розвитку аграрної сфери в умовах глобалізації

Мельничук А.Б.

аспірант кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто значення інновацій в аграрній сфері України. Окреслено актуальні питання щодо сутності інновацій як невід'ємного складника розвитку аграрної сфери в умовах глобалізації. Проаналізовано поняття «екологічні інновації» та здійснено їх класифікацію для визначення пріоритетів державної і регіональної підтримки еколого-інноваційної діяльності. Визначено чинники доцільності переходу аграрного сектору економіки держави на інноваційний розвиток. Умотивовано доцільність застосування інноваційних технологій в аграрному секторі України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, екологічні інновації, аграрна сфера України, екологічне оновлення аграрної сфери, глобалізація.

Мельничук А.Б. ИННОВАЦИИ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматривается значение инноваций в аграрной сфере Украины. Определены актуальные вопросы сущности инноваций как неотъемлемой составляющей развития аграрной сферы в условиях глобализации. Проанализировано понятие «экологические инновации» и осуществлена их классификация для определения приоритетов государственной и региональной поддержки эколого-инновационной деятельности. Определены факторы целесообразности перехода аграрного сектора экономики государства на инновационное развитие. Мотивирована целесообразность применения инновационных технологий в аграрном секторе Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экологические инновации, аграрная сфера Украины, экологическое обновление аграрной сферы, глобализация.

Melnychuk A.B. THE INNOVATION AS A LEADING FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

In the article the importance of innovation in the agricultural sector of Ukraine. The paper outlines the current issues about the nature of innovation as an integral component of the agricultural sector in the context of globalization. The article analyzes the concept of «eco-innovation» and their classification to determine the priorities of state and regional support eco-innovation. Factors feasibility transition the agricultural sector in the state innovation development. The article reasoned feasibility of innovative technologies in the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: innovation, environmental innovation, the agrarian sector of Ukraine, ecological upgrade the agricultural sector, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інноваційні процеси є сукупністю науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації інновацій, і ми є очевидцями офіційного визнання того, що інновації потребують усі сфери нашого життя, що інновації покликані докорінно покращити справи в усіх галузях виробництва, економіки, екології, права, соціальних відносин, науки, культури, освіти. Швидкі темпи розвитку сучасного аграрного виробництва підвищують вимоги до організації інноваційного забезпечення, тому можна стверджувати, що інновації охоплюють усі сфери діяльності суспільства і саме вони можуть прискорити трансформацію суспільства в умовах глобалізації.

Здійснення інноваційної діяльності в сучасних умовах передбачає забезпечення збалансованості між екологічними обмеженнями, що виступають лімітуючими факторами економічного зростання, та величиною інвестиційного потенціалу як одного з факторів підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки [1, с. 17].

У сучасних умовах глобалізації збільшується попит на споживання екологічно чистої, органічної продукції, виробництво якої можливе у разі запровадження інноваційних технологій, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем інновацій в аграрній сфері економіки України

зробили такі українські вчені, як Н. Андрєєва, Б. Букринський, Т. Галушкіна, С. Ковальчук, С. Ілляшенко, Л. Купінець, Є. Мішенін, О. Садченко, В. Степанов, С. Харічков та ін. [1–8].

В умовах сьогодення вчені досліджують та вивчають комплекс проблем економіко-екологічного оновлення аграрного сектору, проте є ще низка важливих та актуальних питань, які потребують обґрунтування методологічних підходів уведення інновацій у систему аграрного сектору економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні й аналізі значення інновацій як провідного фактора розвитку аграрної сфери в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновація вносить зміни у первинну структуру виробничого організму, переводить його у новий стан. Для поліпшення функціонування підприємства упровадження інновацій відбувається цілеспрямовано, тому можна стверджувати, що інновація є цільовою зміною підприємства як системи, завдяки якій створюється новий засіб, призначений для задоволення певної потреби людей. Звідси й трактування поняття «інновація» у Законі України «Про інноваційну діяльність»: «Це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [4].

У зазначеному Законі вказано, що об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру й якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і перероблення;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Керівництву підприємства завжди важливо знати, який вид інновацій принесе більшу вигоду. З огляду на це, потрібно зважати на різні обставини: гостроту конкурентної боротьби,

вибагливість споживачів і рівень їх доходів, ресурсні можливості й конкурентні позиції підприємства тощо. Наприклад, в Японії значно більше уваги приділяють інноваціям процесів, а в США – продуктовим; провідні європейські виробники витрачають багато коштів на власні наукові дослідження, які спрямовані на вдосконалення продукту за рахунок використання ефективніших компонентів і матеріалів (моніторів для комп'ютерів на рідких кристалах), часткової заміни однієї чи кількох підсистем (наприклад, швейцарські годинники тепер випускають і в електронному варіанті).

Приймаючи рішення про інновацію, слід ураховувати співвідношення інтересів виробника та споживача. Наприклад, завоювання пострадянського простору провідними світовими виробниками побутової техніки в середині 90-х років ХХ ст. починалося досить інтенсивно, але після фінансової кризи 1998 р. доходи більшої частини населення стали недостатніми для придбання дорогих зразків холодильників, пральних машин тощо, тому деякі фірми-виробники (наприклад, Indesit), спростивши свій продукт, зробили його дешевшим. У зазначеному випадку інновації були зорієнтовані не на поліпшення експлуатаційних характеристик товару, а на зниження ціни, що стало можливим за рахунок скорочення витрат, пов'язаних із формуванням певних його властивостей, неважливих з погляду невибагливого споживача. Приведемо класифікацію інновацій.

Перша класифікація інновацій, яка стала класичною і використовувалася до кінця 60-х років ХХ ст., належить Й. Шумпетеру. Він виокремив п'ять типів інновацій:

- виробництво невідомого споживачам нового продукту або продукту з якісно новими властивостями;
- впровадження нового засобу виробництва, в основу якого покладено нове наукове відкриття або новий підхід щодо комерційного використання продукції;
- освоєння нового ринку збуту певною галуззю промисловості країни незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;
- залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів незалежно від того, існували ці джерела раніше чи ні;
- впровадження нових організаційних форм.

Класифікація інновацій за ступенем новизни – це розподіл сукупності інновацій на однорідні за рівнем новизни групи для оцінювання їхньої значимості. Поняття новизни

інновації може відноситися до продукту або технологічного процесу в цілому в разі його абсолютної новизни або тільки до деяких його елементів, що змінюють функції й характеристики продукту або тільки дають змогу скоротити обсяг робіт із конструювання нової техніки і підготовки її до виробництва.

Комплексний характер інновацій, їх багатоаспектність і різноманітність сфер і варіантів застосування потребують розроблення їхньої класифікації, яка дає можливість оцінювати їх конкретно, повно, об'єктивно, комплексно

визначати їхню результативність, методи управління ними і напрями інноваційного процесу.

Надана класифікація за наведеними вище ознаками дає змогу:

- провести прив'язку до типу інновації тієї чи іншої різновидності стратегії;
- сконструювати економічні механізми та організаційні форми управління залежно від типу інновації;
- сформувати організаційні структури науково-дослідних та конструкторських підрозділів;

Таблиця 1

Класифікація екологічних інновацій

Класифікаційна ознака	Види екологічних інновацій
За сферою реалізації екологічної інновації	1) технічні (нові екологобезпечні і екологічно чисті продукти, технології і т. д.); 2) організаційні (нові методи і форми організації діяльності підприємств, спрямовані на зниження екологічної небезпеки); 3) соціальні (різні форми активізації творчої діяльності у напрямі екологізації виробництва і споживання)
За значимістю в економічному розвитку	1) базисні інновації реалізують великі винаходи і стають основою формування нових напрямів і поколінь техніки і технологій. Їх особливістю є значна непередбачуваність екологічних наслідків на сучасному рівні розвитку науки і техніки. Екологічний ефект їх реалізації в одному напрямі може відмінити негативний вплив в іншому. Базисні інновації протягом історії виникали рідко, хоча на етапі прискорення темпів науково-технічного прогресу вони стали з'являтися частіше; 2) вдосконалювальні інновації – найпоширеніший вид. Саме на них передусім спрямована дія інноваційного економічного механізму. У разі їх реалізації можна не тільки передбачати наслідки, але й дати їм економічну оцінку за допомогою розробленої вітчизняними вченими методики визначення збитків, які наносяться навколишньому середовищу і запобігають у результаті упровадження екологічної інновації; 3) псевдоінновації спрямовані на часткове поліпшення застарілої техніки і технології, вони не впливають на раціональне використання природних ресурсів, розвиток науково-технічного прогресу, а тільки частково запобігають забрудненню, яке наносять екологічно небезпечні технології виробництва і продукти споживання
За компонентами природного середовища, з якими пов'язана еколого-інноваційна діяльність	1) однокомпонентні (атмосферне повітря, вода, ґрунти); 2) комплексні (повітря – вода, вода – ґрунт і т. д.)
За видами екодеструктивних процесів, які можуть бути попереджені завдяки екологічним інноваціям	1) порушення ландшафтів; 2) механічний, біологічний, хімічний види забруднень
За рангом новизни	1) нові в світі (принципово нові з погляду міжнародних зразків); 2) нові в країні (нові з погляду народного господарства); 3) нові з погляду галузі; 4) нові з погляду підприємства
За видами одержуваного ефекту	інновації, спрямовані на отримання економічного, екологічного, соціального, бюджетного і інтегрального ефектів

- установити взаємозв'язок з іншими організаціями;
- розробити систему стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві.

Однак слід зазначити, що в ході діяльності підприємства практично неможливо провести точну межу між окремими типами інновацій, одна інноваційна ідея, як правило, тягне за собою необхідність забезпечення відповідних інноваційних процесів, а нерідко й інновацій у сфері управління.

Неважко побачити, що поняття «інновація» визначається досить багатогранно, залежно від того, хто займається інноваційними проблемами. Загалом необхідність інновацій усвідомлюють усі суб'єкти господарювання. І чим радикальніші ці інновації, тим довше зберігатимуться конкурентні переваги підприємства. Однак прийняття рішення щодо залучення у виробничий чи обслуговуючий процес конкретної новинки здійснюється не лише з огляду на абсолютну новизну, а й з погляду доцільності та економічної вигідності її впровадження на підприємстві, на ринку, для групи споживачів. І якщо правильно оцінено ринкову ситуацію, враховано всі обставини, що можуть викликати інтерес споживача до продукту, який не є абсолютною новинкою, але сприйматиметься достатньою кількістю покупців як такий, що має нову споживчу вартість на момент його прогнозного виведення на ринок, то економічні результати фірми, яка випустила цей продукт, можуть бути істотними.

Для визначення пріоритетів державної і регіональної підтримки еколого-інноваційної діяльності здійснено класифікацію екологічних інновацій (табл. 1).

Екологічні інновації можна розглядати в трьох аспектах:

- об'єктному (об'єкт – результат НТП);
- процесному;
- процесно-інвестиційному.

У рамках процесного підходу еколого-інноваційний процес характеризують як комплексний процес, який включає розроблення, впровадження, розповсюдження, комерціалізацію й утилізацію нових споживацьких цінностей (товарів, техніки і т. д.). У рамках процесно-інвестиційного підходу інновація визначає процес інвестицій в інновації.

Ефективність регулювальних впливів значною мірою залежить від змістовної якості поняття «екологічні товари», від того, який зміст слід вкладати у цей термін, тобто що регулювати та чим управляти.

Екологічні товари – це економічні продукти, тобто результати господарської діяльності, що подані в матеріально-предметній формі (матеріальні продукти), у духовній чи інформаційній формі (інтелектуальні продукти) або у вигляді виконаних робіт і послуг, виробництво та споживання яких сприяє зниженню інтегрального екодеструктивного впливу в розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту за одночасного підвищення економічної ефективності у сферах їх виробництва та споживання [5, с. 49].

Вітчизняні вчені розглядають екологічні інновації як засіб розв'язання екологічних проблем.

Серед інших важелів розв'язання екологічних проблем і забезпечення сталого розвитку економіки будь-якої країни пропонується створення економічних передумов розвитку підприємництва у природоохоронній галузі та розширення ринку екологічних інновацій.

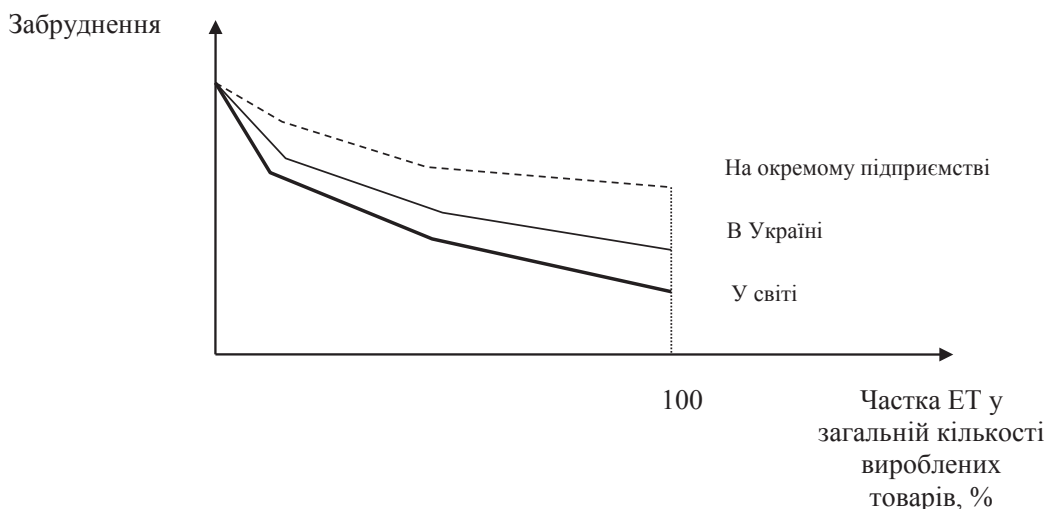


Рис. 1. Залежність рівня забруднення від типу вироблених товарів

Формування ринку екологічних інновацій сприятиме вирішенню соціально-економічних та еколого-економічних проблем в Україні. На рис. 1 схематично зображено, як переорієнтування в різних масштабах із традиційних на екологічні товари (ЕТ) впливає на екологічне становище [1, с. 20]. Графік показує, що забруднення територій тим нижче, чим більші масштаби впровадження екологічних товарів.

Нині екологічне підприємництво розвивається переважно за такими напрямками [5, с. 53]:

- виготовлення, установлення й експлуатація природоохоронних (очисних) споруджень;
- розроблення та впровадження екологічно чистих технологій;
- виробництво екологічно чистих продуктів; управління життєвим циклом товарів;
- перероблення, транспорт та поховання відходів, ліквідація токсичних відходів; торгівля екологічними технологіями, продуктами й відходами; енергозбереження;
- збереження земельних ресурсів; водний, повітряний контроль;
- екоаудит та екоекспертпза;
- екологічне кредитування та страхування;
- природоохоронна пропаганда й освіта; екотуризм;
- екологічна медицина та професійна безпека;

- інформаційні технології;
- життєохоронні системи;
- підтримування рівноваги екосистем.

Нова екологічна продукція розробляється і випускається переважно в таких секторах економіки: виробництво і перероблення нафти та машинобудування і металообробка, хімічна промисловість, чорна металургія, виробництво будматеріалів, виробництво енергії, транспорт; точне устаткування, легка промисловість, харчова промисловість, деревообробна промисловість, друкарські послуги, екологічні послуги.

Висновки з цього дослідження. Отже, інновації дають можливість вигідно і раціонально задовольнити наявний попит на ринку і вплинути на його формування. Світова практика показує, що інновації є могутнім важелем, що дає змогу вирішувати виникаючі суперечності і кризи. Нині в Україні однією з таких кризових ситуацій, викликаною інтенсивним і розширеним відтворенням, виявився стан навколишнього природного середовища. Основоположними напрямками розвитку аграрної сфери стає захист економічних інтересів українських виробників та забезпечення стабільності щодо чутливих груп сільськогосподарських товарів. Упровадження екологічних інновацій в аграрній сфері в умовах глобалізації дасть можливість об'єднати науку, освіту, техніку і виробництво в єдину організаційно-економічну форму.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковальчук С.Я. Економіко-екологічне оновлення аграрного сектору в системі пріоритетів інноваційного розвитку / С.Я. Ковальчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент. Актуальні питання науки та практики. – 2016. – № 12. – С. 16–25.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-ІУ // Голос України. – 2003. – 14 березня.
3. Забарная Э.Н. Инновационно-инвестиционная система: методология формирования и развития: [монография] / Э.Н. Забарная, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2012. – 140 с.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.19.2012 № 5460-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2012. – 250 с.
6. Андреева Н.Н. Экономика и экология: совместимость развития: [монография] / С.К. Харичков, Н.Н. Андреева, Л.Е. Купинец; ИПРЭЭИ НАН Украины. – О.: Феникс, 2007. – 180 с.
7. Романенко С. Инновационное развитие Украины в свете мирового опыта / С. Романенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 8–10.
8. Технологічні парки: світовий та український досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tp.paton.kiev.ua/about/publis.php>.

УДК 63-021.387:336.14

Проблеми розвитку сільських територій у контексті трансформації бюджетної підтримки

Невесенко А.В.

аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

У статті обґрунтовано національні пріоритети врегулювання проблем сталого розвитку сільських територій у контексті бюджетної підтримки з виокремленням соціально-економічних чинників. Доведено необхідність проведення запропонованих заходів як для світу в цілому, так і для окремих країн із різним рівнем економічного розвитку. Систематизовано пропозиції щодо вирішення аспектів розвитку сільських територій в Україні з урахуванням світових тенденцій розвитку та досвіду країн Європейського Союзу.

Ключові слова: аграрний сектор, сталий розвиток, бюджетна підтримка, ресурси, робоча сила, екологія, глобалізація.

Невесенко А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ

В статье обоснованы национальные приоритеты урегулирования проблем устойчивого развития сельских территорий в контексте бюджетной поддержки с выделением социально-экономических факторов. Доказана необходимость проведения данных мероприятий как для мира в целом, так и для отдельных стран с различным уровнем экономического развития. Систематизированы предложения по решению аспектов развития сельских территорий в Украине с учетом мировых тенденций развития и опыта стран Европейского Союза.

Ключевые слова: аграрный сектор, устойчивое развитие, бюджетная поддержка, ресурсы, рабочая сила, экология, глобализация.

Nevesenko A.V. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF BUDGET SUPPORT

The article was justified by national priorities resolution of problems of sustainable development of rural areas in the context of budget support with the allocation of socio-economic factors. Proposed actions for the world as a whole and for individual countries with different levels of economic development are proven. Systematic proposals to address aspects of rural development taking into account world tendencies of development and the experience of the European Union.

Keywords: agriculture, sustainable development, budgetary support, resources, labor, environment, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток села визначають як процес змін, спрямований на підвищення рівня розвитку економічної і соціальної сфер сільських регіонів, із мінімальними втратами для природного середовища і найбільшим рівнем задоволення потреб сільського населення та інтересів держави. Сільський розвиток потребує комплексного підходу до вирішення всіх проблем сільських регіонів – економічних, соціальних, екологічних, демографічних – і потребує наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові рекомендації щодо виділення перспективних заходів вирішення проблем розвитку сільських територій у контексті бюджетної підтримки обґрунтовано в наукових доробках учених: С. Кваші [1; 2], Н. Вдовенко [3; 8; 12], А. Діброви [4], М. Хорунжого [5], Н. Коробової [6], В. Федько [7], Ю. Хиж-

няк [8], В. Назаренка [9], М. Жибак [11], В. Шкляра [15], О. Кузьмака [17] та ін. Проте потребують поглибленого вивчення питання врегулювання проблем розвитку вітчизняних сільських територій з урахуванням світових тенденцій розвитку та тенденцій розвитку країн Європейського Союзу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – запропонувати концептуальні підходи до вирішення проблем сталого розвитку вітчизняних сільських територій у контексті бюджетної підтримки з виокремленням соціально-економічних чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблений аналіз чинників становлення, функціонування та розвитку сільських територій у контексті трансформації бюджетної підтримки та сучасних глобальних процесів, спонукає вчених і до вивчення проблем формування трудового потенціалу. При цьому у розвитку трудового потенціалу будь-якого

структурного рівня провідна роль належить соціально-економічним чинникам. Серед них можна виокремити характер відносин власності, що визначає умови зайнятості, її рівень та використання праці різних статевікових груп населення, форми зайнятості, співвідношення рівнів зайнятості і безробіття, галузеву структуру; специфіку трудових відносин, яка відображає умови найму, рівень організації праці та її оплати, форми морального та матеріального стимулювання; систему освіти та механізм підготовки і перепідготовки, що істотним чином впливає на якість і віддачу трудового потенціалу. Крім того, важливе місце займають розподільні відносини, що визначають умови відтворення населення, рівень життя людей, можливості повноцінного харчування, лікування і відпочинку, професійного становлення, отримання освіти, житлово-побутові умови.

Третім складником є виокремлення особливостей виробничо-господарського механізму та психологічний клімат, який також має вагомий вплив на формування і використання трудового потенціалу. Він виражається через характер і зміст праці, рівень комплексної механізації і автоматизації виробництва, рівень організації праці, технічну озброєність праці і забезпеченість робочого місця. На жаль, нині багато керівників сільськогосподарських підприємств ігнорують позитивну дію даного фактору, що, своєю чергою, призводить до зменшення зайнятих у сільському господарстві. Зокрема, мало уваги приділяється профорієнтаційній роботі з молоддю, як результат, після навчання у містах мало хто повертається в сільську місцевість, а отже, і в сільське господарство. Крім факторів загаль-

ного характеру, на кількісно-якісні параметри трудового потенціалу впливають конкретні умови господарювання різних територіальних суб'єктів. Природно-географічні умови (кліматичні особливості, наявність і розробка природних ресурсів, природна родючість ґрунтів, рівень освоєння території). До вище згаданих чинників також можна віднести розвиток соціальної інфраструктури. За ступенем впливу на формування і розвиток міських і сільських населених пунктів як і міської та сільської території у цілому соціальне середовище відіграє важливу роль. Зокрема, від соціальних умов залежать розвиток та ефективність сільськогосподарського виробництва та відродження села. Проте слід зазначити, що зараз більшість сільських поселень не в змозі надати селянам необхідний асортимент соціальних послуг. Через відсутність значної кількості об'єктів соціальної сфери на селі переважна частина сільських жителів змушена одержувати їх за межами постійного проживання, тому доступність їх для кожного сільського жителя є одним із визначальних показників соціальної характеристики населених пунктів та сільських територій. На цей показник впливають густота і людність населених пунктів, житлові умови, рівень забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури (дитячими дошкільними закладами, закладами охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля), їх потужність, розвиток торгівлі, громадського харчування, транспортної та телефонної мереж. Неприятливі тенденції щодо погіршення рівня та якості життя в сільській місцевості спостерігаються у демографічній сфері: відбувається випереджальне зменшення чисельності населення в сільській місцевості.



Рис. 1. Частка сільського населення України та Черкаської області

Це веде до поступового зменшення частки сільського та зростання частки міського населення України (рис. 1).

Причому цей процес відбувається з причин як природного скорочення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності, так і міграції. Хоча останнім часом у сільській місцевості фіксується деяке поліпшення ситуації з народжуваністю, проте високий рівень смертності, що перевищує рівень народжуваності в усіх регіонах України (за винятком Рівненської та Закарпатської областей), указує на від'ємний природний приріст населення та залишається однією з основних причин депопуляції сільського населення нашої держави. Частка сільського населення Черкаської області в 2016 р. становить 44,1% порівняно з 31,4% в цілому по Україні.

Скорочення сільської частини населення за рахунок вищенаведених факторів призводить до збільшення демографічного навантаження в сільській місцевості, що посилює ресурсні потреби для вирішення економічних і соціальних проблем, пов'язаних із соціальним забезпеченням непрацездатної частини населення, та лягає додатковим тягарем на бюджети сільських районів.

При цьому рівень демографічного навантаження суттєво відрізняється за регіонами країни. Найгірші показники наявні в Чернігівській, Хмельницькій, Вінницькій, Житомирській, Черкаській, Сумській, Кіровоградській, Київській та Тернопільській областях. З усіх вікових груп сільського населення найбільше навантаження припадає на людей віком більше 70 років, і лише в Рівненській та Закарпатській областях навантаження молодшого за працездатний вік перебільшує старшого за працездатний. Отже, більша частка соціальних видатків у більшості регіонів країни вже не може розглядатися як прямі інвестиції в людський капітал. виправлення демографічної ситуації, що склалася, вимагає вироблення цілком нових підходів у соціальній сфері, насамперед у галузі охорони здоров'я й пенсійного забезпечення населення. Посилюється диспропорційність структури сільського населення щодо міського за статтю: в сільській місцевості чисельність жінок перевищує кількість чоловіків на 14,3%. У міських поселеннях це співвідношення становить 17,8%. Даний стан указує на значний вплив жінок фертильного віку до міста навіть за даними офіційної статистики, яка не враховує значну частку міграційних потоків усередині країни. Порушення статевого співвідношення

загрожує погіршенням процесу відтворення сільської частини населення. Розвивається відтворювальний потенціал для заміщення поколінь батьків поколіннями дітей. Ситуація з відтворенням населення також погіршується високою кількістю розлучень порівняно з даними 1991 р.

До процесу скорочення чисельності сільського населення додається також міграційний рух: внутрішньорегіональний, міжрегіональний і міждержавний, який є достатньо точним індикатором економічного і соціального становища. Внутрішньодержавна та міждержавна міграції сільського населення змінюють кількісні та якісні його характеристики, посилює непривабливість проживання (особливо для молоді) на сільських територіях. Незважаючи на помітне нині зниження темпів міграції сільського населення, показовим цей процес назвати неможливо, оскільки, на нашу думку, це зниження пов'язане з тим, що на даний час найбільш активна та працездатна частина населення, що не знаходила можливостей для реалізації свого потенціалу в сільській місцевості, вже виїхала. Населення, що залишилося нині в селі, або не має змоги виїхати, або адаптувалося до сучасної ситуації, отже, нездатне до активної міграції, яка фіксувалася раніше. Аналіз сальдо міграції за потоками в 2008 та 2016 рр. показує помітне зменшення міжрегіональної міграції та зміну тенденції рівня внутрішньорегіональної міграції, сальдо якої стало позитивним.

На ринку праці теж відбуваються зміни. За матеріалами вибіркового обстеження сільського населення України станом на 01.01.2016 рівень економічної активності сільського населення працездатного віку становив 73,1% загальної кількості населення відповідної вікової групи. При цьому в період 2010–2016 рр. зміни рівня майже не відбувалося, у 2016 р. відбулося незначне підвищення економічної активності сільського населення – на 0,6%, тоді як активність міського населення знизилася на 1,3%. Більш виражена негативна динаміка спостерігається щодо рівня зайнятості сільського населення працездатного віку. За даними Держкомстату, за період 2009–2016 рр. він знизився на 0,7 в.п. Специфіка зайнятості в сільській сфері порівняно з міською виражається в такому: а) домінуючою сферою зайнятості на селі є сільськогосподарське виробництво, де в окремих регіонах частка працівників у ньому досягає 80%; б) одна з найважливіших особливостей сфер зайня-

тості на селі – це сезонність сільськогосподарських робіт [11, с. 199–204; 14, с. 99–102; 15, с. 28–32]. Саме сезонність за сформованої на селі виробничої структури створює тимчасові значні резерви праці, однак у визначені періоди з'являється потреба в додатковій робочій силі на деяких видах робіт, переважно ручних; в) у більш низькому рівні розвитку в ній виробничих і невиробничих галузей; г) у різному співвідношенні виробничих і невиробничих галузей; д) специфіка сільської зайнятості зв'язана з якісними характеристиками сфер прикладання праці на селі, який, на жаль, недостатній, про що свідчать низькі показники продуктивності та ефективності, фондо-, енерго- і електроозброєності праці. Особливо згадані показники найнижчі саме у сільському господарстві; е) сільські сфери зайнятості відрізняються від міських більш вузьким набором фахів, за котрими можуть бути використані працівники, крім того, у сільській місцевості вужче коло посад і фахів у середині підприємств та обмежене число самих підприємств і організацій, сільські працівники не мають достатніх можливостей для переривання праці взагалі і з метою службового росту, відповідно, тут недостатні, а навіть можна сказати, відсутні умови для виробничого росту; є) у сільській місцевості умови праці і життя сімей тісно пов'язані, як правило, з одним господарством і з результатами його діяльності, рівнем його економічного розвитку, що значно зменшує можливості маневрування сільського трудового потенціалу; ж) за нинішньої структури видів праці в сільському господарстві гостро постає проблема використання жіночої праці на селі, тому що на багатьох сільськогосподарських роботах, у тому числі механізованих, умови праці несприятливі для жінок; з) у сільській місцевості недостатньо розвинута соціальна інфраструктура, яка, на нашу думку, має досить вагомий вплив на закріплення тут працівників, їх здатність до праці [17; 14, с. 99–102; 16, с. 17–21; 13, с. 63–66; 18]. Залишається гострою проблема безробіття. Структурні зрушення, що відбуваються на сучасному етапі розвитку національної економіки, призводять до суттєвих негативних змін на ринку праці, зокрема до достатньо значних обсягів і рівня безробіття економічно активного населення і, як наслідок, до неефективного використання робочої сили. Головною причиною безробіття сільського населення є, на нашу думку, структурні чинники, пов'язані з різким падінням обсягів сільськогосподарського виробництва,

про що свідчать різке зменшення посівних площ і поголів'я великої рогатої худоби як у період трансформаційної кризи, так і в останні роки, а також повільність упровадження ринкових перетворень у сільській місцевості та диверсифікації економіки села, а також за наслідками світової фінансової кризи. Аналіз структури безробітного населення в сільській місцевості за причинами незайнятості свідчить, що найбільша кількість безробітних реєструється через звільнення з економічних причин, тобто найбільша частка безробітних зумовлена складним фінансовим станом підприємств, що змушує керівників виробництва скорочувати робочі місця. Попри те що кількість новостворених робочих місць зростає, проблему працевлаштування це не вирішує. Кількість звільнених працівників у сільському господарстві в півтора рази перевищує кількість прийнятих. Відсоток до загальної кількості населення відповідної вікової групи на кінець 2016 р. у Черкаській області вищий, ніж в цілому по Україні. Порівняно з країнами економічної співдружності в Україні в процентному відношенні до загальної робочої сили відсоток працівників, зайнятих у сільському господарстві, є значно вищим. Це відображає як структурні особливості, так і частку населення, що проживає на сільських територіях, і значення сільського господарства та аграрного сектору економіки для економіки України в цілому. Починаючи з 60-х років минулого століття проявлялася тенденція до значного зниження можливостей щодо зайнятості в сільському господарстві. Однак протягом останніх років у старих країнах – членах ЄС було досягнуто певне «поглинання» такого зниження за рахунок можливостей несільськогосподарської зайнятості на селі, що навіть призвело до руху назад до села в деяких країнах ЄС. Тенденція до скорочення чисельності сільського населення і можливостей зайнятості в сільському господарстві знаходить своє відображення в усіх областях України, включаючи Черкаську область. За оцінками, це 29,7% економічно-активного населення, зайнятого в сільському господарстві. Однак існує ймовірність зниження цієї тенденції протягом наступних років, і це має стати завданням будь-якої стратегії розвитку сільських територій, що певним чином можна забезпечити через створення можливостей несільськогосподарської зайнятості на селі. Трудові ресурси в сільському господарстві досить обмежені, що ж стосується продуктивності праці, то можливості її росту, по суті,

безмежні. Для успішного рішення різноманітних економічних і соціальних завдань, що стоять перед країною, немає іншого шляху, крім прискореного росту продуктивності праці, різкого підвищення ефективності всього суспільного виробництва. Особливе значення має для сільського господарства, де весь приріст продукції забезпечується за рахунок підвищення продуктивності праці. Це ключове питання розвитку економіки сільського господарства. Підвищення продуктивності праці прямо й безпосередньо пов'язане з досягненнями науково-технічного прогресу, зі здійсненням усебічної інтенсифікації виробництва. Іntenсифікація, підвищення енергооснащеності праці дають змогу заощаджувати живу працю, знижувати його витрати. На практиці це виражається у зростанні оброблюваних площ і поголів'я тварин на працівника, у зниженні витрати праці на одиницю земельної площі й на голову худоби. Підвищення рівня технічної оснащеності сільського господарства завдяки поліпшенню якості проведення робіт, дотриманню оптимальних строків їхнього виконання сприяє не тільки скороченню потреби в праці, але й росту врожайності культур, продуктивності тварин. Україна відстає сьогодні за рівнем середньомісячної заробітної плати щонайменше у два рази від Росії, у чотири рази – від Польщі, у сім разів – від Словенії. Ідеться про аграрний сектор економіки, де рівень заробітної плати залишається найнижчим. Навіть заходи, які останніми роками зроблені урядом України для стабілізації в аграрному секторі, основні параметри сільського господарства, що стосуються можливості відтворення, рівня оплати праці, доходу продовжують залишатися на найнижчому рівні. Одна з причин такого положення – низька ефективна зайнятість, яку необхідно розглядати у зв'язку з прибутковістю праці.

Нині сільськогосподарське виробництво в Україні є малоефективним сектором економіки. Низька ефективність галузі, її неконкурентоспроможність мають багато причин, серед яких не останнє місце займає відсутність дійової системи мотивації продуктивності праці зайнятих у галузі трудівників. Неefективність діючої системи мотивації, крім усього іншого, зумовлена низькою ціною праці аграріїв. Низька заробітна плата працівників аграрних підприємств є загальносвітовою тенденцією. В Україні також спостерігається відставання її рівня в цілому по економіці. Аналізуючи причини низької ціни

сільської робочої сили, слід визначити низку факторів. Перше – це мізерність оплати праці, зумовлена неефективністю сільськогосподарського виробництва, нижчою його прибутковістю порівняно з іншими галузями. Серйозною проблемою підвищення заробітної плати є фінансові труднощі, що проявляються у нестачі оборотного капіталу. Крім того, підвищення заробітної плати стримується і через те, що це призведе до зростання собівартості сільськогосподарської продукції, яка і без того не відрізняється високою прибутковістю. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві Черкаської області вища, ніж у цілому по Україні [15, с. 28–32]. Можна зробити висновки, що наявний дохід на одну особу в 2016 р. у Черкаській області нижчий, ніж у цілому по Україні, на 13,7%. Зберігає свою значущість чинник мотивації праці працівників села. Низька заробітна плата зовсім не сприяє ефективній праці селян. Для більшості працівників сільського господарства їх доходи не знаходяться в прямій залежності від продуктивності праці, що є одним із чинників загострення проблеми сталості розвитку сільського господарства. Аграрний сектор економіки не може стало й ефективно функціонувати без працівників, що володіють технічними, агрономічними, зоотехнічними та ветеринарними знаннями. Компетентність працівників сільського господарства – найважливіший соціально-економічний чинник успішного функціонування аграрної сфери. Ситуація, що склалася, негативно впливає на сталість розвитку сільського господарства. Важливим чинником загострення проблеми сталості галузі залишається майнове розшарування населення. Посилюється урбанізація територій, що приводить до скорочення чисельності сільських жителів, зокрема тієї частини економічно активного населення, яка безпосередньо пов'язана з виробництвом продовольства. Підвищення рівня зайнятості сільського населення ґрунтується на поглибленні агропромислової інтеграції. Сферою використання праці більшості вивільнюваних працівників стають допоміжні і підсобні цехи, переробні та промислові виробництва безпосередньо в селі, а також кооперативи, малі підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, ремонту та обслуговування техніки, збуту продукції, постачання фермерським господарствам і кооперативам, виробництва будівельних матеріалів; організація недержавних об'єднань за типом

«фермер – переробне підприємство – магазин», які забезпечують швидше переміщення продукції від виробника до споживача; розвиток сфери обслуговування на селі. Одним зі шляхів подолання проблеми зайнятості сільського населення регіону може бути подальший розвиток власної справи, розширення самозайнятості на селі в аграрному та обслуговуючому його секторах. Однак недосконалість фінансово-кредитна політика, несприятливе оподаткування, корупція, бюрократизм, низька конкурентоспроможність продукції гальмують розширення підприємницької діяльності. Модель ринку праці в сільській місцевості має враховувати активну державну політику зайнятості, основу якої становитиме не сприяння заповненню вакантних робочих місць і сплата допомоги з безробіття, а запобігання її появі. Працевлаштування Державною службою зайнятості безробітних на селі, їх перепідготовка, залучення до суспільних робіт навряд чи можливо вважати найдієвішими методами регулювання зайнятості [3, с. 3–17; 10, с. 22–28; 11, с. 199–204]. Необхідні внутрішні зрушення в агросфері, зокрема підвищення капіталоозброєності сільськогосподарської праці та механізації робіт, дієва підтримка розвитку високопродуктивного приватного аграрного виробництва і бізнесу, а також коригування структури економіки в напрямі розвитку споживчих галузей промисловості та сфери послуг, зокрема на селі, що забезпечить переміщення робочої сили. Обмеженість фінансових і організацій-

них ресурсів служби зайнятості на селі, скорочення інвестицій і вакансій на селі перетворюють її лише на посередника між роботодавцем і робочою силою, зменшуючи напругу на регіональних ринках праці, але не створюючи динамічну рівновагу попиту і пропозиції.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, маємо можливість прийти до висновку, що проблеми пов'язані з розумінням громадянами тенденцій розвитку суспільства і природи, задоволенням потреб, необхідністю переходу до сталого розвитку. Вважаємо, що слід переглянути і досягти вирішення таких завдань:

1. Підвищити рівень доходів та якості життя, захищеності життєдіяльності населення від негативних екологічних чинників з урахуванням помірного використання природних ресурсів зі створенням умов для їх належного відтворення в умовах глобалізації економіки.

2. Забезпечити екологічне виховання громадян, підняти екологічну культуру населення, виокремивши стереотипне ставлення до екологічних і соціальних проблем, розвинути у громадян сучасні наукові уявлення про природу та суспільство, сформувати екологічну свідомість органів і осіб, що приймають рішення на різних рівнях, гармонізувавши їх з європейськими.

3. Підвищити значимість наявних заходів щодо заохочення до економії ресурсів, захисту довкілля, посилити законодавчу підтримку територіальних громад щодо природних ресурсів з урахуванням інтеграційних процесів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8 – С. 12–21.
2. Кваша С.М. Наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М. Кваша // Формування глобального і регіонального ринків сільськогосподарської сировини та продовольства: [монографія] / За ред. Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачова. – К.: ННЦ ІАЕ, – 2015. – 320 с.
3. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н.М. Вдовенко // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4(4). – С. 3–17.
4. Діброва А. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А. Діброва // Аграрна освіта та наука. – 2007. – Т.8. – № 3–4. – С. 118–123.
5. Хорунжий М. Аграрна політика: [навч. посіб.] / М. Хорунжий. – К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.
6. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolraca Europejska. – 2015. – № 3(3). – Vol. 3. – С. 23–33.
7. Федько В. Інфраструктура товарного ринка / В. Федько, Н. Федько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000 – 512 с.
8. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хижняк // Science Rise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
9. Назаренко В.І. Аграрная политика Европейского Союза / В.І. Назаренко; Институт Европы РАН. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004. – 362 с.

10. Вдовенко Н. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів / Н. Вдовенко, Л. Сокол // Науковий вісник Полісся. – Чернігів: ЧНТУ, 2016. – № 3(7). – С. 22–28.
11. Жибак М.М. Організаційно-економічні проблеми зайнятості сільського населення Галичини / М.М. Жибак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18. – С. 199–204.
12. Вдовенко Н.М. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства / Н.М. Вдовенко // Інноваційна економіка. – 2011. – Вип. 3(22). – С. 249–253.
13. Вдовенко Н.М. Пріоритети функціонування агропідприємств на основі оренди земель: виклики глобалізації / Н.М. Вдовенко, Л.В. Богач // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 10(20). – Т. 2. – С. 63–66.
14. Вдовенко Н.М. Обліково-аналітичні засади купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням зарубіжного досвіду / Н.М. Вдовенко // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 8. – С. 99–102.
15. Шкляр В.Б. Соціально-економічні мотиви формування та реалізації державної аграрної політики в Україні / В.Б. Шкляр // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 28–32.
16. Vdovenko N.M. Coordination of process standardization and methodology of state regulation of agrarian sector / N.M. Vdovenko, V.N. Gechbaia // Moambe. – 2016. – № 23. – С. 17–21.
17. Кузьмак О.М. Дієвість міжбанківських кредитів у розвитку банківської системи: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / О.М. Кузьмак; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2008. – 20 с.
18. Plachter H., Korbun T. A methodological primer for the determination of nature conservation targets in agricultural landscapes // Nature protection in agricultural landscapes / Ed. by M. Flade, H. Plachter, E. Henne, A. Kenneth. – Berlin, 2003.

Оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу Львівської області

Радух Н.Б.

кандидат економічних наук,
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

У статті проведено аналіз основних показників, що характеризують сучасний рівень інвестиційно-інноваційної діяльності Львівської області за період 2011–2015 рр. Охарактеризовано особливості інвестиційно-інноваційного процесу на регіональному рівні та запропоновано напрями активізації інвестиційно-інноваційної діяльності з урахуванням виявлених тенденцій.

Ключові слова: інвестиції, інновації, фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, прямі іноземні інвестиції, науково-технічні послуги.

Радух Н.Б. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ основных показателей, характеризующих современный уровень инвестиционно-инновационной деятельности Львовской области за период 2011–2015 г. Охарактеризованы особенности инвестиционно-инновационного процесса на региональном уровне и предложены направления активизации инвестиционно-инновационной деятельности с учетом выявленных тенденций.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, фундаментальные исследования, прикладные исследования, прямые иностранные инвестиции, научно-технические услуги.

Radukh N.B. ASSESSMENT OF INVESTMENT AND INNOVATIVE POTENTIAL OF LVIV REGION

In the article analyzed the main indicators of the current level of investment and innovation Lviv region for the period 2011-2015. The peculiarities of investment and innovation process at the regional level and suggests areas of investment and enhance innovation with regard to the identified trends.

Keywords: investment, innovation, basic research, applied research, foreign direct investment, scientific and technical services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах зростаючої конкуренції питання оцінки інноваційної активності підприємств та їх інвестиційного забезпечення є одними з найактуальніших, оскільки впровадження інноваційних продуктів є базисом ефективного розвитку підприємства, регіону та країни в цілому. Інноваційна активність та інвестиційне забезпечення нерозривно пов'язані категорії, що забезпечують економічну та соціальну ефективність суб'єктів господарювання. Сучасна ситуація демонструє, що інновації звелися до мінімального рівня, а інвестиції спрямовуються переважно в проекти з короткостроковими цілями [3, с. 73]. Аналіз інвестиційно-інноваційного потенціалу забезпечить можливість розроблення адекватної моделі інноваційно-інвестиційного розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У науковій літературі питанням оцінювання тенденцій інвестиційно-інноваційних процесів на регіональному рівні присвячено багато публікацій вітчизняних науковців, серед яких: І. Вахович, М. Вознюк, В. Денисюк, Н. Глади-

нець, А. Кузнєцова та ін. Однак не всі аспекти цієї багатогранної проблеми з'ясовано. Багато положень мають дискусійний характер і потребують подальшого аналізу та обговорення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні динаміки інвестиційно-інноваційних процесів Львівської області в сучасних умовах економічного розвитку та посилення впливу глобалізаційних процесів.

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні завдання:

- здійснити оцінку сучасного стану інноваційної активності підприємств регіону;
- проаналізувати інвестиційний потенціал регіону та визначити основні джерела здійснення інвестицій;
- визначити перспективні напрями розвитку інвестиційно-інноваційних процесів у Львівській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації та інвестиції є нерозривними складниками інноваційно-інвестиційного процесу, мета якого полягає в досягненні

вищого рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, регіонів та країни у цілому. Інноваційно-інвестиційний потенціал дає комплексну характеристику інноваційного розвитку економіки, включаючи всі види матеріальних і нематеріальних ресурсів інноваційної сфери діяльності, інвестиційні ресурси на здійснення інноваційного процесу, інституціональні умови та організаційно-економічні механізми щодо забезпечення іннова-

ційно-інвестиційного процесу для досягнення постійного зростання конкурентоспроможності національної економіки [3, с. 74].

Аналіз обсягів виконаних науково-технічних робіт за період 2011–2015 рр. показав позитивну динаміку у фундаментальних дослідженнях, які зросли на 13% порівняно з 2011 р., та в науково-технічних послугах – на 0,9%; прикладні дослідження зменшилися на 5,7%, а розробки – на 8,2% (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги та структура виконаних наукових та науково-технічних робіт у Львівській області

Роки	Всього, у фактичних цінах	за видами робіт							
		фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		розробки		науково-технічні послуги	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
2011	308330,8	106436,1	34,5	74973,7	24,3	96056,2	31,2	30864,8	10,0
2012	300802,4	125030,8	41,6	66272,2	22,0	75322,9	25,0	34176,5	11,4
2013	314935,8	135276,5	43,0	67034,8	21,3	82839,0	26,3	29785,5	9,5
2014	294246,8	133726,2	45,4	68341,0	23,2	63645,6	21,6	28534,0	9,7
2015	309151,2	146801,4	47,5	57396,0	18,6	71104,7	23,0	33849,1	10,9

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 2

Оцінка впровадження інновацій на підприємствах Львівської області

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	9,8	10,8	12,0	12,6	18,4	8,6
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	39	46	47	60	49	25,64
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	9	9	7	13	14	55,56
Освоєно інноваційної продукції, найменувань	119	115	111	132	251	110,92
із них нові види техніки	15	21	16	15	22	46,67
Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	1,5	2,1	3,0	2,1	1,9	0,4

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 3

Обсяги та структура джерел фінансування інноваційної діяльності у Львівській області

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних коштів		вітчизняних інвесторів		іноземних інвесторів		інших джерел	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
2011	162676,8	146669,8	90,16	5319,7	3,27	9659,8	5,94	1027,5	0,63
2012	280614,4	261419,4	93,16	0,00	0,00	0,00	0,00	19195	6,84
2013	257053,9	213668,2	83,12	0,00	0,00	0,00	0,00	43385,7	16,88
2014	219754	183234	83,38	2504,7	1,14	0,00	0,00	34015,6	15,48
2015	277796	206605	74,37	11069	3,98	0,00	0,00	60122,2	21,64

Джерело: складено на основі [5]

Незважаючи на скорочення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт, частка підприємств, що впроваджували інноваційні розробки, у 2015 р. зросла на 8,6% проти показника 2011р. та на 6,4% порівняно з показником 2013 р. (табл. 2).

У 2013 р. серед організацій Львівській області, які виконували науково-технічні роботи, працювало 76 підприємств, тобто їхня частка скоротилася на 12,64% порівняно з 2005 р.; порівнюючи з Україною їхня частка становить 6,65%; як результат, Львівська область займає третє місце після міста Києва та Харківської області за даним показником [5].

Порушення умов виконання нормативних актів щодо активізації науково-технічної та інноваційної діяльності характеризує наявність певних об'єктивних перешкод, без подолання чи врахування яких досягти ефективності інноваційної політики неможливо. Названі перепони ведуть до руйнування цілісності інноваційного процесу, уповільнення розвитку та занепаду його складників. Отже, втрачається економічний ефект і від вкладень у фундаментальні і прикладні дослідження [3, с. 76].

Основним стримуючим фактором інноваційного розвитку економіки на державному і регіональному рівнях, як правило, є постійна нестача власних коштів у підприємств.

На початку періоду незалежності України практично єдиним джерелом фінансування науково-технічного розвитку залишалися бюджетні асигнування та кошти децентралізованих фондів цільового призначення, які формувалися за адміністративно встановленими нормативами. В умовах постійного скорочення бюджетного фінансування інноваційних заходів держава фінансує в незначних обся-

гах переважно фундаментальні та прикладні дослідження, що мають загальнонаціональне значення, а також міждержавні, загальнодержавні науково-технічні програми та проекти. Крім того, держава створює умови для фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт із різних джерел. Сьогодні в Україні основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є: кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні та позичені кошти підприємств; ресурси фінансово-кредитних організацій (банків, інвестиційних компаній, страхових компаній, венчурних фондів та ін.); кошти фізичних осіб, а також інші джерела, які не заборонені чинним законодавством [3, с. 77–78].

Визначальним чинником інноваційної діяльності є фінансування відповідних робіт. В Україні у 2013 р. на їх здійснення інноваційно активні підприємства витратили 11,16 млрд. грн., що в два рази більше, ніж у 2005 р., та на 5,68% більше, ніж у 2012 р. [7, с. 83–84]. У Львівській області впродовж зазначеного періоду зафіксовано зниження питомої ваги витрат на інноваційну діяльність у загальних витратах та за рахунок власних коштів і коштів інвесторів за винятком інших джерел фінансування (табл. 3).

У 2015 р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в області були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт дорівнювала 74,37%, що на 9% менше порівняно з 2014 р. та на 15,8% порівняно з 2011 р. За аналізований період практично відсутнє фінансування інновацій за рахунок

Таблиця 4

Обсяги витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств Львівської області, тис. грн.

Показник	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Загальна сума витрат, у т. ч. за напрямками	162676,8	280614,4	257053,9	219754,3	277796,2	41,44
внутрішні дослідження і розробки	7454,7	9053,5	7735,6	13744,6	35825,3	79,19
зовнішні дослідження і розробки	414,6	1399,0	7983,8	3103,2	12748,6	96,75
придбання нових технологій	221,8	268,1	578,7	219,2	1464,9	84,86
придбання машин та обладнання для впровадження інновацій	148192,8	259954,9	232494,4	149875,6	202756,6	26,91
інші витрати	6392,9	9938,9	8261,4	52811,7	25000,8	74,43

Джерело: складено на основі [5]

надходжень коштів іноземних інвесторів, що дуже негативно позначається на інноваційному розвитку регіону.

Отже, інноваційна діяльність в області залишається на відносно низькому рівні,

проте з позитивною тенденцією до зростання. Останніми роками частка інноваційно активних підприємств (які здійснювали заходи, спрямовані на підвищення технологічного рівня виробництва і випуску нової продукції)

Таблиця 5

Рейтинг регіонів України за рівнем залучення прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США, на початок року

Роки	Україна	Львівська обл./ місце	Місце /Регіони-лідери	Обсяг	Місце /Регіони-аутсайтери	Обсяг
2011	44806,0	1254,6/ 5	1/Дніпропетровська обл.	7495,1	25/ Тернопільська обл.	59,8
			2/Харківська обл.	2716,9	24/ Чернівецька обл.	61,9
			3/ Донецька обл.	2278,2	23/ Кіровоградська обл.	65,0
2012	50333,9	1387,8/ 5	1/Дніпропетровська обл.	8208,2	25/ Чернівецька обл.	61,9
			2/Харківська обл.	2814,3	24/ Тернопільська обл.	61,9
			3/ Донецька обл.	2646,9	23/ Кіровоградська обл.	72,4
2013	54462,4	1637,8/ 5	1/Дніпропетровська обл.	8351,8	25/ Чернівецька обл.	64,3
			2/Харківська обл.	2170,4	24/ Тернопільська обл.	64,6
			3/ Донецька обл.	2981,6	23/ Кіровоградська обл.	103,7
2014	57056,4	1701,4/ 5	1/Дніпропетровська обл.	9064,0	24/ Тернопільська обл.	68,9
			2/ Донецька обл.	3602,5	23/ Чернівецька обл.	80,2
			3/Харківська обл.	2131,9	22/ Чернігівська обл.	128,4
2015	45744,8	1374,6/ 5	1/Дніпропетровська обл.	7643,2	24/ Тернопільська обл.	55,8
			2/ Донецька обл.	2168,3	23/ Чернівецька обл.	68,6
			3/ Київська обл.	1787,2	22/ Кіровоградська обл.	82,0

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 6

Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку Львівської області

Країна	2011		2012		2013		2014		2015	
	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
Всього, у т. ч.	1358,2	100	1635	100	1706	100	1374,9	100	1248,1	100
Польща	384	28	397,9	24,3	422,2	24,7	392,1	28,5	382,9	30,7
Австрія	211,4	16	220,8	13,5	227,4	13,3	199,3	14,5	178,4	14,3
Кіпр	167,8	12	478,2	29,3	474,9	27,8	281,7	20,5	213	17,1
Велика Британія	111	8	30,9	1,9	38,4	2,3	32,9	2,4	30,4	2,4
Німеччина	80,8	6	84,7	5,2	94,5	5,5	85,4	6,2	80,7	6,5
Данія	76,3	6	72,7	4,4	69,9	4,1	63,1	4,6	60,8	4,9
Швейцарія	75,7	6	76,2	4,7	78	4,6	73	5,3	69,7	5,6
США	74	6	22,4	1,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Канада	20,5	2	19,9	1,2	22,8	1,3	20,8	1,5	19,8	1,6
Угорщина	19,4	1	20,8	1,3	24,8	1,5	23,9	1,7	23,3	1,9
Ліхтенштейн	17,7	1	18,7	1,1	19,5	1,1	0	0,0	0	0,0
Нідерланди	0,0	0,0	0,0	0,0	28,9	1,7	37,2	2,7	38,2	3,1
Віргінські Острови	0,0	0,0	64,4	3,9	69,8	4,1	54,3	3,9	49,6	4,0
Гонконг	0,0	0,0	16,1	1,0	16,1	0,9	0	0,0	0	0,0
Інші країни	119,6	9	111,1	6,8	118,8	7,0	111,2	8,1	101,3	8,1

Джерело: складено на основі [5]

становила 6,2–16,6% від загальної кількості промислових підприємств. При цьому частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції становила лише 1,5–3,5% [5].

Ураховуючи дослідження, проведені О. Олійником та М. Дацишиним, що показують високий рівень кореляційної залежності між інвестиційним потенціалом регіону та розміром прямих іноземних інвестицій, «таке порівняння ілюструє міру використання інвестиційного потенціалу території» [8, с. 33]. Важливим показником, який характеризує розвиток інвестиційної активності, є обсяг прямих іноземних інвестицій у виробничо-господарську діяльність вітчизняних підприємств. Проаналізуємо зміну рівня залучення прямих іноземних інвестицій у Львівську область, порівнюючи її стан із регіонами-лідерами та регіонами-аутсайдерами країни (табл. 5).

За останні п'ять років Львівщина займає п'яте місце серед регіонів України за обсягами надходження прямих іноземних інвестицій в економіку регіону, поступаючись регіонам-лідерам: Дніпропетровській, Донецькій, Київській та Харківським областям. При цьому частка надходжень у Львівську область не перевищує 3% від усіх надходжень в Україну, тобто потенціал для розширення інвестиційних вливань у регіон дуже великий.

Основними факторами, що можуть сприяти залученню іноземних інвестицій в економіку Львівщини, є значний ринок збуту з великими потенційними можливостями.

Найбільші обсяги інвестицій в економіку регіону надходять із країн ЄС (табл. 6). Якщо в 2001–2002 рр. частка прямих іноземних інвестицій у Львівську область становила майже 30%, то на початок 2013 р. – уже 84,1%, однак

скоротилася частка інвестицій із країн СНД та інших країн.

Суттєві обсяги інвестицій спрямовані у фінансову та страхову діяльність – 453,8 млн. дол. (третина від загального обсягу), операції з нерухомим майном – 94,3 млн. дол. (6,9%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 85,1 млн. дол. (6,2%), оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 46,5 млн. дол. (3,4%). Професійна, наукова та технічна діяльність інвестуються в розмірі не більше 1% до загальної суми капіталовкладень у регіон (у 2014 р. – 0,9%, у 2015 р. – 0,6%).

Висновки з цього дослідження. За таких обставин державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності має бути спрямоване на пряме управління інвестиціями, контроль над законністю здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами. Держава повинна стати надійним помічником і партнером. Інший важливий складник – залучені кошти. Банківська система за підтримки держави має забезпечити вливання фінансових ресурсів в економіку. У цьому контексті актуальними є питання страхування та гарантування інвестицій, де держава повинна запровадити чіткі правила до виконання. Реалізація регіональної інноваційної політики передбачає використання методичних підходів, що забезпечують узгодження інтересів суб'єктів господарювання на даній території для її економічного і соціального розвитку.

Велике значення у забезпеченні інноваційної активності мають вибір певної стратегії інноваційного розвитку та її реалізація, а також рівень забезпеченості різними ресурсами в інноваційній сфері та якість управління ними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вахович І.М. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / І.М. Вахович, Г.Л. Денисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 143.
2. Вознюк М.А. Організаційно-інституційні умови інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні / М.А. Вознюк // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 43–50.
3. Вознюк М.А. Тенденції інвестиційно-інноваційного розвитку Львівської області / М.А. Вознюк // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 73–81.
4. Гладинець Н.Ю. Підходи до формування стратегії інноваційного розвитку регіону / Н.Ю. Гладинець // Економіка. – 2009. – № 8(99). – С. 88–91.
5. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р.: стат. зб. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
7. Олійник О. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України / О. Олійник, М. Дацишин // Економічні реформи сьогодні. – 2001. – № 35. – С. 31–40.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.108.5

Мотиваційні аспекти управління розвитком персоналу в контексті оптимізації зайнятості населення країни

Антипцева О.Ю.

кандидат економічних наук,
Українська інженерно-педагогічна академія

У статті вдосконалено теоретико-методичний базис мотивації розвитку персоналу підприємства. Управління розвитком людських ресурсів вивчається як мотивований макро- і мікроекономічним рівнями процес. Система мотивації безперервного розвитку персоналу на підприємстві розглядається як єдність двох підсистем – державного економічного стимулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників, з одного боку, і мотивації розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності – з іншого. Досліджено механізм узгодження інтересів та формування стійких партнерських відносин між усіма учасниками процесу внутрішньофірмової підготовки і розвитку виробничого персоналу з орієнтацією на задекларовані державою пріоритети у даній сфері.

Ключові слова: розвиток персоналу, мотивація безперервного розвитку персоналу, конкурентоспроможність, державне економічне стимулювання, мобільність персоналу, зайнятість населення.

Антипцева Е.Ю. МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ

В статье усовершенствован теоретико-методический базис мотивации развития персонала предприятия. Управление развитием человеческих ресурсов изучается как мотивированный макро- и микроэкономическим уровнями процесс. Система мотивации непрерывного развития персонала на предприятии рассматривается как единство двух подсистем – государственного экономического стимулирования сферы профессионального обучения и развития работников, с одной стороны, и мотивации развития персонала на предприятиях на основе продуктивной деятельности – с другой. Исследован механизм согласования интересов и формирования устойчивых партнерских отношений между всеми участниками процесса внутрифирменной подготовки и развития производственного персонала с ориентацией на задекларированные государством приоритеты в данной сфере.

Ключевые слова: развитие персонала, мотивация непрерывного развития персонала, конкурентоспособность, государственное экономическое стимулирование, мобильность персонала, занятость населения.

Antypitseva O.Y. MOTIVATIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF STAFF IN THE CONTEXT OF OPTIMIZATION OF EMPLOYMENT OF THE COUNTRY

The paper improved theoretical and methodological basis of motivation of personnel. Management of human resources is studied as motivated macroeconomic and microeconomic level process. The system of continuous motivation of staff in the company is considered as a unity of two subsystems – state economic incentives sphere of professional training and development of employees, on the one hand, and motivation of staff in enterprises on the basis of productive activity on the other. Researched the mechanism of coordination of interests and the formation of stable partnerships between all stakeholders and in-house training of production staff to focus on priorities declared by the state in this area.

Keywords: staff development, motivation of staff to continue development, competitiveness, state economic incentives, mobility of personnel, employment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах визначальним фактором забезпечення сталого економічного піднесення держави є стабільне функціонування і динамічний розвиток підприємств промислового комплексу країни, які ініціюють науково-технічні трансформації шляхом про-

дукування, інтеграції та експлуатації знань як активу, що забезпечує отримання економічних вигод у поточному періоді та стратегічній перспективі. Запорукою конкурентоспроможності та довгострокового успіху суб'єктів господарювання при цьому стають саме їх працівники, які набули певного рівня компетентності,

уміння використовувати опановані знання на практиці, вдосконалювати на їх основі власну діяльність, що зумовлює постійне посилення вимог роботодавців до якості робочої сили. Проте, на думку аналітиків, рівень професійної підготовки найманих працівників в Україні сьогодні не відповідає вимогам промислового сектору країни, внаслідок чого спостерігається системне незадоволення попиту працедавців саме на висококваліфіковану робочу силу. З одного боку, це пов'язане зі структурними перетвореннями, формуванням нових та модернізацією традиційних галузей економіки, з іншого, викликано деформацією вікової структури економічно активного населення в бік старіння, що спричиняє небажані диспропорції на ринку праці. За таких умов, як свідчить досвід країн – членів ЄС, вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності робочої сили шляхом поліпшення її якісних характеристик доцільно здійснювати за рахунок професійної підготовки та розширення можливостей людей завдяки розвитку їхніх навичок упродовж життя та адаптації до нових економічних реалій і професійних змін на основі безперервної професійної освіти і навчання, котра включає внутрішньофірмову підготовку і розвиток виробничого персоналу [1, с. 4, 5; 2, с. 12, 13, 22]. Однак в умовах загострення фінансово-економічної кризи в країні спостерігається суттєве уповільнення темпів розвитку персоналу, що зумовлене скороченням інвестування роботодавцями коштів у професійне навчання та підвищення кваліфікації працівників, недостатньою зацікавленістю працівників у власному розвитку на підприємстві за місцем працевлаштування шляхом високоякісного навчання на базі продуктивної діяльності у зв'язку з відсутністю можливості займати робочі місця з вищими професійними вимогами, кар'єрного зростання, суттєвого збільшення диференціації в рівнях заробітної плати залежно від ступеню професійної підготовки. З урахуванням вищевикладеного особливої актуальності набувають питання формування сприятливого мотиваційного поля розвитку персоналу, що забезпечує не лише процес формування стійких конкурентних переваг суб'єктами господарювання, а й нарощування інтелектуального потенціалу працівників, зростання їх персональної конкурентоспроможності, цілеспрямоване відтворення і формування нових компетенцій співробітників, що гарантує їх особистий професійний успіх у майбутньому та затребуваність на ринку праці на різних

етапах свого життєвого циклу в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблеми формування ефективної системи мотивації розвитку персоналу присвячено значну кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних учених.

І.Б. Швець пропонує «мотивацію професійного розвитку персоналу розглядати як процес використання внутрішніх та зовнішніх стимулів, за допомогою яких працівників спонукають до формування спеціальних знань, розвитку необхідних навичок і вмій...» [3, с. 48], проводить систематизацію наукових принципів мотивації та формує модель мотивів професійного розвитку персоналу з урахуванням характеристик різних категорій працівників [3, с. 49–52].

Аналізу мотивуючого впливу підвищення професійної та управлінської компетентності керівників і фахівців з управління персоналом промислового підприємства на результативність та ефективність його функціонування присвятили свої дослідження О.О. Гусаров та М.В. Найдьонова [4, с. 219–220].

Численні наукові розробки авторів охоплюють питання систематизації стимулів, що спонукають працівників до навчання та вдосконалення своїх професійних умінь та навичок. Так, Д. Браун і М. Армстронг вивчають мотиваційний складник системи оплати праці, що враховує динаміку рівня компетентності працівника, особливістю якої є забезпечення йому додаткової винагороди за оволодіння новими навичками та знаннями [5, с. 252]. Дж. Пфедфер серед факторів активізації професійного розвитку працівників надає перевагу створенню стимулюючої атмосфери, яка дає змогу працівникам проявляти свої нові здібності під час виконання професійних обов'язків [5, с. 15]. Механізм поєднання професійних інтересів кваліфікованої робочої сили з комерційними інтересами підприємства в контексті розвитку персоналу шляхом створення в організації відповідного мотиваційного клімату приділено увагу А. Батьковським, С. Поповим [6, с. 3]. Ю.Е. Дуднева та І.С. Кір'ян суттєвим мотиваційним чинником для сучасного робітника, що планує свій розвиток та бажає вдосконалюватися, розглядають можливість навчатися за рахунок або за підтримки підприємства, на якому він працює, і пропонують в стратегію розвитку підприємства вносити різнобічні складники стратегії управління розвитком персоналу, формуючи заздалегідь альтернативні шляхи

та методи навчання персоналу [7, с. 24, 25]. Т. А. Железнякова розглядає мотиваційні аспекти кар'єрного просування працівників та їх вплив на процеси професійного зростання особистості [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок учених-економістів, слід зазначити, що, в рамках здійснюваних досліджень щодо формування ефективної системи мотивації розвитку персоналу промислових підприємств переважна увага приділялася питанням побудови комплексу засобів мотиваційного впливу, що спонукають працівників до навчання та професійного розвитку, і лише частково порушувалася проблема узгодженості інтересів та очікувань суб'єктів економіки, що взаємодіють у рамках процесу трансформації «дані – інформація – знання – вміння – навички – досвід – компетенції – компетентність» та застосування адекватних способів їх стимулювання до співробітництва, не тільки для забезпечення виживання та сталого розвитку промислових підприємств, а й для нарощування потенціалу конкурентоспроможності працівників, оптимізації використання кваліфікованої робочої сили та вирішення на цій основі проблеми зайнятості економічно активного населення держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розроблення теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо побудови системи мотивації розвитку персоналу сучасного промислового підприємства, що ґрунтується на формуванні та підтримці партнерських відносин між державою, роботодавцями і працівниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення розвитку людських ресурсів шляхом внутрішньофірмової підготовки і розвитку виробничого персоналу розглядається не тільки як умова нарощування конкурентоспроможності промислових підприємств, а й як спосіб вирішення проблеми зайнятості населення країни [2, с. 22], що вимагає розроблення на державному рівні політики щодо професійної підготовки та розвитку фахових навиків працівників упродовж усього життя в рамках здійснюваної діяльності для збільшення їх продуктивності та трудової мобільності. Практика державного регулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників передових країн світової спільноти свідчить про розширення галузі вживання економічних стимуляторів, що впливають на динаміку відтворення та накопичення

трудового потенціалу країни, якісні складники підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Доцільність їх використання, зокрема і в умовах жорсткого дефіциту бюджетних коштів в Україні, зумовлена тим, що вони забезпечують перерозподіл джерел фінансування сфери професійного розвитку персоналу на підприємствах між урядом, підприємцями і працівниками за збереження паритету інтересів усіх зацікавлених сторін.

Для суб'єктів економіки пріоритетними є економічні стимули, які не обмежують їхніх дій під час визначення власних цілей і вибору засобів їх реалізації, посилюють спонуки до здійснення конкретного виду діяльності з розрахунку на отримання економічних вигод за досягнуті результати. Це забезпечує можливість додаткового привласнення певної частки благ і задоволення наявних потреб на більш високому рівні. Гарантовані економічними стимулами вигоди носять заохочувальний характер, накладаючи при цьому економічну відповідальність за якість здійснюваної діяльності і рівень її результативності. Усе це дає підставу для широкого використання економічних стимулів під час формування механізму державного регулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників.

В умовах глобалізації виникає необхідність переходу від ізольованого в рамках окремого підприємства процесу розвитку персоналу до координації і кооперації зусиль у даній сфері державних органів, закладів освіти, підприємницьких структур, найманих працівників, громадських організацій. Проте слід ураховувати, що кожний з учасників означеного процесу має свої власні вузькі економічні інтереси, і від того, наскільки вони будуть узгоджені між усіма зацікавленими особами, залежить безперервність професійної освіти і навчання. У сучасних умовах, на нашу думку, формування ефективної системи мотивації безперервного розвитку персоналу на підприємстві можливе лише за умови забезпечення єдності двох підсистем – державного економічного стимулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників, з одного боку, і мотивації розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності – з іншого.

Сформована на державному рівні підсистема економічного стимулювання професійного навчання та розвитку працівників повинна, перш за все, враховувати й узгоджувати інтереси різних груп економічних агентів даної сфери. Процес внутрішньофірмової

підготовки і розвитку виробничого персоналу буде безперервним і динамічним, якщо, за інших рівних умов, кожен із його учасників, розвиваючи й укріплюючи свою власну діяльність, зможе скористатися гарантованими державою зовнішніми вигодами, причому досягнуті їм результати є основою для подальшого поступального розвитку даного процесу і задоволення як приватних інтересів його партнерів, так і суспільних потреб. Це можливо лише в ситуації, коли системою державного стимулювання професійного навчання та розвитку працівників буде створено мотиваційне поле, що спонукає суб'єктів господарювання до ініціативного узгодження своїх конкуруючих інтересів.

Таким чином, державне економічне стимулювання професійного навчання та розвитку працівників – це структурований комплекс гарантованих державою нестійких конкурентних переваг, що надає суб'єктам економіки тимчасове пріоритетне право на реалізацію власних економічних інтересів та спонукає їх до ініціативного узгодження цих конкуруючих інтересів для забезпечення безперервної професійної освіти і навчання, котра включає внутрішньофірмову підготовку і розвиток виробничого персоналу.

Можливість скористатися спеціальними податковими пільгами, правом звільнення від виплати податків або кредитів, оплачуваними навчальними відпустками відносять до дубльованих, нестійких конкурентних переваг, які гарантовані державою суб'єктам економіки, що акумулюють свої власні ресурси для подальшого інвестування в розвиток персоналу. Перспективи отримання цих нестійких конкурентних переваг протягом певного періоду часу за дотримання запропонованих державою умов будуть сприяти формуванню у суб'єктів економіки позитивних очікувань стосовно можливості подальшого завоювання й утримання конкурентних переваг високого рангу, тобто створення низки внутрішніх вигод: здатності працівників до постійного самовдосконалення і розвитку, нарощування їх інноваційного потенціалу та персональної конкурентоспроможності й професійної мобільності, оптимізація та стабілізація кадрового складу підприємства, підвищення параметрів продуктивності та результативності його діяльності і т. ін. Це, своєю чергою, сприятиме усуненню диспропорції між попитом та пропозицією на висококваліфіковану робочу силу на ринку праці, формуванню фундаменту для вирішення проблеми оптимізації зайня-

тості економічно активного населення країни, зменшенню видатків держави на соціальне страхування на випадок безробіття, забезпеченню соціальної стабільності в суспільстві.

При цьому важливим фактором, що сприятиме формуванню ефективної системи державного економічного стимулювання професійного навчання та розвитку працівників є реальне забезпечення на практиці суб'єктам економіки всіх тих нестійких конкурентних переваг, які були раніше задекларовані державою. В іншому разі отримання негативного досвіду суб'єктами економіки внаслідок порушення державою взятих на себе зобов'язань призведе у подальшому до формування негативних очікувань відносно доцільності здійснення діяльності у сфері безперервного навчання та розвитку персоналу і буде лише перешкоджати її прогресу.

За таких умов формування підсистеми мотивації розвитку персоналу на підприємстві на засадах продуктивної діяльності буде відбуватися вже з орієнтацією на задані на макрорівні пріоритети розвитку людських ресурсів, підтримка яких гарантована підсистемою державного економічного стимулювання професійного навчання та розвитку персоналу. Узгодження приватних інтересів суб'єкта економіки із загальнодержавними впливатиме на формування мотиваційної ідеї керівництвом підприємства та дослідження можливостей її практичної реалізації. Підсистема мотивації розвитку персоналу на підприємстві повинна генерувати комплекс мотиваційних факторів, орієнтованих на зростання ступеню зацікавленості організаційно-управлінського апарату та персоналу підприємств у власному компетентністному та інтелектуальному розвитку, нарощуванні на цій основі як персональної, так і загальноорганізаційної конкурентоспроможності. Дієві мотиваційні заходи створюють умови для успішного перетворення набору факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій із лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес із принесенням відчутного рівня стійкості господарської діяльності підприємства, забезпечення його позитивної фінансової динаміки, формування компетентностей відповідно до вимог конкурентного середовища та ефективне використання інтелектуальних ресурсів для переходу до нового покращеного стану.

Висновки з цього дослідження. Отже, у сучасних умовах господарювання, коли роз-

виток людських ресурсів розглядається як мотивований макро- і мікроекономічним рівнями процес оптимізації трудової зайнятості, забезпечення конкурентоспроможності підприємства та накопичення компетентнісного та інтелектуального потенціалу його робітників, систему мотивації безперервного розвитку персоналу на підприємстві доцільно розглядати як єдність двох підсистем – державного економічного стимулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників, з одного боку, і мотивації розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності – з іншого, що забезпечує

узгодження інтересів та формування стійких партнерських відносин між усіма учасниками процесу внутрішньофірмової підготовки і розвитку виробничого персоналу з орієнтацією на задекларовані державою пріоритети у даній сфері. Це вказує на актуальність проблеми визначення та класифікації заходів мотиваційного впливу в системі управління розвитком персоналу, яка може використовуватись організаційно-управлінським апаратом з урахуванням різноспрямованості шляхів удосконалення діяльності підприємства, чому і будуть присвячені подальші дослідження за даною тематикою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Europe 2020. A strategy for smart sustainable and inclusive growth // European Commission. – 2010 [Electronic resource]. – Access Mode: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.
2. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: [посібник] / Л.П. Пуховська, А.О. Ворначев, С.О. Леу; за наук. ред. Л.П. Пуховської. – Київ: ІПТО НАПНУ, 2015. – 176 с.
3. Швець І. Створення ефективної системи мотивації професійного розвитку персоналу / І. Швець, Л. Родь // Економіка. – 2013. – № 1(121). – С. 47–54.
4. Гусаров О.О. Управління професійним розвитком спеціалістів з управління персоналом на підприємстві / О.О. Гусаров, М.В. Найдьонова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 44. – С. 217–220.
5. Армстронг М. Оплата праці: практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу / М. Армстронг, Т. Стівенс; пер. з англ. за наук. ред. Т.В. Герасимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 512 с.
6. Батьковский А. Приёмы мотивации к труду и профессиональному росту / А. Батьковский, С. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/18_1_99.htm.
7. Дуднева Ю.Е. Стратегічні підходи до формування сучасного мотиваційного впливу в умовах дефіциту ресурсів / Ю.Е. Дуднева, І.С. Кір'ян // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2014. – № 32. – С. 18–28.
8. Железнякова Т. А. Краткая методика развития деловой карьеры работника / Т. А. Железнякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jourclub.ru/27/1065/>.

Фінансова стратегія в системі менеджменту підприємства

Буняк Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі України

Курдельчук Р.І.

магістр
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі України

У статті розкрито сутність фінансової стратегії та її роль в системі менеджменту підприємства. Розглянуто різні підходи до визначення поняття «фінансова стратегія підприємства». Запропоновано авторський підхід до його трактування. Розкрито особливості фінансової стратегії підприємства. Здійснено обґрунтування її місця та значення в системі менеджменту підприємства.

Ключові слова: стратегія, фінансові ресурси, фінансова стратегія, система менеджменту підприємства, стратегічний менеджмент.

Буняк Н.М., Курдельчук Р.І. ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыты сущность финансовой стратегии и ее роль в системе менеджмента предприятия. Рассмотрены различные подходы к определению понятия «финансовая стратегия предприятия». Предложен авторский подход к его трактовке. Раскрыты особенности финансовой стратегии предприятия. Осуществлено обоснование ее места и значения в системе менеджмента предприятия.

Ключевые слова: стратегия, финансовые ресурсы, финансовая стратегия, система менеджмента предприятия, стратегический менеджмент.

Buniak N.M., Kurdelchuk R.I. FINANCIAL STRATEGY IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE

The essence of financial strategy and its role in the management system of enterprise are disclosed in the article. Different approaches to the definition of “financial strategy of enterprise” are considered. The author’s approach to its interpretation is proposed. The peculiarities of financial strategy of enterprise are disclosed. Its place and meaning in the management system of enterprise are substantiated.

Keywords: strategy, financial resources, financial strategy, management system of enterprise, strategic management.

Постановка проблеми. В умовах значних змін макроекономічного характеру, трансформації світової фінансової системи важливими передумовами успішного розвитку вітчизняних підприємств є прогнозування їхніх основних фінансових показників діяльності, контроль за рівнем фінансових ризиків, а також наявність обґрунтованої фінансової стратегії. Глобалізаційні та інтеграційні процеси, які сьогодні характерні для України, підвищують значущість вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ефективним управлінням ними.

За таких умов зростає значення фінансової стратегії як дієвого інструменту стратегічного управління фінансовими процесами підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретичних, методичних та

практичних проблем, пов'язаних із розробкою та реалізацією фінансової стратегії підприємства, присвятили свої наукові праці такі вчені, як, зокрема, В.І. Аранчій, І.О. Бланк, К.Е. Власова, О.М. Гончаренко, Г.В. Даценко, Ю.В. Дворнікова, В.Л. Дикань, О.І. Заруднев, О.П. Зоря, В.О. Зубенко, І.О. Ішєєва, О.В. Кирова, О.А. Кузнецова, Ю.П. Лашко, О.І. Лозовська, П.М. Макаренко, О.В. Маковоз, А.І. Петрова, І.Й. Плікус, І.В. Токмакова, Т.Є. Шевченко, О.В. Шраменко, В.А. Янковська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених тематиці фінансового менеджменту, не існує єдиного, загальноприйнятого підходу до визначення сутності поняття «фінансова стратегія підприємства», її місця в системі менеджменту підприємства, що значно

ускладнює обґрунтування наукових рекомендацій щодо підвищення ефективності управління як підприємством загалом, так і його фінансовими ресурсами зокрема. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розкритті сутності фінансової стратегії підприємства, а також обґрунтуванні її ролі в системі менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові перетворення, які відбува-

ються в Україні, обґрунтовують нові вимоги до побудови системи управління підприємством. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції знижують дієвість розроблених стратегічних планів, які не містять обґрунтованих інструментів швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

За таких умов результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою визначається його фінансовою стратегією, яка, охоплюючи всі основні сфери його діяльності, пов'язані з проце-

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття фінансова стратегія підприємства»

Визначальна риса	Визначення	Автор
Вид функціональної стратегії підприємства	один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища	І.О. Бланк [1, с. 96]
Довготривалий курс	довготривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загальноорганізаційних стратегічних цілей	К.Е. Власова, О.В. Кирова [2]
Визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства	визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	О.М. Гончаренко [3, с. 37], В.А. Янковська [4, с. 183]
Загальний план	загальний план визначення фінансових потреб і фінансових результатів, а також альтернативного вибору джерел фінансування з метою мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку	В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко [5, с. 160]
Система відносин	система відносин, пов'язаних з досягненням і вирішенням довгострокових цілей і завдань фінансової діяльності організації, які визначаються її фінансовою ідеологією, і орієнтовані на пошук ефективних шляхів їх досягнення і розв'язання	О.А. Кузнєцова, І.О. Ішєєва, Ю.В. Дворнікова [6]
Складна багатофакторна орієнтована модель дій	складна багатофакторна орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу	А.І. Петрова, О.І. Заруднев [7]
Спосіб реалізації	спосіб реалізації підприємством цілей фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання	І.Й. Плікус [8, с. 91]
Фінансова програма	фінансова програма розвитку діяльності підприємства, що включає методи формування фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стійкості підприємства в ринкових конкурентних умовах функціонування	Т.Є. Шевченко, О.І. Лозовська [9, с. 227]

сами формування необхідного обсягу фінансових ресурсів, координацією їхніх потоків та використанням, відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для росту його ринкової вартості.

Необхідно відзначити, що фінансова стратегія – це відносно нове поняття у вітчизняній науці та практиці менеджменту. Водночас слід відзначити, що в зарубіжній літературі (зокрема, американській та європейській) з фінансового менеджменту поняття «фінансова стратегія» практично відсутнє, науковці оперують такими термінами, як, наприклад, «фінансове планування», «довгострокові інвестиційні рішення», «управління структурою капіталу». В стратегічному менеджменті вона розглядається виключно як різновид функціональних стратегій. Серед вітчизняних та російських науковців, які досліджують сутність цього поняття, відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до його трактування (табл. 1).

Проведений аналіз різних підходів до трактування сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» дав змогу сформулювати власне узагальнене його визначення. На нашу думку, фінансова стратегія підприємства – це програма заходів щодо ефективного управління процесами залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів, а також фінансовими відносинами підприємства з контрагентами з метою забезпечення зростання його ринкової вартості.

Загалом фінансова стратегія підприємства:

- охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами;
- забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства;

- сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;

- обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства;

- є основою для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Фінансова стратегія, включаючи різноманітні методи та інструменти формування фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, орієнтована на збільшення ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Основними завданнями фінансової стратегії є [3, с. 63]:

- 1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;

- 2) визначення перспективних фінансових взаємин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;

- 3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

- 4) вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;

- 5) розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємства.

Сьогодні в економічній літературі однозначно не визначені не лише сутність фінансової стратегії, але й її місце в системі менеджменту підприємства.

Зокрема, Г.В. Даценко пропонує розглядати фінансову стратегію як органічний елемент фінансового регулювання підприємства:

- у методологічному плані сутність і механізм формування фінансової стратегії необхідно аналізувати як одну з проблем фінансових відносин, фінансової оцінки реалізації стратегічних цілей підприємства;

- у схемі економічного регулювання фінансову стратегію необхідно розглядати як компонент загальної стратегії підприємства разом з товарними, інвестиційними, маркетинговими та іншими видами стратегічних рішень [10, с. 163]

У рамках такого підходу чітко простежується взаємозв'язок фінансового та стратегічного менеджменту.

На нашу думку, фінансова стратегія як специфічний фінансовий інструмент має низку особливостей:

- 1) основним її завданням є окреслення пріоритетних напрямів діяльності, обґрунтування доцільності реалізації ключових проєктів і програм, які сприятимуть максимізації прибутку підприємства в майбутньому;

- 2) розробляється в умовах неповної інформації, отже, не дає змогу точно передбачити майбутній стан, а тому характеризується значною мінливістю стратегічних рішень;

- 3) є основою для підвищення ефективності діяльності підприємства на тривалу перспективу.

Якщо розглядати фінансову стратегію з точки зору стратегічного менеджменту, то, на

думку групи вітчизняних вчених, вона виконує подвійну роль, а саме є:

- компонентом загальної стратегії – однією з функціональних стратегій, мета якої полягає у захопленні фінансових позицій на ринку;

- базовою стратегією, що забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту тощо) реалізацію будь-якої базової стратегії, мета її полягає в ефективному використанні фінансових ресурсів та управлінні ними [11, с. 6].

На нашу думку, варто погодитись з тим, що фінансова стратегія є базовою серед інших функціональних стратегій (маркетингової, виробничої, кадрової тощо), оскільки створює передумови для їхньої реалізації. Вона тісно переплітається з ними і орієнтована на досягнення місії підприємства.

Водночас фінансова стратегія є важливою складовою загальнокорпоративної стратегії підприємства. Її виокремлення в окрему підсистему насамперед обумовлене необхідністю пошуку джерел фінансування стратегічних заходів щодо реалізації місії підприємства, а також забезпечення досягнення бажаного фінансового ефекту (максимізації прибутку, зростання ринкової вартості підприємства, покращення добробуту його власників тощо).

Як складова загальнокорпоративної стратегії фінансова стратегія підприємства охоплює всі стратегічні рішення щодо його фінансової діяльності та розвитку фінансових відносин з контрагентами, що забезпечують досягнення основних стратегічних цілей. Незважаючи на те, що фінансова стратегія підпорядковується загальній стратегії і узгоджена з її цілями, вона здійснює суттєвий вплив на формування загальнокорпоративної стратегії.

Загалом фінансова стратегія відіграє важливу роль в стратегічному наборі підприємства. Це обумовлено тим, що вона забезпечує, з одного боку, залучення фінансових ресурсів, необхідних для реалізації стратегій всіх рівнів, а з іншого – ефективне їх використання. Тобто фінансову стратегію слід розглядати як єдність двох складових: забезпечувальної (ресурсної) та основної (цільової).

Забезпечувальна (ресурсна) стратегія охоплює різні стратегічні заходи щодо формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для забезпечення реалізації усіх стратегічних рішень керівництва підприємства.

Основна (цільова) складова охоплює різні стратегічні рішення щодо раціонального розподілу та використання фінансових ресурсів з

метою досягнення фінансових цілей, зокрема може передбачати заходи щодо підвищення фінансової стійкості, платоспроможності, максимізації фінансових результатів діяльності підприємства. Відповідно, її складовими є стратегія забезпечення фінансової стійкості, податкова стратегія, структурна стратегія, стратегія зменшення фінансових ризиків тощо.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що фінансова стратегія підприємства сприятиме збільшенню його ринкової вартості, нарощенню конкурентних переваг за умови, якщо вона:

- обґрунтовує оптимальний напрям фінансового розвитку;

- охоплює всі основні напрями розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;

- є гнучкою і може легко адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства;

- скоординована зі стратегічними рішеннями керівництва підприємства та іншими функціональними стратегіями.

В умовах мінливого зовнішнього середовища фінансова стратегія є потужним інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства та досягнення стратегічних фінансових цілей його керівництва і власників, оскільки реалізація будь-якого рішення, як правило, пов'язана із його фінансовим забезпеченням.

Фінансова стратегія посідає особливе місце в системі менеджменту підприємства, тому що визначає його фінансово-економічну політику, забезпечує інвесторів та кредиторів достовірною інформацією про його фінансово-економічний стан.

Висновки з цього дослідження.

Отже, фінансова стратегія підприємства є невід'ємною складовою частиною та важливим елементом системи менеджменту підприємства, посідаючи центральне місце серед його функціональних стратегій, визначає основні напрями підвищення ефективності управління його фінансовою діяльністю та розвитку фінансових відносин з контрагентами.

Якість фінансової стратегії підприємства безпосередньо залежить від рівня її обґрунтованості, а також від повноти врахування та оцінки факторів, на основі яких вона була розроблена.

Фінансова стратегія відіграє важливу роль в системі менеджменту підприємства, зокрема:

- забезпечує реалізацію фінансових цілей економічного розвитку підприємства;

- реально оцінює фінансові можливості підприємства, сприяє ефективному використанню його фінансового потенціалу та активному маневруванню його фінансовими ресурсами;
- забезпечує швидку реалізацію фінансових можливостей, які виникають як наслідок зміни факторів зовнішнього середовища;
- враховує всі можливі альтернативи розвитку безконтрольних факторів зовнішнього середовища та мінімізує їхні негативні наслідки для підприємства;
- забезпечує узгодженість основних елементів стратегічного та оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства;

- визначає оптимальні шляхи розподілу дефіцитних фінансових ресурсів;
- формує основні критерії оцінки вибору важливих управлінських рішень щодо підвищення ефективності фінансової діяльності.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні механізму формування та реалізації фінансової стратегії підприємства з врахуванням кон'юнктури та тенденцій розвитку фінансових ринків, а також факторами ризику, що обумовлені різними трансформаційними процесами, які сьогодні відбуваються в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
2. Власова К.Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методика разработки / К.Э. Власова, Е.В. Кырова // Современный менеджмент: проблемы и решения: материалы Международной заочной научно-практической конференции (1 февраля 2010 года). – Новосибирск, 2010. – С. 62–71. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sibac.info/conf/manag/ia/51429>.
3. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35–40.
4. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023). – С. 182–187.
5. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / [В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 272 с.
6. Формирование финансовой стратегии организации / [О.А. Кузнецова, И.А. Ишеева, Ю.В. Дворникова] // Концепт. – 2013. – Спецвыпуск № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2013/13533.htm>.
7. Петрова А.И. Финансовая стратегия как инструмент управления стоимостью предприятия в современных экономических условиях / А.И. Петрова, А.И. Заруднев // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 10. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684>.
8. Плікус І.Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства / І.Й. Плікус // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 159. – С. 90–99.
9. Шевченко Т.Є. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства / Т.Є. Шевченко, О.І. Лозовська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2014. – Вип. 14. – С. 225–230.
10. Даценко Г.В. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства / Г.В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 162–165.
11. Формування фінансової стратегії підприємства та її значення у конкурентному ринковому середовищі / [П.М. Макаренко, В.І. Аранчій, О.П. Зоря, Ю.П. Лашко] // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – Вип. 4. – Т. 1. Економічні науки. – С. 3–7.

УДК 330

Реформи фінансування в галузі охорони здоров'я в пострадянських країнах: уроки для України

Бурбела А.Л.

аспірант

Міжрегіональної Академії управління персоналом

Стаття присвячена дослідженню досвіду країн, в яких система фінансування галузі охорони здоров'я пройшла реформування. Для дослідження були вибрані країни пострадянського простору з однаковими вихідними умовами. Інформація, отримана в нашому дослідженні, може бути врахована під час побудови кращої моделі реформування фінансування охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: реформування охорони здоров'я, медичні послуги, державне фінансування, медичне страхування, соціальне страхування.

Бурбела А.Л. РЕФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию опыта стран, в которых система финансирования отрасли здравоохранения прошла реформирование. Для исследования были выбраны страны постсоветского пространства с одинаковыми исходными условиями. Информация, полученная в нашем исследовании, может быть учтена во время построения лучшей модели реформирования финансирования здравоохранения в Украине.

Ключевые слова: реформирование здравоохранения, медицинские услуги, государственное финансирование, медицинское страхование, социальное страхование.

Burbela A.L. REFORM OF FINANCING HEALTH IN THE POST-SOVIET COUNTRIES: LESSONS FOR UKRAINE

The article is devoted to study of experience of countries in which the system of funding for the health sector was reformed. For research were selected post-Soviet countries with the same initial conditions. Information obtained in this study can be considered for creating the best model for the reform of health care financing in Ukraine.

Keywords: health reform, health services, public financing, health insurance, social insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформа охорони здоров'я, яку проводить та чи інша цивілізована країна, передбачає насамперед поліпшення стану здоров'я членів суспільства, підвищення ефективності системи охорони здоров'я та більшу доступність людей до медичних послуг. У 2010 році кожний третій опитаний українець був незадоволений низькою кваліфікацією лікаря та близько 70% опитуваного населення погоджувалось з необхідністю реформувати галузь охорони здоров'я [7]. Згідно з даними дослідження 2015 року тільки 10% респондентів оцінили якість медичної допомоги в Україні як добру – це найнижчий рейтинг у Європі [6].

Вирішити кризову ситуацію в системі фінансування галузі охорони здоров'я можна шляхом поступового її реформування. У кінці 2015 року була представлена фінальна версія Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я України на 2015–2020 роки, у якій був заявлений відхід від фінансування державою закладів охорони здоров'я за моделлю Семашко (ліжка-місце).

Для уникнення помилок під час впровадження реформ фінансування системи охорони здоров'я необхідно взяти до уваги досвід країн пострадянського простору з таким ж самими вихідними умовами, як в Україні, та врахувати як їхні позитивні зміни, так і недоліки. Витягуючи такі потрібні уроки з досвіду реформування сектору охорони здоров'я, Україна може побудувати власну ефективну модель, яка забезпечить справедливість і рівність у доступності якісної медичної допомоги для всіх верств населення. Специфічне поєднання механізмів, що застосовували різні країни для успішного вирішення цих проблем, відрізняються один від одного. Це відбулося внаслідок істотних розбіжностей основних (особливо економічних) контекстуальних факторів у цих країнах в постперехідний період. Отже, єдиної стратегії реформ, яка підходила б для всіх країн, не існує [11]. На цьому наголошують зарубіжні та вітчизняні науковці. Оскільки в Україні реформа відбувається під час політично-економічної кризи, потрібний комп-

лексний підхід до вирішення цієї проблеми з урахуванням всіх її особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що серед вітчизняних науковців досить мало інформації про дослідження досвіду реформування галузі охорони здоров'я в пострадянських країнах. Більшість науковців звертає увагу на європейський та американський досвід у фінансуванні системи охорони здоров'я, зокрема, слід назвати таких вчених, як М. Карі, У. Маттіла, Е. Ліннакко, В. Рудий, І. Солоненко, Н. Солоненко. На досвід фінансування охорони здоров'я і запровадження медичного страхування в країнах центральної і східної Європи звернули увагу В. Лехан, А. Гук, В. Галайда. Водночас досвід таких країн, як Республіка Молдова, Білорусь, Вірменія, Грузія, Киргизстан, Казахстан, Таджикистан, залишається поза увагою українських дослідників. Порівняльний аналіз деяких країн пострадянського простору був проведений О. Виноградовим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у наукових роботах не було проведено аналітичного дослідження по країнах, які мають спільні риси з Україною, а саме реформування та децентралізація фінансування в галузі охорони здоров'я, як і не були досліджені проблеми, які виникли під час реформування, що й підкреслює актуальність цієї теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення дослідження реформування фінансування галузі охорони здоров'я в країнах з однаковими вихідними умовами і отримання досвіду для побудови кращої моделі реформування охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До країн пострадянського простору належать Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Латвія, Литва, Естонія, Грузія, Азербайджан,

Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан, Таджикистан. Усі ці країни взяли курс переходу до ринкової економіки. Під час таких еволюційних перетворень всі галузі економіки зазнали реформування (зокрема, система охорони здоров'я).

Естонія. Реорганізація організації та фінансування галузі охорони здоров'я в Естонії розпочалася в 1990 році в двох напрямках:

1) децентралізація управління системою охорони здоров'я;

2) перехід до фінансування через соціальне медичне страхування.

Усі інші зміни (збільшення частки генериків у структурі споживання лікарських засобів, введення інституту лікарів сімейної практики в систему первинної медичної допомоги, скорочення кількості лікарняних ліжок тощо) також зіграли свою роль.

У 1990 році в Естонії було знову проведено часткову централізацію, функції округів обмежено, а загальне планування перейшло під контроль Міністерства соціального забезпечення (Sotsiaalministeerium).

Процеси децентралізації адміністративної системи проводилися шляхом розподілу країни на 15 округів з покладанням відповідальності за планування медичного обслуговування на муніципалітети. Ці заходи привели до підвищення вартості медичних послуг.

У 2001 році на зміну центральному й регіональним державним фондам медичного страхування прийшов Естонський фонд медичного страхування (Eesti Haigekassa, далі – ЕФМС) з декількома філіями, утвореними шляхом злиття регіональних фондів.

Таким чином, протягом 16 років Естонія впровадила обов'язкове медичне страхування, підвищила якість медичних послуг і поліпшила соціально-демографічні характеристики, такі як тривалість життя й дитяча смертність. Однак за значного масштабу

Таблиця 1

Загальні витрати у відсотках до ВВП, державні та приватні витрати на охорону здоров'я у відсотках до загальних витрат на охорону здоров'я в окремих країнах з перехідною економікою (2012 рік)

Країна	Загальні витрати на охорону здоров'я, % до ВВП	Приватні витрати на охорону здоров'я у % до загальних витрат на охорону здоров'я	Державні витрати на охорону здоров'я у % до загальних витрат на охорону здоров'я
Естонія	5,94	20,08	79,92
Молдова	11,72	45,54	45,34
Казахстан	4,20	42,20	57,80
Грузія	9,20	82,00	18,00

Джерело: побудовано автором на основі [10]

впровадження системи соціального страхування посилилася гострота фінансових проблем [1].

З 2001 року 99% коштів ФМС Естонії формувалися за рахунок цільового «соціального податку» [11]. Після об'єднання внесків у страховий і пенсійний фонди в загальний соціальний податок (13 і 20% відповідно; зараз він становить 33% трудового доходу) був гранично посилений контроль за його збором з боку податкового відомства [1]. Проте останніми роками в країні збільшилася кількість осіб, прирівняних до застрахованих, гроші за які в ЕФМС не надходять, це особи, за яких внески платить держава (приблизно 3% застрахованого населення), та особи, за яких внески не сплачуються, переважно діти і пенсіонери (приблизно 48% застрахованих осіб). Частка застрахованого працюючого населення, яка сплачує внески, становить приблизно 49% від усіх застрахованих ФМС.

У ситуації, коли менше половини застрахованого населення оплачує 97% витрат на надання медичних послуг усім застрахованим, досить складно очікувати, що система охорони здоров'я виправдає покладені на неї суспільством надії [11].

Незважаючи на певні успіхи в реорганізації галузі охорони здоров'я, проблем у секторі охорони здоров'я Естонії чимало. Слід назвати такі проблеми, як відчутна нерівність у стані здоров'я різних соціальних груп, низький рівень професійної підготовки, недостатня забезпеченість медичним персоналом, довгі черги на госпіталізацію у лікарнях [1]. Досвід Естонії наочно демонструє деякі ризики недостатньої диверсифікації державних джерел фінансування [11].

Республіка Молдова. За радянських часів система охорони здоров'я Молдови будувалася на принципах моделі Семашко. На момент отримання незалежності у Молдови були безліч об'єктів охорони здоров'я і численні медичні кадри, але не було достатньо коштів для підтримання їх діяльності. Незважаючи на деякі скорочення в системі охорони здоров'я, у 1997 році мережа медичних установ в Молдові була однією з найбільш розгалужених, а забезпеченість медичними кадрами – однією з найвищих як серед західноєвропейських країн, так і на пострадянському просторі.

Фінансова криза 1998 року призвела до масштабної консолідації системи охорони здоров'я Молдови, яка супроводжувалася скороченням ліжкового фонду лікарень, рівня

активності та чисельності персоналу. Крім того, через фінансову кризу введення ОМС було відкладено. Однак з того часу були створені і необхідна нормативно-правова база, і управлінський потенціал, а після успішної реалізації пілотного проекту щодо запровадження ОМС у 2003 році ця система була розгорнута на всій території країни і діє з 1 січня 2004 року. Медицина в Молдові фінансується переважно з фондів обов'язкового медичного страхування. Кожен житель Молдови зобов'язаний брати участь у цій системі. З січня 2004 року у всій країні урядом був встановлений єдиний страховий тариф щомісячних внесків на ОМС в розмірі 4% (2% від фонду заробітної плати для роботодавців, 2% від своїх доходів для працівників), а з 2009 року – 7% (по 3,5%). За пенсіонерів, інвалідів, дітей віком до 18 років, безробітних, вагітних та інших груп населення відрахування у фонд робить держава, на що загалом спрямовується 12,1% усіх видатків держбюджету. Самозайняті (власники бізнесу, підприємці) сплачують внесок самостійно. Всі відрахування акумулюються на єдиному рахунку Національної медичної страхової компанії (НМСК). За рахунок цих коштів НМСК закуповує медичні послуги, укладаючи договори з різними медичними установами.

Децентралізація розпочалась у 1999 році, кожен регіон готує свій бюджет на охорону здоров'я і подає його на розгляд до Міністерства охорони здоров'я. В регіональному бюджеті вказується, скільки коштів необхідно для забезпечення гарантованого мінімуму медичної допомоги районними установами охорони здоров'я. З 1999 року бюджет розраховують не за кількістю лікарняних ліжок, а на основі подушних нормативів з урахуванням вікового складу населення. Крім того, в процес децентралізації були приватизовані деякі медичні послуги або їх послуги почали надаватися в приватному порядку (аптеки, стоматологічні клініки тощо). Численні повноваження були передані місцевим органам державної влади, але правова природа цих зобов'язань досі чітко не визначена.

Бюджетні асигнування на розвиток сектору охорони здоров'я в період з 1992 по 2003 роки різко скоротилися. У 1994–1997 роках уряд Молдови виділяв на фінансування охорони здоров'я приблизно 6% ВВП, а загальні витрати на охорону здоров'я складали в той період близько 8,3%, у 1999 році, після фінансової кризи, державні витрати впали з 4,3 до 2,9% ВВП, а загальні витрати на охо-

рону здоров'я – з 7,1 до 5,6% ВВП. Та вже у 2004 році, за оцінками ВООЗ, державні витрати на охорону здоров'я становили 4,2% ВВП, а загальні витрати на охорону здоров'я – 7,4% ВВП, що приблизно відповідає середнім показниками по Європейському регіону ВООЗ. Порівняно з країнами СНД загальні витрати на охорону здоров'я як частка ВВП в Молдові є високими і ростуть швидше, ніж де б то не було в регіоні [10]. Станом на 2012 рік загальні витрати на охорону здоров'я до ВВП становили 11,72%, що робить Республіку Молдова лідером серед витрат [8].

Молдові вдалося уникнути помилок, допущених в ряді країн з перехідною економікою, які ввели у себе ОМС, схема якого передбачала, що внески за непрацююче населення повинні надходити з місцевих бюджетів, а розмір цих внесків не був чітко прописаний у законі. У Молдові з введенням системи ОМС була проведена децентралізація бюджету охорони здоров'я, і в 2005 році частка витрат центрального уряду в загальних витратах на охорону здоров'я склала 95%, а в 2006 році, за оцінками, – майже 100%. В законі про ОМС був також встановлений принцип еквівалентності платежів, що передбачає однаковий розмір внесків за різні категорії застрахованих; таким чином, розмір відрахувань в бюджет страхової компанії за непрацююче населення було ув'язано з розміром внесків працівників і роботодавців. Найважливішим фактором успіху системи ОМС в Молдові став чіткий взаємозв'язок між розміром страхових внесків за різні категорії застрахованої населення та середньою вартістю гарантованого мінімуму медичних послуг на душу населення. Згідно з поправками до Закону про ОМС 2003 року ставка податку з заробітної плати, що виплачується як внесок на ОМС за працююче населення, і подушний внесок за непрацююче і самозайняте населення повинні бути рівні між собою і відповідати середній вартості гарантованого ОМПОМС на душу населення. Цей механізм забезпечує чітку фінансову відповідальність уряду перед населенням, застрахованим державою, і передбачає щорічне збільшення фондів НМСК, що дає змогу покрити зростання вартості ОМПОМС. Введення цього механізму зіграло дуже позитивну роль з точки зору ув'язки гарантій безкоштовного медичного обслуговування з державним фінансуванням охорони здоров'я та забезпечення стабільності останнього [10].

Республіка Казахстан. Після проголошення країною незалежності в 1991 році в

системі охорони здоров'я була проведена децентралізація повноважень, що мала значні наслідки для фінансування охорони здоров'я і масштабів консолідації фінансових ресурсів охорони здоров'я. Децентралізація була проведена переважно шляхом приватизації і передачі адміністративних і фінансових повноважень з національного на обласний рівень, а іноді і на районний (між 2000 і 2003 роками). Відносини між національним і регіональним рівнями управління часто змінювалися з переміщенням повноважень то в один, то в інший бік. В системі охорони здоров'я приватизація носила більш обмежений характер і торкнулася переважно аптек і стоматологічних послуг. До 1997 року більше 90% аптек було приватизовано. У жовтні 1996 року 95,8% організацій фармацевтичного сектору перебували в приватних руках. До 2004 року бюджет деяких областей формувався централізовано на обласному рівні, тоді як у більшості областей процес формування бюджету проходив на районному рівні. У період між 2005 і 2009 роками, згідно з Бюджетним кодексом Республіки Казахстан, бюджети усіх областей формувалися на обласному рівні, а рішення про виділення бюджетних асигнувань приймалися обласними органами управління охороною здоров'я. У рамках адміністративних реформ і Державної програми реформування та розвитку охорони здоров'я Республіки Казахстан на 2005–2010 роки передбачалося посилення повноважень Міністерства охорони здоров'я РК, багато з яких були втрачені в 1990-х роках. У 2009 році Уряд РК наділив Міністерство більшою самостійністю з більшою централізацією функцій управління і фінансування. Ці заходи були прийняті у відповідь на ряд питань надзвичайних ситуацій (спалах ВІЛ / СНІДу в Південному Казахстані в 2006 році), які виявили певні складності в управлінні на регіональному рівні. Іншими основними причинами, що сприяли процесу централізації, стали значні регіональні відмінності в рівнях фінансування обласних систем охорони здоров'я, методи оплати медичних послуг та інфраструктури систем охорони здоров'я. В результаті було прийнято рішення про створення Єдиної Національної системи охорони здоров'я (ЄНСОЗ) з централізацією державного бюджету охорони здоров'я на національному рівні.

Також у 2000 році був затверджений перелік медичних послуг, що надаються населенню в державних організаціях безкоштовно. Однією з цілей Державної програми реформування

та розвитку охорони здоров'я Республіки Казахстан на 2005–2010 роки було введення ДОБМД (Державний обсяг безкоштовної медичної допомоги).

Ця програма формувалася на основі таких принципів: відповідність фінансовим можливостям держави, соціальна справедливість і доступність медичної допомоги, поділ відповідальності держави, роботодавця і самих громадян за збереження і зміцнення здоров'я.

Після децентралізації фінансування охорони здоров'я до районного рівня у 2000–2003 роках з 2004 року була введена нова система фінансування, що включала консолідацію ресурсів охорони здоров'я на обласному рівні, створення обласних департаментів охорони здоров'я з функціями єдиного платника медичних послуг та вдосконалення механізмів закупівлі медичних послуг за допомогою нових методів фінансування медичних організацій.

ДОБМД включає медичні послуги, які періодично переглядаються і затверджуються відповідними нормативними правовими актами, а також оплачуються з коштів республіканського бюджету.

Пакет послуг ДОБМД включає послуги швидкої медичної, амбулаторної та стаціонарної допомоги; його перегляд передбачається кожні два роки. Оплата пацієнтами послуг, що входять у ДОБМД, є незаконною, платними можуть бути тільки ті послуги, які не включені в ДОБМП. Медичні послуги, що не входять в ДОБМД, громадяни оплачують або з власних коштів, або за рахунок коштів роботодавця, або з інших джерел.

Одним із джерел фінансування охорони здоров'я є особисті платежі громадян. В даний час лікарні та інші організації охорони здоров'я мають право офіційно стягувати оплату за послуги, які не входять у ДОБМД. Оплата товарів та послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я, була легалізована в 1995 році. Обласні органи виконавчої влади мають право визначати розміри цих платежів, і багато з них склали преїскуранти на послуги, що не входять в ДОБМП. Такі преїскуранти передбачають повну оплату послуг, які не входять в перелік життєво важливих, таких як, наприклад, послуги косметичної хірургії і деякі стоматологічні послуги [12].

Грузія. Започаткована грузинами медична реформа відрізняється масштабністю і системністю. Коруптованість в галузі була однією з найвищих. Медичні послуги, як і в Україні,

були офіційно безкоштовними, а реально двічі оплачувались з кишень громадян, за рахунок податків і за рахунок додаткової «оплати за послуги» [4].

Реформа системи ОЗ в Грузії проходила у декілька етапів. Для того щоб якось відреагувати на загальну нестачу бюджетних коштів і залучити додаткові ресурси до системи охорони здоров'я, уряд Грузії запровадив нову концепцію охорони здоров'я із співфінансуванням на основі моделі соціального страхування. Цей податковий тягар мав бути розподілений між роботодавцями та працівниками (3% + 1%). Брак коштів на соціальне страхування загалом мав покриватися за рахунок трансферу із загальних надходжень до державного бюджету. Муніципальні фонди охорони здоров'я мали додаткові надходження коштів з місцевих бюджетів.

Першим кроком з низки заходів з реформування системи фінансування медицини було скасування податку на соціальне страхування. Податок з заробітної плати покривав менше 5% усіх видатків на охорону здоров'я, яка переважно фінансувалася за рахунок приватних коштів з кишені пацієнтів. Високий рівень безробіття та низький рівень зарплат у поєднанні з низьким рівнем податків призводили до мізерних фінансових надходжень до системи, оскільки більшість населення, як і сама економіка країни, перебувала у тіншовому секторі. Ці фактори доповнювали корумпованість державного сектору та адміністративна неспроможність повноцінно поповнювати бюджет країни за рахунок податків. Уже за п'ять років після запровадження соціального податку на зарплату уряд зрозумів його неефективність.

У 2005 році урядові внески до системи страхової медицини було скасовано разом із більшістю податків із надмірного їх переліку у Податковому кодексі.

Сьогодні в Грузії є лише шість податків, що робить її четвертою в світі країною за найменшим рівнем податкового тягаря.

Другим кроком була заміна субсидій, що обчислювалися на основі пропозиції послуг у системі медичної допомоги, на субсидії, які розраховувалися за оцінкою потреб, що дало змогу зменшити вартість страхування для уразливих груп населення.

По-третє, завдяки приватизації надання медичних послуг було передано приватному сектору економіки [2].

Приватизація галузі та поширення медичного страхування вбачається шляхом підви-

щення ефективності та професійного рівня галузі. Реформа під назвою «100 нових лікарень Грузії» передбачала створення мережі нових приватних клінік на заміну застарілої матеріально і морально пострадянської державної системи. З цією метою були розрахована необхідна кількість лікарень з ліжкомісцями для кожного регіону, оголошена приватизація надлишкових приміщень з умовою інвестування в створення нових клінік та лікарень. Вже в 2007 році програму підтримало декілька грузинських та закордонних компаній. Проте на шляху реформування стали внутрішньо- та зовнішньополітичні процеси в Грузії 2008 року. Першочергову оплату послуг з охорони здоров'я передбачає і програма соціального забезпечення. Держава стимулює страхування медицину, підтримуючи страхування деяких верств з бюджету [4].

З 2007 року до 2011 року залучення до страхової медицини за рахунок державного бюджету було розширено на мобільні всередині країни групи осіб: викладачів шкіл державної форми власності, поліцейських і солдатів.

Першого вересня 2012 року уряд здійснив ще одне розширення медичного страхування за рахунок коштів державного бюджету, охопивши додатково ще один мільйон громадян, а саме пенсіонерів, студентів вищих навчальних закладів, дітей віком до шести років, а також громадян до 18 років з обмеженими фізичними можливостями. Включно з тими категоріями населення, які вже були охоплені державним медичним страхуванням, загальна частка громадян Грузії, які були застраховані за кошти державного бюджету, становила 50% населення. Частка передплатених медичних послуг зросла з 5% до 45% [2].

З 2008 року громадяни Грузії, які живуть за межею бідності, отримують ваучери для придбання особистих програм медичного страхування. Завдяки цьому механізму як альтернативі до схеми державного страхування Грузія передає можливість приймати рішення в руки окремих споживачів і заохочує конкуренцію серед страховиків. Споживачі не ізольовані від коштів на медицину, а надавачі послуг змагаються за нижчу ціну і покращують якість, щоб привабити клієнтів.

Громадяни Грузії, які не живуть за межею бідності, повинні придбати медичне страхування добровільно або платити за медичні послуги з власної кишені. Дуже цільове і обмежене втручання з боку уряду в медичну галузь дало змогу грузинській системі охорони здоров'я менше постраждати від рин-

кових ефектів порівняно з розвиненими країнами Європи та США.

В Грузії запроваджено обов'язкове медичне страхування, фінансування медичної допомоги здійснюється єдиним фондом соціального страхування за рахунок державного бюджету (60%), яке надається у вигляді трансфертів та внесків роботодавців (40%). Медична допомога надається відповідно до державних програм державними закладами охорони здоров'я. Послуги, що не входять до державних програм, надаються за кошти населення. Недержавний сектор закладів охорони здоров'я не бере участі в реалізації державних програм і надає медичні послуги за кошти громадян. В країні, де проживає 4,3 млн. населення, рівні захворюваності та смертності залишаються високими, рівень народжуваності в останні роки знизився майже вдвічі. В країні різко виражений дефіцит фінансування на охорону здоров'я на тлі незадовільного економічного становища та низького рівня соціального захисту. В основі перспективи розвитку системи охорони здоров'я Грузії лежать підйом економіки держави та покращення соціального захисту населення. Також в Грузії створена така система охорони здоров'я, в якій практично не існує корупції. Ціни на фармацевтичні засоби впали на 30–40% [5].

Реформа була ефективною в частині зменшення витрат, особливо якщо порівняти із їх збільшенням у розвинутих країнах Європи та США. Загальні витрати у відсотку від ВВП збільшились лише із 8,5% у 2003 року до 9,9% у 2011 році. Ефекти рецесії можуть пояснити багато фактів із цього зростання, оскільки загальні витрати на медицину зросли із 9% ВВП у 2008 році до 10,2% ВВП у 2009 році. Після початкового підйому витрати загалом зменшились, повернувшись до рівня нижче 10% ВВП [2].

Висновки з цього дослідження. Отже, проведене дослідження доводить, що Україні потрібно взяти до уваги досвід країн пострадянського простору. Усі ці країн починали реформування фінансування галузі охорони здоров'я з впровадження обов'язкового медичного страхування, введення цільового податку (податку з заробітної плати) та децентралізації управління охороною здоров'я. Однак в більшості країн це не привело до швидких і позитивних змін, тому що в тих країнах, де економіка зростала і населення було офіційно працевлаштоване, збір податків не викликав таких труднощів, як в країнах,

де економіка була нестабільною, працівники були працевлаштовані в тіньовому секторі, що унеможливило збір цих податків. Крім того, виникали також проблеми з розподілом коштів, що говорить про недосконалість регулюючих органів. Оскільки сьогодні Україна переживає часи економічної нестабільності та геополітичної кризи, де більшість населення знаходиться на межі зuboжіння, потрібні добре продумані кроки для того, щоб забезпечити доступність медичної допомоги

для усіх верств населення. Тому доцільно було б створити модель, яка поєднувала б в собі частково бюджетну систему фінансування, медичне страхування та приватні медичні послуги.

Нині в країні не існує чіткого бачення, як вирішити проблеми реформування фінансування охорони здоров'я та забезпечити населення доступним медичним обслуговуванням, що говорить про актуальність подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баєва О. Менеджмент у галузі охорони здоров'я: [навч. посібник] / О. Баєва. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 640 с.
2. Реформи охорони здоров'я в Республіці Грузія: від радянської руїни до охорони здоров'я на ринковій основі / [К. Бендукідзе, Ф.С. Редер, М. Танер, А. Урушадзе]. – К.: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2014. – 52 с.
3. Всесвітня організація охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/countries/ru>.
4. Порівняльна характеристика реформ України та Грузії, наслідки та результати / [В. Чала, Н. Дорошенко, Н. Філімонова] // Економічний простір: збірник наукових праць. – № 103. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2015. – С. 34–43.
5. Кринична І. Обґрунтування необхідності проведення реформування системи охорони здоров'я в Україні: історичний аспект / І. Кринична // Теорія та історія публічного управління. – 2015. – № 3 (17). – С. 19–26.
6. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України, підготовлена робочою групою з питань реформи фінансування охорони здоров'я при МОЗ України. – 2016. – Лютий.
7. Реформа охорони здоров'я: важкі перші кроки / [К. Руських, Є. Курагіна, В. Бальошенко] // Популярна економіка: моніторинг реформ. – 2012. – № 4. – 20 с.
8. Черешнюк Г. Організаційні основи загальної практики – сімейної медицини / Г. Черешнюк, Л. Черешнюк. – Донецьк: Видавець Заславський О.Ю., 2014. – 144 с.
9. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України (2014 рік) / за ред. О. Квіташвілі. – К.: ДУ «УІСД МОЗ України», 2015. – 460 с.
10. Moldova: Health system review / [R. Atun, E. Richardson, S. Shishkin, G. Kacevicius, M. Ciocanu, V. Sava, S. Ancker] // Health Systems in Transition. – 2008. – № 10(5). – P. 1–138.
11. Implementing health financing reform: Lesson from countries in transition / [ed. by J. Kutzin, Ch. Cashin, M. Jakab]. – WHO, 2010. – 425 p.
12. Kazakhstan: Health system review / [A. Katsaga, M. Kulzhanov, M. Karanikolos, B. Rechel] // Health Systems in Transition. – 2012. – № 14 (4). – P. 1–154.
13. Финансирование здравоохранения в Европейском союзе. Проблемы и стратегические решения / [S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos] // ВОЗ. – 2010. – Вып. 17. – 241 с.
14. Republic of Moldova: health system review / [G. Turcanu, S. Domente, M. Buga, E. Richardson] // Health Systems in Transition. – 2012. – № 14 (7). – P. 1–151.

Методологія розробки стратегії розвитку персоналу виробничої організації

Вороніна А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет

Ніколаєва К.М.

студентка
Дніпровського державного технічного університету

Виявлено значення формування стратегії розвитку персоналу для ефективного функціонування виробничої організації. Запропоновано етапи процесу формування методології розробки стратегії розвитку персоналу. Рекомендовано алгоритм розробки стратегії розвитку персоналу на металургійному підприємстві. Побудовано оперограму проведення робіт із впровадження і коригування стратегії розвитку персоналу. Здійснено оцінку життєздатності та ефективності запропонованої стратегії розвитку персоналу за допомогою методу «дерево ризиків».

Ключові слова: розвиток персоналу, стратегія, методологія, сітьова модель, оперограма, «дерево ризиків».

Voronina A.V., Nikolaieva E.H. МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Виявлено значення формування стратегії розвитку персоналу для ефективного функціонування виробничої організації. Предложено етапы процесса формирования методологии разработки стратегии развития персонала. Рекомендовано алгоритм разработки стратегии развития персонала на металлургическом предприятии. Построено оперограмму проведения работ по внедрению и корректировке стратегии развития персонала. Осуществлена оценка жизнеспособности и эффективности предложенной стратегии развития персонала с помощью метода «дерево рисков».

Ключевые слова: развитие персонала, стратегия, методология, сетевая модель, оперограмма, «дерево рисков».

Voronina A.V., Nikolaieva K.M. METHODOLOGY DEVELOPMENT OF STRATEGY STAFF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article was identified the importance of creating a strategy for staff development to the effective functioning of the production organization. There was proposed the process steps forming the methodology development of strategy of development personnel. There was recommended the algorithm of development strategy of personnel development at the metallurgical plant. Operogramme of work on the implementation and adjustment strategies of staff development was built. There was carried out the assessment of the viability and effectiveness of the proposed strategy for staff development using the method of «tree of risks».

Keywords: staff development, strategy, methodology, network model, operogramme, «tree of risks».

Постановка проблеми у загальному вигляді. Так як від розвитку системи управління персоналом залежать результати функціонування підприємства, конкурентоспроможність персоналу та загалом організації, необхідний постійний моніторинг змін в цій системі та розробка шляхів вдосконалення її складових. Розробка методології формування стратегії розвитку персоналу сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємства як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні і прикладні питання управління розвитком персоналу підприємства є предметом наукових досліджень бага-

тьох вчених, зокрема таких відомих українських вчених-економістів, як В. Верхоглядова [1], Ю. Лисенка [2], Л. Шимановська-Діанича [3], І. Грузіна [3] та ін. Наукові дослідження вказаних вчених були спрямовані на визначення змісту розвитку персоналу, основних його форм, показників ефективності управління розвитком персоналу тощо. У той же час в наявних наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється проблемам формування ефективної системи управління розвитком персоналу, розробці стратегії розвитку персоналу підприємств металургійної галузі.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Враховуючи особливості умов

функціонування підприємств металургійної галузі на території України, вважаємо доцільним застосовувати стратегічний підхід до розвитку персоналу. Це буде сприяти вибору і практичному застосуванню більш ефективних форм, методів й шляхів спрямованого зростання потенціалу організації і її персоналу.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення системи управління розвитком персоналу підприємства шляхом формування методології розробки стратегії розвитку персоналу ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат».

Виклад основного матеріалу дослідження. В статті категорія «стратегія розвитку персоналу» організації розглядається як сукупність дій і послідовність виконання робіт, що дозволяють проаналізувати, оцінити і розробити необхідну систему впливів на персонал для забезпечення досягнення ним необхідного сукупного конкурентоспроможного потенціалу в рамках реалізації обраної стратегії розвитку персоналу [2,4]. Значення формування стратегії розвитку персоналу для ефективного функціонування виробничої організації проявляється в наступному:

- із зростанням динамічності середовища знижується її прогнозованість, і орієнтиром для організації стають не стільки фінансові показники, скільки перспективи розвитку персоналу, здатного виконати планові фінансові показники;
- стратегія розвитку персоналу підприємства забезпечує розробку і реалізацію довгострокових і якісно визначених напрямків у роботі з персоналом, основною метою яких є розробка складу та послідовності рішень, що приймаються для забезпечення підвищення кадрового потенціалу організації.

Подальші дослідження були проведені на основі даних підприємства ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» (далі – ПАТ «ДМК»). Вважаємо, що, з метою створення ефективною системи розвитку персоналу підприємства, процес формування методології розробки стратегії розвитку персоналу повинен складатися з наступних етапів:

1) формування алгоритму розробки стратегії розвитку персоналу (на основі визначення основних подій розробки стратегії розвитку персоналу);

2) формування переліку робіт щодо розробки стратегії розвитку персоналу;

3) побудова сітьової моделі для розробки стратегії розвитку персоналу (на основі імовірнісної оцінки тривалості робіт та розрахунку основних показників сітьового графіку);

4) побудова оперограми для ув'язування робіт і виконавців (на основі переліку робіт із розробки стратегії розвитку персоналу);

5) здійснення оцінки вразливості стратегії розвитку персоналу шляхом застосування методу «дерево ризиків».

Алгоритм розробки стратегії розвитку персоналу складається з наступних подій:

0 – отримано завдання з фінансуванням на розробку стратегії розвитку персоналу;

1 – виконаний аналіз документації по урахуванню витрат підприємства і проведена оптимізація витрат відповідно до плану розвитку персоналу;

2 – поставлені та уточнені фінансові та стратегічні цілі підприємства, які будуть досягнуті при реалізації стратегії розвитку персоналу;

3 – визначена та класифікована потреба підприємства в кадрах;

4 – узгоджена стратегія розвитку персоналу з діловою стратегією підприємства в цілому;

5 – визначені й класифіковані основні конкуренти підприємства на ринку праці;

6 – виконаний аналіз системи розвитку персоналу підприємства та виявлені фактори об'єктивної, суб'єктивної потреби розвитку персоналу;

7 – проведена сегментація ринку праці;

8 – проведений аналіз конкурентоздатності персоналу та підприємства на ринку праці;

9 – оцінений можливий вплив розвитку металургійної галузі на реалізацію стратегії розвитку персоналу;

10 – визначено модель розвитку персоналу підприємства;

11 – враховані можливі ризики, що стосуються реалізації стратегії розвитку персоналу;

12 – розроблена система оцінки персоналу;

13 – розроблений план заходів щодо реалізації стратегії розвитку персоналу;

14 – затверджена стратегія розвитку персоналу підприємства.

На основі запропонованих подій формуємо основні роботи щодо розробки стратегії розвитку персоналу:

0-1 – аналіз документації по урахуванню витрат підприємства і проведення оптимізації витрат відповідно до плану розвитку персоналу підприємства;

0-2 – постановка й узгодження фінансових цілей підприємства, що будуть досягнуті при реалізації стратегії розвитку персоналу;

0-3 – проведення аналізу можливостей інвестування коштів підприємства на роз-

робку стратегії розвитку персоналом відповідно до виявлених потреб підприємства в кадрах;

0-4 – узгодження стратегії розвитку персоналу з діловою стратегією підприємства в цілому;

0-5 – дослідження конкурентів підприємства на ринку праці;

0-9 – оцінка впливу розвитку металургійної галузі на реалізацію стратегії розвитку персоналу;

1-6 – дослідження наявної системи розвитку персоналу та виявлення факторів об'єктивної, суб'єктивної потреби розвитку персоналу;

3-7 – сегментація ринку праці;

4-7 – розробка критеріїв оптимальності сегментації;

5-8 – аналіз конкурентоздатності персоналу підприємства на ринку праці;

6, 7, 8, 9-10 – формування моделі стратегії розвитку персоналу на основі проведених досліджень і аналізу;

10-11 – оцінка ризиків, що впливають на розробку стратегії розвитку персоналу підприємства;

10-13 – розробка заходів щодо забезпечення планування стратегії розвитку персоналу підприємства;

11-12 – розробка системи оцінки персоналу;

12-14 – уточнення моделі стратегії розвитку персоналу на основі виявлених розбіжностей;

13-14 – остаточне формування стратегії розвитку персоналу підприємства.

Для побудови сітьової моделі процесу розробки стратегії розвитку персоналу на підприємстві здійснено імовірнісну оцінку тривалості робіт (табл. 1).

Таблиця 1

Імовірнісні оцінки тривалості робіт

Робота (i,j)	Тривалість		Дисперсія, σ	$t_{оч}(i,j)$
	$t_{min}(i,j)$	$t_{max}(i,j)$		
0,1	1	3,5	0,25	2
0,2	0,5	2	0,09	1,1
0,3	2	6	0,64	3,6
0,4	0,5	2	0,09	1,1
0,5	3	4	0,04	3,4
0,9	2	5	0,36	3,2
2,6	0,5	1	0,01	0,7
1,6	0,5	2,5	0,16	1,3
3,7	2	3	0,04	2,4
4,7	1	2	0,04	1,4
5,8	1	4	0,36	2,2
6;10	0	0,5	0,01	0,2
7;10	0	0,5	0,01	0,2
8;10	0	0,5	0,01	0,2
9;10	0	0,5	0,01	0,2
10;11	0,5	3	0,25	1,5
10;13	1,5	2,5	0,04	1,9
11;12	0,5	1,5	0,04	0,9
12;14	0,5	2	0,09	1,1
13;14	0,5	2,5	0,16	1,3

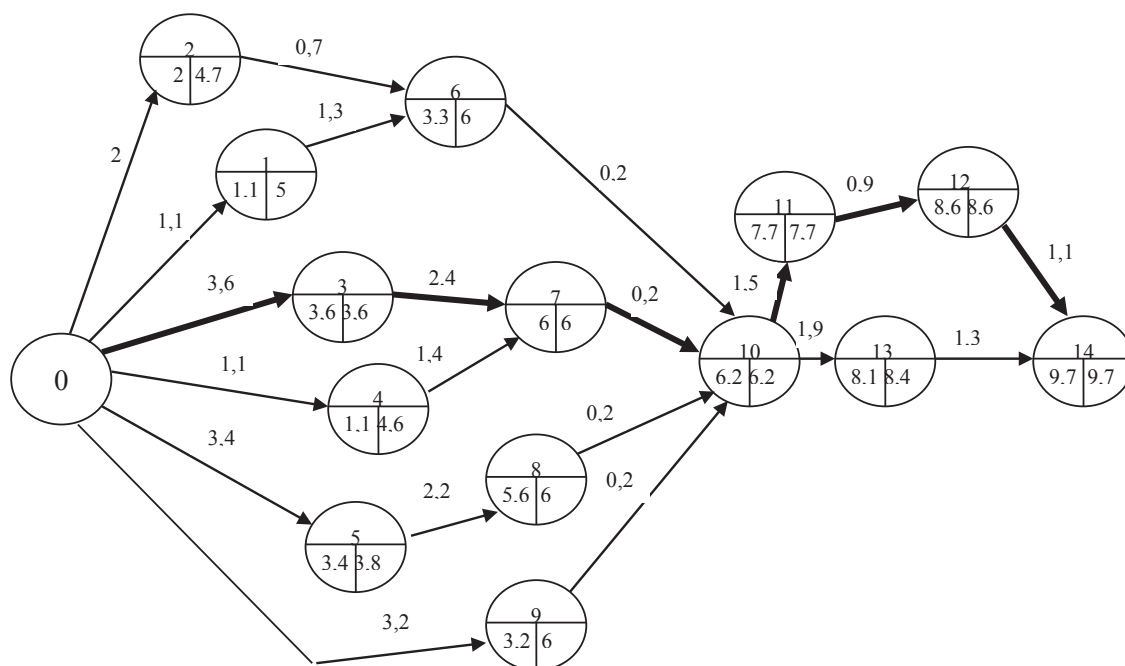


Рис. 1. Сітьова модель для розробки стратегії розвитку персоналу ПАТ «ДМК»

Тривалість виконання робіт важко визначити точно і тому в статті замість одного числа (детермінована оцінка), ми задали дві оцінки – мінімальну і максимальну. Мінімальна (оптимістична) оцінка $t_{\min}(i,j)$ характеризує тривалість виконання робіт при найбільш сприятливих умовах, а максимальна (песимістична) $t_{\max}(i,j)$ – при найбільш несприятливих. Тривалість роботи в цьому випадку розглядали як випадковий розмір, що у результаті реалізації може прийняти будь-яке значення в заданому інтервалі. Відповідно, до 3-го етапу методології розробки стратегії розвитку персоналу, розрахуємо основні показники сітьового графіку (табл. 2).

На основі здійснених розрахунків та запропонованого переліку робіт наведемо сітьовий графік виконання робіт щодо розробки стратегії розвитку персоналу (рис. 1).

Таким чином, при імовірнісному завданні тривалості робіт вирішено три задачі:

1) визначення ймовірності того, що тривалість критичного шляху $t_{кр}$ не перевищить заданого директивного рівня T . Цю задачу вирішено на основі інтегралу можливостей Лапласа $\Phi(z)$;

2) визначення максимального терміну виконання всього комплексу робіт T при заданому рівні ймовірності p ;

3) одержання на основі очікуваних розмірів тривалості робіт основних характеристик сітьової моделі.

Повний шлях найбільшої тривалості робіт (критичний шлях) позначений на рис. 1 жирною лінією. Критичний шлях $L_{кр}=(0,3,7,10,11,12,14)$. Тривалість робіт на критичному відрізку $t_{кр}=9,7$ тижні. Для оптимізації сітьової моделі, яка виражається в перерозподілі ресурсів із напружених робіт на критичні для прискорення їх виконання, було оцінено ступінь складності своєчасного виконання всіх робіт, а також «ланцюжків» шляху. Коефіцієнт напруженості обчислено за формулою (1):

$$K_n(i,j) = 1 - \frac{R_n(i,j)}{t_{кр} - t'_{кр}}, \quad K_n(i,j) \in [0,1], \quad (1)$$

де $R_n(i,j)$ – повний резерв часу виконання робіт;

$t'_{кр}$ – тривалість відрізка аналізованого шляху, який збігається з критичним шляхом [5].

Результати розрахунку цього показника наведено в табл. 2. Найнапруженішими є роботи критичного шляху, на яких коефіцієнт напруженості дорівнює 1. На основі цього коефіцієнта всі роботи розділено на три групи: напружені (0,8); підкритичні ($0,6 < K_n(i,j) < 0,8$);

Таблиця 2

Розрахунок основних показників сітьового графіку, тижні

Робота	$t_{0n}(i,j)$	T_{ij}^{pn}	T_{ij}^{ps}	T_{ij}^{nn}	T_{ij}^{ns}	R^{ns}	$K_n(i,j)$	$t_{кр}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0,2	2	0	2	2,7	4,7	2,7	0,56	3,5
0,1	1,1	0	1,1	4,2	5,3	4,2	0,32	3,5
0,3	3,6	0	3,6	0	3,6	0	1,00	-
0,4	1,1	0	1,1	3,5	4,6	3,5	0,42	3,7
0,5	3,4	0	3,4	0,4	3,8	0,4	0,94	3,5
0,9	3,2	0	3,2	2,8	6	2,8	0,55	3,5
2,6	0,7	1,1	1,8	5,3	6	4,2	0,32	3,5
1,6	1,3	2	3,3	4,7	6	2,7	0,56	3,5
3,7	2,4	3,6	6	3,6	6	0	1,00	-
4,7	1,4	1,1	2,5	4,6	6	3,5	0,42	3,7
5,8	2,2	3,4	5,6	3,8	6	0,4	0,94	3,5
6;10	0,2	2,7	2,9	6	6,2	3,3	0,47	3,5
7;10	0,2	6	6,2	6	6,2	0	1,00	-
8;10	0,2	5,6	5,8	6	6,2	0,4	0,94	3,5
9;10	0,2	3,2	3,4	6	6,2	2,8	0,55	3,5
10;11	1,5	6,2	7,7	6,2	7,7	0	1,00	-
10;13	1,9	6,2	8,1	6,5	8,4	0,3	0,91	6,2
11;12	0,9	7,7	8,6	7,7	8,6	0	1,00	-
12;14	1,1	8,6	9,7	8,6	9,7	0	1,00	-
13;14	1,3	8,1	9,4	8,4	9,7	0,3	0,91	6,2

резервні ($K_n(i,j) < 0,6$). Було виявлено, що у результаті перерозподілу ресурсів потрібно максимально зменшити загальну тривалість робіт. Це можливо досягнути при переведенні всіх робіт у першу групу. Відповідно до результатів обчислень $K_n(i,j)$ можна стверджувати, що оптимізація сітьового графіка можлива за рахунок робіт (0,2), (2,6), (0,4), (4,7), (6,10). Оцінено можливість виконання всього комплексу робіт за 9 і за 10 тижнів. Дисперсія критичного шляху складає:

$$\sigma_{кр} = 0,64 + 0,04 + 0,01 + 0,25 + 0,04 + 0,09 = 1,07.$$

Для подальших розрахунків було використано статистичну формулу в середовищі Microsoft Excel (формули програми написані на російській мові) – «НОРМРАСП», яка повертає нормальну функцію розподілу для зазначеного середнього і стандартного від-

хилення. Ця функція має дуже широке коло додатків у статистиці, включаючи перевірку гіпотез.

НОРМРАСП (x ; среднее; стандартное_откл; интегральная),

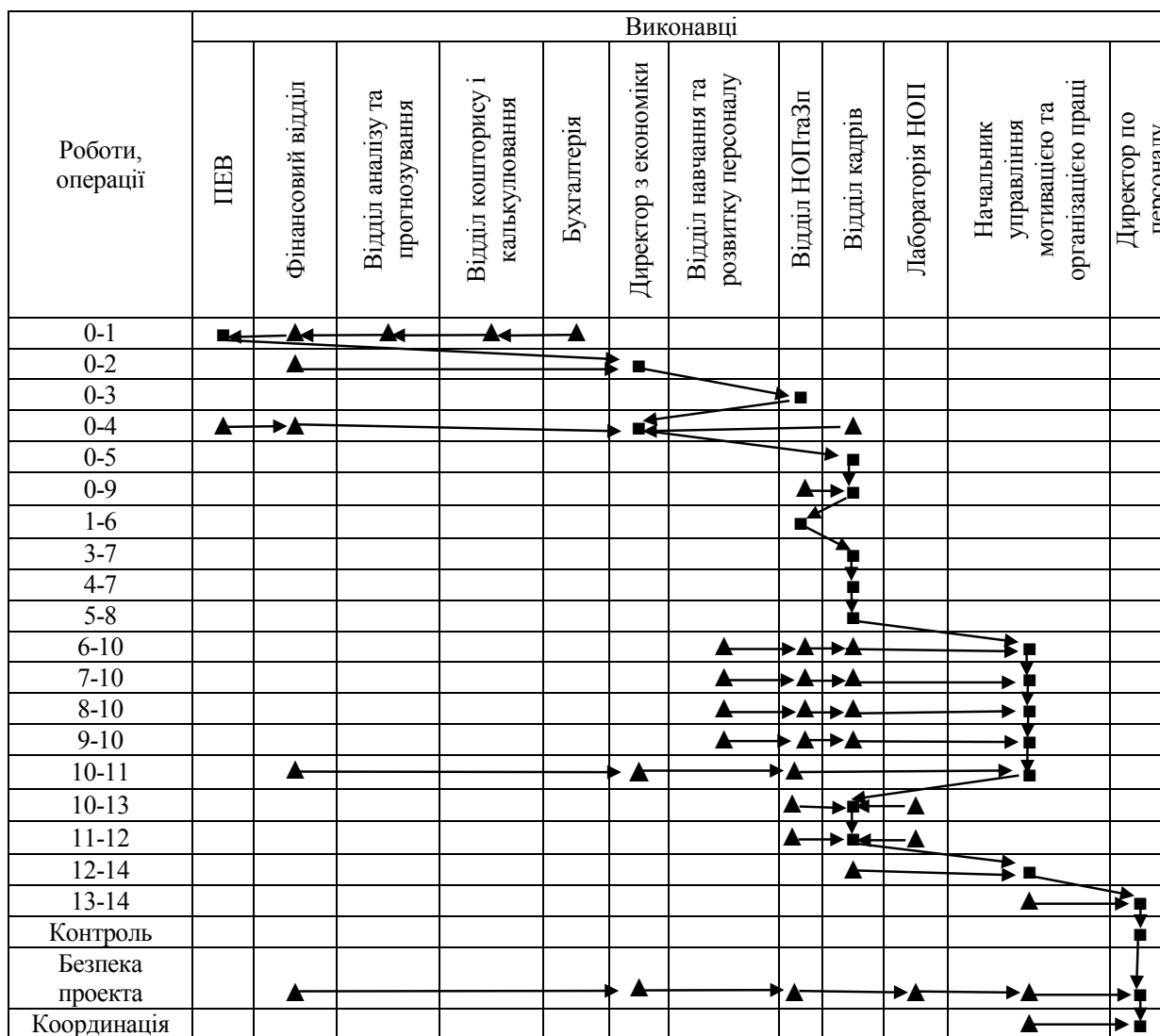
де x – значення, для якого будується розподіл;

среднее – середнє арифметичне розподілу;

стандартное_откл – стандартне відхилення розподілу;

интегральная – логічне значення, що визначає форму функції.

Якщо інтегральна має значення ИСТИНА, то функція НОРМРАСП повертає інтегральну функцію розподілу; якщо цей аргумент має значення ЛОЖЬ, то повертається функція щільності розподілу.



Примітка: ■ – відповідальні виконавці; ▲ – співвиконавці.

Рис. 2. Оперограма проведення робіт із впровадження і коригування стратегії розвитку персоналу металургійного підприємства

Тоді, $P(t_{кр} < 9) = \text{НОРМРАСП}(9; 9,7; 1,07^{0,5}; \text{ИСТИНА}) = 0,25$,

$P(t_{кр} < 10) = \text{НОРМРАСП}(10; 9,7; 1,07^{0,5}; \text{ИСТИНА}) = 0,61$,

де $1,07^{0,5}$ – квадратний корінь з дисперсії $\sigma_{кр}$.

Можливість того, що весь комплекс робіт буде виконаний не більш ніж за 9 тижнів складає 25,0%, можливість його виконання за 10 тижнів – 61,4%.

Розраховано максимальний термін виконання робіт, при ймовірності їх виконання в термін 95%. Функція Excel «НОРМОБР» повертає обернений нормальний розподіл для зазначеного середнього стандартного відхилення.

НОРМОБР(вероятность; среднее; стандартное_откл),

де вероятность – ймовірність, яка відповідає нормальному розподілу:

$T = \text{НОРМОБР}(0,95; 9,7; 1,07^{0,5}) = 11,40$ тижні.

Таким чином максимальний термін виконання робіт, при ймовірності їх виконання в термін 95% становить 11 тижні та 4 дні. Для ув'язування робіт і виконавців та забезпечення наочності побудовано оперограму (рис. 2) на основі переліку робіт із розробки стратегії

розвитку персоналу. Пропонуємо задіяти для розробки та реалізації стратегії розвитку персоналу дев'ять структурних відділів підприємства ПАТ «ДМК», а також директора з економіки, начальника управління мотивацією та організацією праці, директора з персоналу [6]. Для оцінки вразливості стратегії розвитку персоналу застосовано метод «дерево ризиків». Це дозволило швидко розглянути можливі показники, що кількісно оцінюють ризик, витрати і час на здійснення проекту.

Слід розглянути і критерії, за допомогою яких можна дати кількісну оцінку доцільності ухвалення рішення в умовах ризику: 1) по-перше, рішення, прийняте в ситуації ризику, необхідно оцінити з погляду можливості одержання бажаного результату і можливості негативного відхилення від нього. Найкращим варто вважати те рішення, ризик реалізації якого буде меншим в порівнянні з іншими варіантами; 2) по-друге, повинна оцінюватися витратна сторона ризикового рішення. Інакше кажучи, необхідно оцінити витрати на здійснення ризикових варіантів. Кращим буде той варіант, який потребує менших витрат на здійснення в порівнянні з витратами при здійсненні інших варіантів;

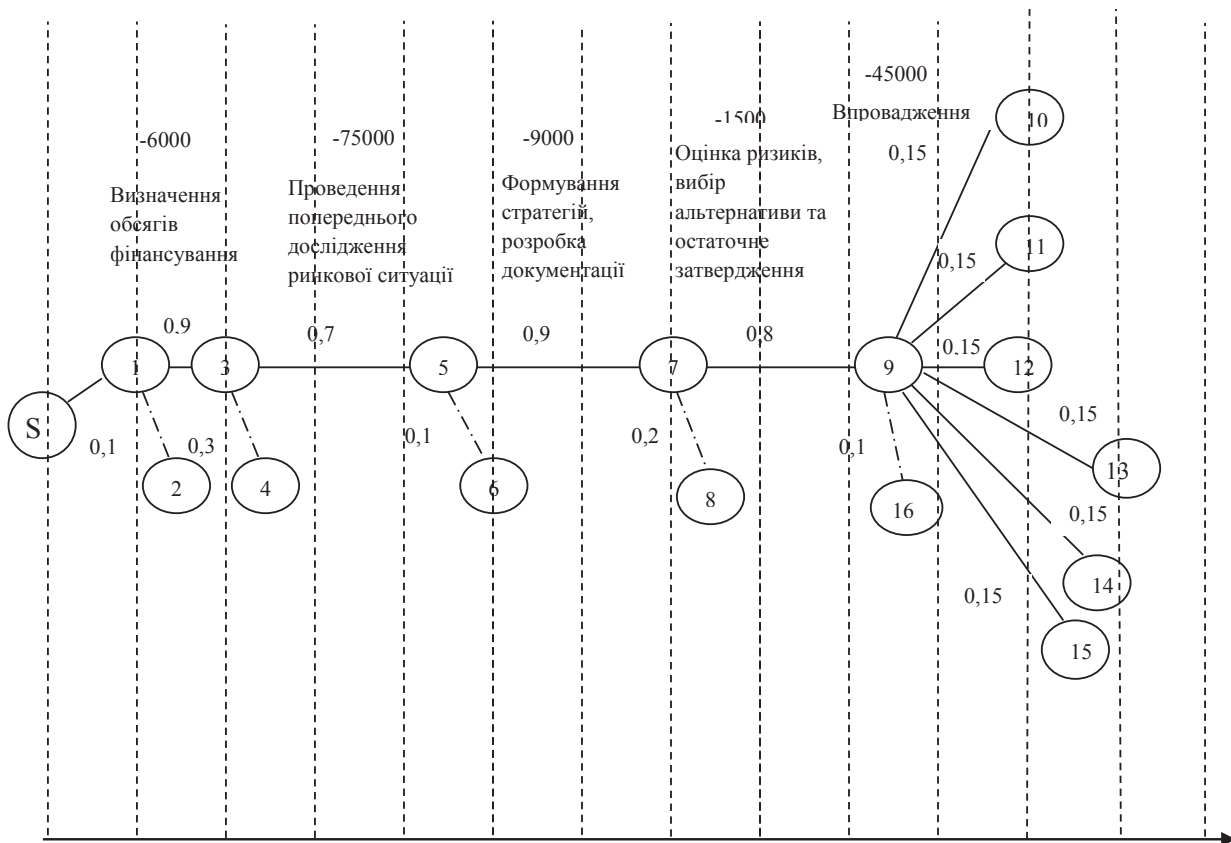


Рис. 3. Дерево ризиків для оцінки життєздатності та ефективності розробленої стратегії розвитку персоналу ПАТ «ДМК»

3) по-третє, критерієм оцінки є час, необхідний на реалізацію прийнятого рішення. Найбільш доцільне ухвалення рішення, здійснення якого потребує меншого часу в порівнянні з іншими. Побудовано «дерево ризиків», виходячи з розглянутих критеріальних оцінок (рис. 3).

Неперервними лініями разом зі з'єднаними ними кружками позначено ключові етапи у виконанні робіт, в яких підприємство несе визначений ризик. Штриховими лініями та кружками на їх кінці позначено ті події, які ведуть з визначеною ймовірністю до зриву робіт та отриманню збитків. На рис. 3 зображено можливі витрати кожної з подій (зі знаком «—») та ймовірності отримання ефекту. Для оцінки ризиків впровадження стратегії розраховано величину (P) за формулою (2):

$$P = 1 - \prod_{i=1}^n p_i, \quad (2)$$

де p_i – ймовірність настання події [5].

Для наведеної моделі розмір P складе: $P = 1 - 0,454 = 0,546$. Оскільки, P відповідає умові $0,4 < P \leq 0,6$, то можемо стверджувати,

що ця методика розробки стратегії дозволить ПАТ «ДМК» досягти середнього рівня ризику 54,6%. Проте, цю методику слід впроваджувати на підприємстві.

Висновки з цього дослідження. Розроблена стратегія розвитку персоналу створить необхідні умови для прийняття рішень у стратегічному плані, усуваючи суперечності інтересів підприємства ПАТ «ДМК» і його персоналу. Нами запропоновано методологію розробки стратегії розвитку персоналу, в межах якої визначено алгоритм розробки стратегії розвитку персоналу. Алгоритм складається з 14-ти кроків, послідовне виконання яких дасть можливість підприємству сформулювати ефективну стратегію розвитку персоналу з урахуванням реальних потреб виробничої організації та узгодження її з діловою стратегією підприємства в цілому. Подальших досліджень потребує розробка методики реалізації стратегії розвитку персоналу підприємства металургійної галузі в умовах кризи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Верхоглядова В.І. Управління розвитком людських ресурсів: монографія / В.І. Верхоглядова, С.Б. Ільвіна, Н.А. Іваннікова, О.В. Лавріченко. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – 317 с.
2. Лисенко Ю.Р. Стратегічне управління персоналом / Ю.Р. Лисенко, С.Н. Андрієнко, Т.Ю. Белікова. – Вид. друге, перероб. і доповн. – Донецьк: ТОВ «Юго-восток, Лтд», 2005. – 201 с.
3. Шимановська-Діанич Л.М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика: монографія / Л.М. Шимановська-Діанич. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 462 с.
4. Грузіна І.А. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством: монографія / І.А. Грузіна, В.І. Дериховська. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 252 с.
5. Капінос Г.І. Операційний менеджмент: навч. посіб./ Г.І. Капінос, І.В. Бабій, – К.: Центр навчальної літератури, 2013.–352 с.
6. Офіційний сайт ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua>

УДК 339.97:334.716

Теоретичні засади антикризового управління на підприємстві агропромислового комплексу

Калініна О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Гірченко А.Ю.

магістр кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Стаття присвячена актуальним питанням антикризового управління на підприємстві агропромислового комплексу. Досліджено сутність поняття «антикризове управління» з урахуванням точок зору вчених-економістів. Запропоновано здійснювати групування понять по таких критеріях: докризове управління підприємством, управління підприємством в кризових умовах в передбанкрутному стані, управління процесами виходу з кризи. Представлено основні блоки антикризової програми.

Ключові слова: антикризова програма, передбанкрутний стан, банкрутство, блоки антикризової програми, толлінг.

Калинина О.М., Гирченко А.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Статья посвящена актуальным вопросам антикризисного управления на предприятии агропромышленного комплекса. Исследована сущность понятия «антикризисное управление» с учетом точек зрения ученых-экономистов. Предложено осуществлять группировку понятий по таким критериям: докризисное управление предприятием, управление предприятием в кризисных условиях в предбанкротном состоянии, управление процессами выхода из кризиса. Представлены основные блоки антикризисной программы.

Ключевые слова: антикризисная программа, предбанкротное состояние, банкротство, блоки антикризисной программы, толлинг.

Kalinina O.M., Girchenko A.U. THEORETICAL FOUNDATIONS OF CRISIS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

The article is devoted to topical issues of crisis management at the enterprise of agro-industrial complex. The essence of the concept «crisis management» taking into account the points of view of economists. Proposed to implement the grouping of concepts according to these criteria: pre-crisis enterprise management, enterprise management in crisis conditions, to bankruptcy, process control out of the crisis. The main blocks of anti-crisis program.

Keywords: anti-crisis program, pre-bankruptcy condition, bankruptcy, blocks the anti-crisis program, tolling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах економічної нестабільності нашої країни все частіше потрапляють в кризові ситуації вітчизняні підприємства. Не винятком є виробничо-господарська діяльність агропромислових підприємств, підсумковий результат яких завжди схильний до невизначеності.

Відмінною особливістю агропромислового комплексу країни є використання землі як основного засобу виробництва, при раціональному використанні якого можливе поліпшення його якості. Головною функцією агропромислового комплексу є виробництво сільськогосподарської продукції, її переробка в продовольчі та інші товари споживання

з наступним доведенням її до споживача. Супутніми функціями цього сектора економіки є здійснення значного внеску у національний дохід країни, дотримання екологічної рівноваги в навколишньому середовищі, покращення умов праці та відпочинку сільського населення. Агропромисловий комплекс є поєднанням сільського і суміжних для його забезпечення господарств [1, с. 199].

Очевидно, що спробу зниження негативних впливів кризи на підприємстві необхідно здійснювати заздалегідь шляхом розробки системи антикризового управління.

Необхідність розгляду категорії «антикризове управління» в нашій країні зумовлене

розробкою правового підґрунтя для регулювання незадовільної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Так, в 1992 році був прийнятий Верховною Радою України Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» з останньою редакцією від 01.01.2017 року [2], в якому достатньо точно зазначені характерні особливості антикризового управління. Проте вказаний Закон не містить положень, в яких висвітлено його сутність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями антикризового управління підприємством займалися зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти, такі як Большаков А., Бланк І.А., Андрєєва Н.Н., Лігоненко Л. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибоку опрацьованість сутності поняття «антикризове управління», все ж ще немає єдиної думки щодо його визначення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є здійснення групування понять по виокремлених критеріях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, автор Большаков А. під досліджуваним явищем розуміє «управління, в якому задіяні оперативний, тактичний, стратегічний та упереджувальний механізми діагностики, стабілізації та виводу підприємства з можливої кризи» [3, с. 4]. Особливістю цього визначення, на нашу думку, є розуміння під антикризовим управлінням впровадження заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи з урахуванням дослідження різних рівнів управління.

Автор Бланк І.А. розглядає явище набагато вужче, розуміючи під ним «антикризове фінансове управління» [4]: «антикризове фінансове управління являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків». Незважаючи на обмеження антикризового управління фінансовою складовою в наведеному визначенні, на нашу думку, глибоко викладена ступінь спрямованості розроблених заходів, а саме на попередження, подолання і мінімізацію негативних фінансових наслідків.

Схожої точки зору дотримується автор Андрєєва Н.Н., ствержуючи наступне: «антикризове управління є невід'ємним елементом єдиної системи управління і є системою

управління, спрямованої не лише на вихід із кризової ситуації, але й на попередження входження в таку ситуацію» [5, с. 7].

На думку Лігоненко Л. «антикризове управління – це постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення ситуації його банкрутства» [6, с. 57]. Особливістю представленого трактування є виділення оперативного рівня управління.

Зарубіжний вчений-економіст Келлер Р. зазначає, що «антикризовий менеджмент – це особлива форма управління, пріоритетними завданнями якого є попередження чи подолання усіх процесів, які здатні створити суттєву загрозу для життєдіяльності підприємства чи навіть унеможливити його функціонування» [7, с. 75]. У представленому визначенні не вказані рівні управління.

З визначення Бикова А.А., Беляцької Т.Н. антикризове управління «повинне випереджати і запобігати неплатоспроможність неспроможного підприємства, а також забезпечувати досягнення підприємством конкурентної переваги». [8, с. 35]. При цьому, головною думкою зазначених авторів, на наш погляд, є розуміння того, що «потреба в антикризовому управлінні існує до подолання підприємством кризового стану» [8, с. 34].

В ході проведеного аналізу літературних джерел виявлено, що західні вчені-економісти антикризове управління ототожнюють з такими явищами як оздоровлення фінансів (процес, присвячений фінансовому оздоровленню підприємства) та корпоративне оздоровлення (здійснення комплексу антикризових заходів для оздоровлення підприємства силами керівництва або консалтингових організацій в рамках корпоративного законодавства) [9]. Тобто, з наведених визначень очевидно, що під досліджуваним явищем автори розуміють набір заходів по виходу підприємства з негативної ситуації. На нашу думку, антикризове управління необхідно розглядати дещо ширше, а саме як спосіб виявлення і запобігання песимістичного варіанту розвитку подій у фактичній діяльності підприємства.

Проведені дослідження визначень поняття «антикризове управління» дозволили провести їх групування таким чином:

1) докризове управління підприємством в умовах загальної кризи економіки – це «попереджаюче» управління, яке здійснюється для

своєчасного виявлення та вирішення проблем (прийняття рішень) з метою запобігання кризи;

2) управління підприємством в кризових умовах в передбанкрутному стані у результаті порушення платоспроможності, при якому зберігається можливість відновлення рівноваги – це управління, метою якого є стабілізація нестійкого стану за рахунок поповнення джерел власних засобів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.

3) управління процесами виходу з кризи в рамках судових процедур банкрутства – це управління, яке здійснюється з метою мінімізації втрат та втрачених можливостей під час виведення підприємства з кризи шляхом розпорядження майном боржника, досягнення мирової угоди, проведення санації (відновлення платоспроможності) боржника або ліквідації банкрута.

На підставі огляду методичного забезпечення для запобігання або / та виведення агропромислового підприємства з кризи рекомендується розробити антикризову програму підприємства, що складається з шести взаємопов'язаних блоків:

1) діагностика фінансового стану та результатів діяльності (побудова порівняльно-аналітичного балансу, оцінка майнового стану підприємства, аналіз ліквідності і платоспроможності, оцінка фінансової стійкості, аналіз рентабельності та ділової активності);

2) проведення стратегічного аналізу (аналіз розриву, аналіз динаміки витрат і крива досвіду, аналіз динаміки ринку, модель життєвого циклу тощо);

3) визначення рівня конкурентоспроможності;

4) проведення аналізів (SWOT, SPASE, PEST-аналізів і ін.) для виділення та врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на виникнення кризової ситуації;

5) розробка програми заходів щодо попередження кризового стану підприємства з використанням захисної стратегії (скорочення виробництва та збуту, витрат, персоналу; продаж продукції з мінімальною нормою прибутку або по собівартості, поділ підприємства на самостійні юридичні особи шляхом реструктуризації) та наступальної (проникнення в нові сфери діяльності, диверсифікація виробництва, активний маркетинг, вдосконалення управління) або поєднання їх комбінацій;

6) розробка програми заходів щодо виведення підприємства з кризового стану за допомогою виявлення збиткових і низькорента-

бельних видів продукції та виробництв шляхом проведення операційного аналізу та їх ліквідація, санація фінансового стану, жорстка економія витрат, інвентаризація і оцінка основних фондів підприємства для мінімізації амортизаційних відрахувань та / або їх здача в лізинг / продаж, застосування сучасних маловитратних та ресурсозберігаючих технологій, стимулювання збуту, удосконалення кадрової політики.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, основні шляхи виходу підприємств агропромислового комплексу країни із кризи повинні бути спрямовані на:

– оновлення матеріально-технічного фундаменту підприємств, який містить в собі зношені більш ніж на 50% необоротні та нематеріальні активи, що так необхідні для забезпечення безперебійного виробничого циклу;

– залучення кваліфікованих спеціалістів для забезпечення кадрового потенціалу аграрної галузі;

– використання толлінгових операцій;

– розробку механізмів взаємодії між агропромисловими підприємствами різних рівнів для забезпечення єдиної стратегії розвитку та оперативного реагування на ризики несприятливих наслідків, що зумовлені високим ступенем залежності від неконтрольованих природно-кліматичних факторів.

Для залучення додаткових фінансових ресурсів, на нашу думку, особливо важливими є толлінгові операції, тобто операції з давальницькою сировиною. Ці операції було регламентовано Законом України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» [10], який втратив чинність у 2012 році.

Визначення операцій з давальницькою сировиною зараз міститься лише в Податковому Кодексі України в пп. 14.1.134 [11]: операція з давальницькою сировиною – операція по переробці (обробці, збагаченню або використанню) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менше 20 відсотків загальної вартості готової продукції.

Залучення додаткових фінансових ресурсів в агропромисловий комплекс країни дозволить поступово здійснювати заходи щодо його подальшого розвитку.

Для розробки антикризових заходів в рамках антикризового управління рекомендується використовувати системний підхід для прийняття обґрунтованих рішень, що буде детально висвітлено в наших подальших публікаціях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії: [навч. посіб.] / [О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Л.В. Гриценко]. – К.: Юрінком Інтер. – 2006. – 479 с.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992, № 31, ст. 440.
3. Большаков А.С. Антикризисное управление: финансовый аспект. Монография. – СПб.: СПбГУП, 2005. – 132 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный укрс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
5. Андреева Н.Н. Системология антикризисного управления регионом: теоретические подходы и особенности реализации / Економічні інновації. – Випуск 40. – 2010. – С. 6-22.
6. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Ника-Центр – 2000. – 390 с.
7. Keller R. Unternehmenssanierung: aussergerichtliche Sanierung und gerichtliche Sanierung. – Berlin: Verl. Neue Wirtschafts_Briefe, 1999. – 271 S.
8. Быков А.А., Беляцкая Т.Н. Антикризисный менеджмент: учеб. пособие для слушателей программы Master of Business Administration / А.А. Быков, Т.Н. Беляцкая. – Мн.: Изд. Центр БГУ, 2003. – 256 с.
9. Файншмидт Е.А, Юрьева Т.В. Зарубежная практика антикризисного управления. Учебно-методический комплекс. – М.: Изд.центр ЕАОИ. – 2008. – 168 с.
10. Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» від 15.09.95 р. № 327/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/327/95-вр>.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 330.338:65.016

Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення

Готра В.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

Ріпич В.В.

студентка економічного факультету
Ужгородського національного університету

Дячок А.В.

студентка економічного факультету
Ужгородського національного університету

Стаття присвячена пошукам нових підходів, які сприятимуть виходу підприємств з кризи та забезпечать їх належний фінансово-економічний стан. Саме аналіз фінансового стану підприємства є одним із головних інструментів з'ясування конкурентоспроможності виробника. Розробка та впровадження нових методів аналізу та шляхів покращення фінансового стану фірми дозволить збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковність.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика фінансового стану, ліквідність, платоспроможність, рентабельність, фінансова стійкість.

Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПОСОБЫ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Статья посвящена поискам новых подходов, которые будут способствовать выходу предприятий из кризиса и обеспечат их надлежащее финансово-экономическое положение. Анализ финансового состояния предприятия является одним из главных инструментов, которые помогают определить конкурентоспособность производителя. Разработка и внедрение новых методов анализа и способов улучшения финансового состояния фирмы позволит увеличить свой имущественный потенциал, восстановит платежеспособность и доходность.

Ключевые слова: финансовое состояние, диагностика финансового состояния, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, финансовая устойчивость.

Hotra V.V., Ripych V.V., Dyachok A.V. THE FINANCIAL POSITION DETERMINATION OF THE COMPANY AND NEW ANALYTICAL WAYS TO IMPROVE IT

This article is devoted to finding new approaches helping the companies to overcome the crisis and ensure their proper financial and economic state. The analysis of the enterprise financial state is one of the main tools to find the competitiveness of producer. The development and implementation of new analytical methods and ways to improve the financial company states will increase its property potential to restore paying capacity and profitability.

Keywords: financial state, the financial position determination of the company, liquidity, paying capacity, profitability, financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин підприємства самостійно здійснюють свою виробничо-господарську діяльність, але, в той же час, вони повинні враховувати інтереси й побажання покупців і виробляти ту продукцію, на яку існує попит. Це зумовлене існуванням конкуренції на ринку товарів і послуг, що полягає в боротьбі за кожного споживача власної продукції. Саме аналіз фінансового стану підприємства є одним із головних інструментів з'ясування конкурентоспроможності виробника. В Україні

розвиток ринкових відносин характеризується впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, ефективністю господарювання та управління виробництвом, підвищенням конкурентоспроможності продукції, що вимагає розробки таких шляхів покращення фінансового стану підприємства, що дозволить досягти максимального результату при мінімальних затратах, сприятиме ефективному використанню та розміщенню обмежених ресурсів. Досягнути стійкого фінансового стану можливо тільки за рахунок ефективного управління всіма факторами виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Чимало вітчизняних і зарубіжних науковців присвятили свою діяльність вивченню питань щодо розробки шляхів покращення фінансового стану підприємства з метою підвищення ефективності господарської діяльності. Серед науковців, які приділили цьому питанню значну увагу, слід виділити таких, як ????

Проте наскільки поглиблено не вивчалося б це питання, його необхідно постійно переглядати у зв'язку з постійними змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку із останніми подіями у політичній та економічній площині нашої держави, постає необхідність пошуку нових підходів, які сприятимуть виходу підприємств з кризи та забезпечать їх належний фінансово-економічний стан. Значна частка підприємств України має незадовільну структуру капіталу та відчуває нестачу оборотних коштів. Розробка та впровадження нових методів аналізу та шляхів покращення фінансового стану фірми дозволить збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість. Постійне забезпечення управлінського персоналу інформацією про поточний рівень фінансової стійкості та здатності підприємства до подальшого розвитку є однією з головних умов подолання наявних кризових явищ на підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка практичних рекомендацій щодо напрямку покращення фінансового стану сучасних українських підприємств, що дозволить їм здійснювати ефективну діяльність у складних умовах політичної й економічної ситуації та забезпечить конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасний момент єдиного визначення поняття «фінансовий стан» немає, тому кожен автор трактує його по-різному.

На думку авторів фінансового словника А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка, Т.С. Смовженко «фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами». [2] Це визначення є більш широким, але не повною мірою визначає сутність даного поняття.

Н.А. Русак, В.А. Русак зазначають, що «фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства, доцільністю і ефективністю їх розміщення та використання, фінансовими взаєминами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю», тим самим вони дещо розширили сутність поняття фінансового стану підприємства. [5] Автори наголошують не тільки на забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, а й на доцільності й ефективності їх розміщення та використання.

Доцільно проаналізувати підходи до визначення поняття «діагностика фінансового стану підприємства». Зокрема, А.І. Муравйов наголошує, що діагностика фінансового стану – це спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки цьому об'єкту. Автор акцентує увагу лише на аналізі і контролі відхилень від нормального перебігу господарської діяльності підприємства. [3]. У свою чергу О.О. Гетьман, В.М. Шаповал зазначають, що діагностика фінансового стану – спосіб розпізнавання соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць» [1].

О.А. Сметанюк дає наступне визначення цього поняття: «Діагностика фінансового стану – ідентифікація стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, спрямованих на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення». Діагностика покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, ліквідацію та прогнозування проблем підприємства з метою забезпечення прийняття випереджуючих управлінських рішень, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей» [7].

В сучасних умовах для підприємства надзвичайно важливим є вміння правильно керувати фінансами, визначати раціональну структуру капіталу за складом і джерелами утворення та забезпечувати оптимальне співвідношення між власними та позиковими коштами. Важливим є усвідомлення сутності таких понять як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, рентабельність підприємства, його фінансова стійкість.

Основними елементами економічної діяльності підприємства, що дозволяють найкраще визначити його фінансовий стан є: прибутковість роботи; оптимальність розподілу прибутку; наявність власних фінансових ресурсів не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональне розміщення основних і оборотних засобів, ліквідність поточних активів. [6]

До основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, належать:

1) показники ліквідності та платоспроможності;

2) показники оцінки фінансової стійкості (показники оцінки структури джерел засобів підприємства);

3) показники ділової активності (коефіцієнти оборотності та тривалості обороту виробничих запасів, оборотних засобів, тривалість погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей, тощо);

4) показники аналізу рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, рентабельність виробництва, рентабельність майна та продажу, тощо).

Розрахунок динаміки показників фінансового стану для українських підприємств є обов'язковим в силу того, що на його основі слід розробляти та реалізовувати заходи, які спрямовані на швидке підвищення платоспроможності, забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості, прибутковості, подальшого розвитку, забезпечення і зростання виробничого потенціалу.

Фінансовий стан головним чином залежить від платоспроможності підприємства, тобто його здатності своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників, проводити розрахунки по банківським кредитам, вчасно здійснювати оплату праці персоналу, сплачувати податки. Тобто, наявність грошових коштів у підприємства для виконання своїх фінансових зобов'язань свідчить про його ліквідність. Підприємство вважається ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання [4].

Враховуючи нестабільну ситуацію на українських ринках через події на Сході, чимало підприємств визнаються неплатоспроможними. До основних причин цього можна віднести:

– значне скорочення ринків збуту на сході країни;

– різке зниження платоспроможності споживачів;

– закриття або переміщення великих підприємств із зони проведення антитерористичної операції;

– скорочення виробничих потужностей внаслідок закриття дочірніх підприємств чи підприємств-партнерів;

– скорочення доступу до джерел національних природних ресурсів;

– суттєве податкове навантаження, зумовлене, зокрема, введенням додаткового військового збору, тощо.

Подальша дестабілізація політичної ситуації загрожує розгойдуванням курсу гривні і відповідними негативними наслідками для фінансового стану підприємств. Хоча Україна продовжує отримувати значні надходження валютної виручки від експорту зернових та олії, а ціни на сталь та залізну руду на світових ринках, порівняно з останніми роками, відновили зростання, загострення політичної напруги викликає нервозність на валютному ринку, що нівелює вплив цих сприятливих чинників. Також негативно впливають на курс гривні торговельні війни – санкції РФ щодо України та санкції проти Росії з боку Києва. Зважаючи на ці чинники, гривня продовжує втрачати свою вартість та збільшується курсова різниця стосовно долара.

Через все вищезазначене надзвичайно гостро постає питання погашення українськими підприємствами кредиторської заборгованості. Відомо, що більшу частку майна майже усіх підприємств складають саме позикові кошти. Їх формування відбувалося в умовах відносної стабільності грошової валюти, що дозволяло брати кредити у іноземних валютах. Зважаючи на теперішню ситуацію, пов'язану із значними стрибками та коливаннями національної валюти, підприємства опинилися у надзвичайно скрутному становищі. Але, разом з тим, слід зауважити, що нестабільний фінансовий стан на українських підприємствах був характерним і раніше, до початку політичної кризи, яка тільки посилила ці процеси. Причинами цього були:

– невиконання плану з випуску та реалізації продукції;

– скорочення доходів населення;

– зростання собівартості продукції;

– незадовільне фінансове керівництво підприємством;

– високий рівень оподаткування;

– неефективний маркетинг;

– низький рівень використання основних фондів;

– низький рівень кваліфікації персоналу;

- неефективний фондний портфель;
- неефективна фінансова стратегія;
- надмірна частка позикового капіталу;
- ріст дебіторської заборгованості. [8]

Оскільки підприємства не можуть значно вплинути на політичну ситуацію в країні, саме тому їм необхідно здійснювати пошук альтернативних методів покращення свого фінансового стану.

Першочерговим етапом для покращення фінансового стану сучасних підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу. Це забезпечить мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Єдиною рекомендацією для формування такого співвідношення немає: кожне підприємство має визначати його відповідно до специфіки своєї виробничо-господарської діяльності.

Через ситуацію, що склалася в країні, підприємства повинні активно мобілізувати внутрішні резерви підприємства: явні та приховані. Такий пошук резервів необхідно здійснювати в процесі ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Фінансову стійкість підприємства можна забезпечити за рахунок активізації збутової діяльності підприємства, а саме необхідно звертати увагу на маркетингову політику. Вона зробить продукцію підприємства конкурентоспроможною як на національному, так і на міжнародному ринках. Домогтися цього можливо за рахунок удосконалення рекламної діяльності підприємства, шляхом визначення цільової аудиторії та зосередження уваги на активізації їх інтересу до продукції, що випускається цим підприємством. Утримання складських приміщень на сучасний момент часу є досить витратним, тому необхідно скорочувати як запаси готової продукції шляхом максимально швидкого просування готової продукції від виробника до споживача, так і виробничі запаси через встановлення довірливих відносин із постачальниками.

Також однією із головних умов покращення фінансового стану підприємства є зниження собівартості продукції, яка прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства. Цього можна досягти за рахунок впровадження нової техніки, технології, раціонального використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції. Саме ресурсоекономні, ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника.

Значну увагу слід приділити питанню дебіторської заборгованості, яка прямо впливає на розмір наявних грошових коштів. Для її оптимізації потрібно вибрати найбільш доцільні терміни платежів та форми розрахунків із споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції).

Важливим показником покращення фінансового стану підприємства є зростання продуктивності праці. В сучасних умовах важливо зберегти наявний кадровий потенціал. Для цього доцільно проводити політику в галузі підготовки та перепідготовки персоналу, що є особливою формою вкладення капіталу.

Також доцільно зробити такий крок на шляху до покращення фінансового стану підприємства, як здача в оренду або продаж окремих об'єктів основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі. Це дозволить отримати додаткові ресурси та вкласти їх в більш прибуткові цілі.

Як бачимо, діагностика фінансового стану підприємства є надзвичайно важливим процесом. За отриманими даними можна виявити основні шляхи, які сприятимуть просуванню продукції на ринках, що дозволить збільшити обсяг її реалізації та створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи і, таким чином, покращити свій фінансовий стан.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Задовільний фінансовий стан є найважливішою характеристикою діяльності підприємства, яка відображає його конкурентоспроможність. Головними шляхами покращення фінансового стану підприємства є:

- 1) пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу;
- 2) мобілізація внутрішніх резервів підприємства;
- 3) оптимізація збутової політики;
- 4) удосконалення рекламної діяльності;
- 5) зниження собівартості продукції;
- 6) оптимізація дебіторської заборгованості;
- 7) збереження кадрового потенціалу;
- 8) здача в оренду або продаж окремих об'єктів основних фондів;
- 9) вивчення можливості розширення обсягів і ринків збуту продукції.

Розуміння необхідності діагностики фінансового стану підприємства та його своєчасний і якісний аналіз є головним для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на вирі-

шення питання обрання напряму діяльності ефективності, конкурентноздатності та прибутковості. та розвитку підприємства, покращення його

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 3-тє вид. випр. та допов. – К.: Знання – 2009.
3. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки – 2009 – № 3.
4. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: підручник / – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
5. Русак Н.А, Русак В.А., Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – Мн.: Перспектива, 2010.
6. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки – 2013 – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_01/Sarapina.pdf
7. Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: Автореф. дис.... канд. екон. наук / 08.06.01. / О.А. Сметанюк – Хмельницький: Хмельницьк. нац. ун-т, 2006. – 22 с.
8. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства // Економіка АПК, 2007 – № 2.

Теоретичні основи ефективності виробництва кормів

Грабчук І.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроекологічного університету

Бугайчук В.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроекологічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням формування ефективності виробництва кормів. Узагальнено та систематизовано наукові підходи до сутності поняття «ефективність». Обґрунтовано, що ефективність виробництва кормів слід розглядати, як здатність системи до максимального виробництва високоякісних кормів. Виокремлено основні види ефективності виробництва кормів, а саме: технологічну, економічну, екологічну, енергетичну та соціальну.

Ключові слова: Ефективність, витрати, результати, виробництво кормів, тваринництво, корми.

Грабчук И.Ф., Бугайчук В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования эффективности производства кормов. Обобщены и систематизированы научные подходы к сущности понятия «эффективность». Обосновано, что эффективность производства кормов следует рассматривать как способность системы до максимального производства высококачественных кормов. Выделены основные виды эффективности кормопроизводства, а именно: технологическую, экономическую, экологическую, энергетическую и социальную.

Ключевые слова: эффективность, затраты, результаты, производство кормов, животноводство, корма.

Grabchuk I.F., Bugaychuk V.V. THEORETICAL BASIS OF EFFICIENCY FEED PRODUCTION

The article is devoted to topical issues of formation of efficiency of fodder production. Generalized and systematized scientific approaches to the essence of the concept of «efficiency». It is proved that the efficiency of feed production should be regarded as the system's ability to maximize the production of high-quality feed. The basic types of forage production efficiency, such as: technological, economic, environmental, energy and social.

Keywords: efficiency, costs, results, feed production, livestock feed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вихід аграрного сектора з глибокої системної кризи та активна його участь у СОТ не можливі без ефективного використання ресурсного потенціалу, переходу сільськогосподарського виробництва на зрівноважений шлях розвитку. У розв'язанні цих проблем важливу роль відведено галузі кормовиробництва, яка є основою розвитку тваринництва. З метою забезпечення тваринництва високоякісними кормами виникає об'єктивна потреба пошуку напрямів підвищення ефективності виробництва кормів. У зв'язку з цим, актуальними є питання про розуміння сутності ефективності кормовиробництва, її видів, використання певних критеріїв, за якими визначається ефективність у виробництві кормів, а також форми виразу чинників, що її спричиняють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням пошуку економічних, екологічних

та організаційно-технологічних резервів підвищення ефективності виробництва і використання кормів в Україні присвячені роботи П. Березівського, І. Бондарчука, В. В'юна, В. Гришка, В. Долинського, О. Єрмакова, М. Карамана, П. Кропа, М. Куліша, Л. Мармуль, Л. Павловської, В. Перегуди, А. Побежевої, Д. Приходька, В. Славова, Я. Сибаль, І. Топіхи, О. Ходаківської, Г. Черевка та ряду інших вчених економістів-аграрників. Незважаючи на значний інтерес вчених та практиків до вирішення проблем розвитку кормовиробництва, поки що відсутній системний підхід до підвищення ефективності галузі, що і зумовило необхідність проведення цього дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних підходів до ефективності кормовиробництва. *Об'єктом дослідження* є процеси формування категорії «ефективність кормовиробництва». *Предметом дослідження*

є сукупність теоретико-методологічних проблем формування сутності ефективності кормовиробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «ефективність» має давню історію та численні визначення, концепції щодо сутності й механізму визначення. Доцільно в історичному ракурсі скористатись з класичного визначення відомого економіста, фундатора теоретичного вчення категорії «ефективність» В. Паретто, він щодо виробництва визначав ситуацію ефективною, коли неможливо збільшити виробництво одного будь-якого продукту, не скорочуючи виробництво інших, або ж, що рівнозначно, коли за цій технології і оснащеності ресурсами неможливо зберегти виробництво в тій самій кількості одних продуктів за збільшення виробництва якогось іншого продукту [1, с. 13]. В умовах розвитку науково-технічного прогресу та інтенсифікації виробництва, після завершення процесу еволюції, наведена вище теоретична концепція ефективності набула дещо розширеного тлумачення. Так, наукові погляди провідних вітчизняних економістів – В. Андрійчука, Ф. Горбоноса, А. Ліссітси, Л. Павловської та інших, а також зарубіжних – М. Фарелла, П. Самуельсона, А. Чарнса, В. Купера, Е. Родера та інших, доводять, що «ефективність» є категорія суб'єктивна, вважають її оціночним показником і пов'язують з відношенням цінності результату до цінності витрат, хоч і вказують на наявність в ефективності об'єктивного компонента [1, 3, 6, 7, 9, 10, 11, 12]. Також існує думка, що ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання економічних ресурсів (засобів виробництва й робочої сили) за певний проміжок часу [2, с. 59]. За таких підходів, на нашу думку, розкривається єдине розуміння цієї категорії, як відносної результативності виробничої діяльності. Проте, як вважають деякі вчені, поняття «результативність» та «ефективність» не тотожні. Результат виражається поняттям «ефекту» [1, 3, 7]. Термін «ефективність» є похідним від слова «ефект», що у перекладі з латинської «effectus» означає результат, наслідок дій, сил, заходів [1, с. 12]. У наукових працях вчені-економісти наголошують на необхідності розмежування понять «ефект» та «ефективність». Поглиблюючи поняття «ефекту» стосовно виробництва, вони доводять, що ефект це, насамперед, ступінь фактичної або очікуваної реалізації об'єктивних економічних інтересів власни-

ків засобів виробництва і відповідно до взаємодії витрат і результатів виробництва, один і той самий ефект можна одержати різними способами або з різним рівнем використання ресурсів, як і однакові затрати ресурсів можуть забезпечити різний ефект. Робити висновок лише за ефектом і оцінювати доцільність проведення заходу не можна. На переконання вчених повністю відображає кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці показник ефективності [12]. Категорія «ефективність» слугує критерієм повної та всебічної оцінки, оскільки захід або дія може бути задовільним частково, в певному розумінні, але недостатньо ефективним загалом. Таким чином, ефективність слід розглядати як дієвість витрат, вкладених у певну діяльність з метою отримання бажаних результатів.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «ефективність» господарювання застосовується термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування» [4, 6]. Головною ознакою ефективності (продуктивності) є необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (галузі) з найменшими витратами ресурсів.

Також існує думка, що у кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому, підвищення ефективності слід вважати конкретною формою вияву закону економії робочого часу [3, с. 12].

Досить вагомий аспект чинних наукових поглядів щодо категорії ефективності, переобтяжує в теоретичному і практичному плані однозначного трактування «ефективності кормовиробництва».

У наукових літературних джерелах існує декілька підходів до визначення поняття «ефективність кормовиробництва». Деякі вчені вважають, що для визначення ефективності кормовиробництва слід порівнювати досягнутий ефект у галузі кормовиробництва з витратами, що забезпечили його отримання [7, 5]. У кормовиробництві ефект виявляється під час застосування мінеральних добрив, прогресивних технологій, високоврожайних сортів кормових культур, які справляють на кількісний і якісний вихід кормів з 1 га [7, с. 176]. Однак таке формулювання, є однобічним і не враховує інтереси галузі тваринництва. Оскільки кормовиробництво вважається

проміжною галуззю і завжди орієнтується на потреби тваринництва. Тому, ефективність кормовиробництва доцільно розглядати через результативність галузі тваринництва, адже саме окупність кормів продукцією тваринництва дає найповнішу характеристику їхньої якості.

Втім, деякі вчені дотримуються тієї думки, що ці критерії недостатньо відповідають природі ринкових відносин вироблена продукція має бути продана, тому необхідно обов'язково брати до уваги ринкові вимоги. Головним критерієм ефективності кормовиробництва є рівень виконання конкретного соціального замовлення суспільства конкретному виробникові кормів. Це замовлення постійно змінюється відповідно до зміни потреб суспільства [10,11,12].

У зв'язку із необхідністю підвищення ефективності галузі кормовиробництва з появою

нових орієнтирів щодо відродження галузі тваринництва за економічних умов, що склалися в Україні, низка питань порушеної проблеми потребує нових підходів. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин ефективність у кормовиробництві слід розглядати лише у співвідношенні ефекту з ресурсами, у досягненні максимального ефекту зафіксованих, тобто заздалегідь визначених обсягів ресурсів, або ж досягнення певного результату за мінімальних витрат ресурсів.

Західні вчені вважають, що категорія ефективності виражається через функціонування виробничих ресурсів, тобто через категорію продуктивності факторів кормовиробництва [10,11]. При цьому продуктивність в кормовиробництві розглядають як вихідну, первинну категорію ефективності.

Досвід економічно розвинених країн і передових вітчизняних підприємств доводить, що



Рис. 1. Види ефективності кормовиробництва

практичне виконання поставлених завдань можуть здійснювати тільки інноваційно активні галузі, в яких відбувається поступальний розвиток продуктивних сил, що полягає в накопиченні знань, удосконаленні засобів і предметів праці, виробничих технологій, систем управління, поліпшенні використання природних ресурсів, а в загальному – підвищенні ефективності виробництва [7].

Головними критеріями ефективності кормовиробництва є: дієвість, економічність виробничих ресурсів, продуктивність факторів, якість кормових ресурсів, інноваційність.

На основі узагальнення наявних наукових поглядів ефективність кормовиробництва визначено як здатність системи до максимального виробництва високоякісних кормів за постійного застосування інновацій для економії витрат і збереження ресурсів.

Категорія ефективності в кормовиробництві може бути більш повно розкрита за умови виокремлення різних форм її вияву за визначеними ознаками (рис. 1). Серед наведених видів ефективності в кормовиробництві найбільшу увагу привертають види ефективності за наслідками, а саме: технологічна, економічна, екологічна, енергетична, соціальна і синергічна.

Вихідною є технологічна ефективність, яка виражається через урожайність кормових культур під дією природних факторів (родючості ґрунту, клімату, погодних умов) і біологічних особливостей кормової культури (сорт, репродукції) [1, с. 22]. Особливістю технологічної ефективності є те, що під час її визначення до уваги не слід брати витрати, яких зазнали суб'єкти господарювання задля отримання відповідної врожайності кормових культур.

Вагомим є показник економічної ефективності, коли результати виробництва порівнюються з витратами матеріально-грошових засобів. Економічна ефективність показує «кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, тобто віддачу сукупних вкладень». Особливостями економічної ефективності є те, що: по-перше, вимірювання ресурсів і результатів може здійснюватися у вартісній або натуральній формах та за різних комбінацій; по-друге, ресурси можуть братися як сукупні або ж окремі їх елементи; по-третє, в розрахунках ефективності залежно від поставленої мети правомірно використовувати різні види кінцевих результатів, які істотно різняться між собою за економічним змістом [1, с. 23]. Саме ці чинники оцінки економічної ефективності виявляють практичну цінність застосування методу DEA, який передбачає

визначення по кожному суб'єкту господарювання загальної економічної ефективності виробництва кормів й окремо продуктивності кожного ресурсу виробництва, тобто поняття «ефективність і продуктивність» розглядаються як самостійні з притаманним для кожного з них відповідним економічним змістом.

Економічний зміст технічної ефективності кормовиробництва полягає у тому, що вона вказує кількість, на яку можна зменшити використання ресурсів для виробництва одного обсягу кормів. Якщо така межа досягається, то технічна ефективність дорівнюватиме 1. Аллокативна ефективність досягає свого максимального значення (одиниці) у тому разі, коли підприємство обирає ресурси для виробництва кормів за відомих цін на них з мінімальними затратами. Загальну економічну ефективність визначають як добуток технічної та аллокативної ефективності [6, с. 25].

Показник загальної продуктивності факторів виробництва є зворотним до показника технічної ефективності і називається індексом загальної продуктивності факторів виробництва або Малмквіст – індекс, який дає змогу виявляти резерви підвищення ефективності [3, с. 26]. Отже, сутність економічної ефективності кормовиробництва при механізмі DEA полягає в тому, що максимальна продуктивність факторів виробництва виражається межею виробничих можливостей і вимірювання ефективності по кожному підприємству та зводиться до визначення відстані між цим підприємством і досягнутою межею ефективності. Підприємства можуть бути повністю ефективними і мати при цьому різний рівень продуктивності. Економічна ефективність за методом DEA відображає відмінності між фактичним і потенційно можливим виробництвом кормової продукції.

Існування економічної ефективності як своєрідних форм, що визначаються за методом DEA – технічної, аллокативної, загальної економічної та продуктивності факторів виробництва, є виправданим і економічно доцільним.

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора, і зокрема кормовиробництва, особливого значення набувають проблеми збалансованості економічної ефективності з екологічною безпекою. Виділення екологічної ефективності в кормовиробництві зумовлено необхідністю створення «екологічно чистих кормів» для тваринного світу. На думку окремих вчених – це продукція, в якій вміст нітратів та інших шкідливих речовин не перевищує встановлених норм. Прихильники іншої точки

зору вважають, що до екологічно чистої можна віднести лише ту продукцію, яка відповідає характеристикам рослин і тварин, які виростили без втручання людини [7]. Існує також думка, що екологічно чистою слід вважати продукцію, виробництво якої відбувалося в умовах біологічного землеробства. Однак за умов радіоактивного забруднення поняття екологічної чистоти набуває дещо іншого значення. Стосовно сільськогосподарської продукції, вирощеної на ґрунтах, що зазнали радіоактивного забруднення, поняття екологічної чистоти включає, першою чергою, ступінь забруднення радіонуклідами, тобто не перевищення тимчасово допустимих рівнів вмісту радіоактивних речовин у готовій продукції.

З метою виробництва «екологічно чистих кормів» суб'єкти господарювання здійснюють комплекс заходів, який складається із чотирьох груп: організаційних (інвентаризація угідь, складання карти-схеми угідь з урахуванням забруднення, прогнозування заходів і вмісту радіонуклідів та інших шкідливих речовин – нітратів, нітритів, важких металів, тощо); агротехнічних (глибока оранка з перевертанням скиби, збільшення площ під культурами з низьким рівнем накопичення радіонуклідів чи інших шкідливих речовин; агрохімічних (вапнування, підвищені дози добрив) і технологічних (промивка та первинна очистка рослинницької продукції, різні способи збирання продукції, які унеможливають вторинне забруднення, переробка продукції).

Відтак, екологічну ефективність кормовиробництва слід розглядати як процес впровадження комплексу заходів, які забезпечують виробництво кормів з найменшим вмістом шкідливих речовин, запобігають порушенню екологічної рівноваги у навколишньому середовищі, що реалізується шляхом розробки й впровадження новітніх екологічно безпечних кормових культур і технологій. Економічна та екологічна ефективності повинні розглядатися не ізольовано, а в контексті з орієнтацією на запобігання ситуаціям, коли зростання економічної ефективності досягається за рахунок порушення екологічної безпеки.

Пріоритетним напрямом зростання економічної ефективності кормовиробництва й оптимізації екологічного балансу є підвищення енергетичної ефективності. Як підкреслюють у своїх дослідженнях О.К. Медведовський і П.І. Іваненко, О.Ф. Смаглій, сільське господарство України щороку використовує дедалі більше сировини та енергії. Не випадково, що за нинішнього рівня виробництва для підвищення

врожайності кормових культур значно збільшуються енерговитрати на техніку, добрива, пестициди, меліорацію, набагато перевищуючи нормативи. Це зумовлює потребу підвищення енергетичної ефективності кормовиробництва, сутність якої полягає у раціональному використанні енергетичних ресурсів за рахунок впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій, техніки і кормових культур, які, в свою чергу, забезпечать збільшення виходу кормів з 1 га за найменших енергетичних витрат.

Важливою складовою ефективності у кормовиробництві є соціальна ефективність. На рівні підприємства сутність її полягає у ступені задоволення потреб колективу галузі у засобах і умовах життєзабезпечення. Джерелом задоволення всього спектра соціальних потреб колективу є економічний ефект і, чим вища економічна ефективність, тим, за однакових інших умов, буде вищою соціальна ефективність, і навпаки. Отже, соціальна ефективність у кормовиробництві проявляється через підвищення заробітної плати працівників та поліпшення умов праці, як результат – підвищується продуктивність праці виробників кормів, що впливає на економічну ефективність галузі. Таке поєднання і взаємодоповнення факторів однієї форми ефективності іншою спричиняє ефект синергії.

Сутність синергічної ефективності у кормовиробництві полягає у зростанні результативності комбінованого впливу сукупності чинників, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво кожного чинника зокрема, або кожен фактор посилює вплив усіх інших. Визначається приростом основних показників ефективності за рахунок поєднання впливу всіх факторів під час виробництва кормів.

За ступенем збільшення ефекту розрізняють одноразову і мультиплікаційну ефективність, за метою її визначення виділяють абсолютну та порівняльну, а за місцем одержання розраховують ефективність на локальному та загальногосподарському рівнях.

У кормовиробництві важливе значення має первісний (одноразовий) ефект, який виникає за впровадження певних технічних, організаційних чи економічних заходів. Проте майже завжди початковий ефект може повторюватися і примножуватися завдяки численному використанню таких заходів не лише на одному, але й на інших підприємствах, які займаються виробництвом кормів. Таким чином, досить важливого практичного значення набуває визначення і оцінка так званого

мультиплікаційного ефекту в кормовиробництві, що має свої специфічні форми прояву. Так, дифузійний ефект кормовиробництва може реалізовуватись у тих випадках, коли певне господарсько-управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється, зокрема, на галузі тваринництва, внаслідок чого спостерігається його мультиплікація. Резонансний ефект має місце тоді, коли нововведення у кормовиробництві активізує і стимулює розвиток інших явищ у промисловій сфері виробництва кормів (зокрема, отримання синтетичних амінокислот започаткувало виробництво нових видів кормів, а це стимулювало виробництво різних видів комбікормів тощо). Така ланцюгова реакція у кормовиробництві дає ефект стартового вибуху. Він можливий за умови, що певний стартовий вибух стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту у галузі виробництва кормів. Прискорення темпів його поширення і застосування спричиняє ефект акселерації, який визначається абсолютним ефектом, що характеризує загальну або питому його величину, яку має галузь кормовиробництва від своєї діяльності за певний проміжок часу, і порівняльним ефектом, що відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання в галузі і вибору кращого з них; його рівень вказує на економічні і соціальні переваги обраного варіанта здійснення господарських рішень порівняно з іншими можливими варіантами. Розрахунки цих видів ефективності в кормовиробництві необхідні для оцінки рівня використання різних видів ресурсів, здійснюваних організаційно-технічних і соціально-економічних заходів, загальної результативності кормовиробництва. З їх допомогою обґрунтовують і визначають найкращі оптимальні варіанти застосування нової техніки, технології та організації виробництва кормів, нарощування виробничих потужностей кормовиробництва, підвищення якості кормової продукції, прийняття тих чи інших господарських рішень тощо.

Залежно від місця одержання, стосовно якого визначають результативність функціонування кормовиробництва, розрізняють локальний і загальногосподарський ефекти. Локальний ефект означає конкретний результат кормовиробництва конкретного підприємства, внаслідок чого воно має певний зиск. Якщо ж виробництво кормової продукції на певному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, однак її споживання в галузі тваринництва пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то йдеться про визначення загальногосподарського ефекту, тобто спільного ефекту у сферах виробництва і споживання кормів.

Підвищення рівня ефективності виробництва кормів є багатофакторним явищем. Найбільш істотний вплив на рівень і динаміку ефективності здійснюють нововведення, однак тільки широкомасштабна інноваційна діяльність за сучасних умов є фундаментом ефективного економічного зростання кормовиробництва. Кормовиробництво за умов ринкової трансформації повинно цілеспрямовано й швидкими темпами забезпечувати перехід від екстенсивного, надто ресурсо- і природозатратного та екологонебезпечного типу до прогресивної інноваційної моделі.

Висновки з цього дослідження. Отже, неоднозначність підходів до трактування категорії ефективності кормовиробництва дали змогу узагальнити визначення ефективності кормовиробництва, що, на відміну від наявних підходів, характеризує здатність системи кормовиробництва до збільшення обсягів виробництва кормів за раціональних витрат ресурсів за підтримки інноваційних процесів у довгостроковій перспективі, з орієнтацією на повне і своєчасне забезпечення тваринництва якісними і дешевими кормами.

Однак, щоб вижити, в довгостроковій перспективі слід підтримувати інновації. Інноваційні процеси повинні задовольняти сучасні вимоги щодо якості кормових ресурсів, і лише тоді кормовиробництво здатне бути ефективним.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 290 с.
2. Ареф'єва О.В. Методичний підхід до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – С. 57–61.
3. Галушко В. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / В. Галушко, С. Дем'яненко, Брюммер // Наукові матеріали ін-ту економ. досліджень та політичних консультацій в Україні. – 2003. – № 20 (липень). – С. 26.

4. Галушко В.П. Економіка світового сільського господарства: монографія / В.П. Галушко. – К.: НАУ, 1996. – 514 с.
5. Грабчук І.Ф. Якість молока та м'яса сільськогосподарських підприємств Житомирського регіону у контексті євроінтеграційних вимог / І.Ф. Грабчук // Наук.-теорет. зб. ВНУ ім. Лесі Українки. – 2008. – Т.7 – С.168 – 177.
6. Лисситса А. Анализ оболочки Данных (ДЕА) – современная методика определения эффективности производства / А. Лисситса, Т. Бабичева // Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. (Discussion Paper). – 2003. – № 50. – С. 21 – 42.
7. Павловська Л.Д. Загальна продуктивність факторів кормовиробництва та чинники її зростання [Електронний ресурс] / Л.Д.Павловська, І.Ф. Грабчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2(4). – Режим доступу: http://www/nbuiv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10_pldkchz.pdf.
8. Юрчишин В.В. Деякі узагальнення і проблеми сучасної аграрної політики / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 3 – 12.
9. FARRELL, M. J. The measurement of productive efficiency / M. J. FARRELL // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. – 1957. – P. 253 – 281.
10. Foster, P. The world Food Problem: Tackling the Causes of Under-nutrition in the Third World / P. Foster; Lynne Rienner Publishers. – Boulder; London,
11. Rhodes, V. James. The Agricultural Marketing System / Rhodes, V. James // Agricultural Economics. QRIО series. – 1970. – P. 194 – 203.
12. Richard S. Adams. Controlling Feed Cost National Dairy Database / S. Richard Adams; Published by Micro Retrieval Corporation. – Cambridge (USA), 1998. – P. 59 – 61. (CD ROM. Version II).

УДК 005.3:657.432

Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства

Гудзь О.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

Мусійовська О.Б.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті відображено динаміку дебіторської заборгованості в Україні. Представлено чотири етапи життєвого циклу підприємства (створення, зростання, стабільність, спад), для яких запропоновано використовувати відповідні методи щодо управління дебіторською заборгованістю. Наведено стислу характеристику методів зниження дебіторської заборгованості підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітор, кредитна політика, рефінансування дебіторської заборгованості, життєвий цикл підприємства, етап життєвого циклу.

Гудзь О.І., Мусійовська О.Б. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СОГЛАСНО ЭТАПУ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье отображена динамика дебиторской задолженности в Украине. Представлены четыре этапа жизненного цикла предприятия (создание, рост, стабильность и спад), для которых предложено использовать соответствующие методы по управлению дебиторской задолженностью. Приведена краткая характеристика методов снижения дебиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебитор, кредитная политика, рефинансирование дебиторской задолженности, жизненный цикл предприятия, этап жизненного цикла.

Hudz O.I., Musijovska O.B. ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT ACCORDING TO THE STAGE OF THE LIFE CYCLE OF THE ENTERPRISE

Dynamics of accounts receivable in Ukraine is presented in the article. Are considered four stages of enterprise life cycle (creation, growth, stability and decline). Methods on accounts receivable enterprise management are presented for each stage of the life cycle. Summary of methods to reduce receivables enterprises are presented.

Keywords: account receivable, debtor, credit policy, refinancing receivables, life cycle of enterprise, life cycle stage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Господарська діяльність будь-якого підприємства, не залежно від розміру, способу утворення, форми власності, передбачає розрахунки із різними контрагентами. Часто виникають ситуації, коли контрагенти потребують повного або часткового відтермінування платежу за надані їм товари, роботи, послуги. У такому випадку з'являється поточна дебіторська заборгованість, яка із часом може перейти у категорію сумнівної. Виникнення та поступове накопичення дебіторської заборгованості є причиною розбалансування структури активів, що, в свою чергу, сприяє зниженню ділової активності підприємства та порушує його фінансову стійкість і конкурентоспроможність. Дуже часто підприємства змушені шукати інші джерела розрахунків із своїми постачальни-

ками ресурсів, зокрема, залучають банківські кредити, а це є наслідком зростання витрат та зниження прибутку. Ще однією негативною ознакою дебіторської заборгованості є зменшення її вартості від моменту виникнення до моменту повернення, що є наслідком порушення купівельної спроможності підприємства. Таким чином, управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою діяльності підприємства. Зусилля менеджерів та економістів підприємства мають бути націлені на зниження обсягів такої заборгованості та термінів її повернення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретико-методичні та практичні аспекти щодо управління дебіторською заборгованістю підприємства певною мірою представлені у працях вітчизняних науковців, серед

яких: Бабаєв В.Ю., Гуня В., Клименко О.В., Левченко Ю.Г., Малиш І.М., Очеретько Л.М., Рибалко О.М., Семенова С.М. Соколова Л.В., Сьомченко В.В., Худякова Г. та ін. У дослідженнях науковців розглянуто сутність та класифікацію дебіторської заборгованості, причини її виникнення, фактори мікро- і макросередовища, які впливають на обсяги такої заборгованості, методику аналізування заборгованості, способи повернення дебіторської заборгованості завдяки використанню рефінансування (факторинг, форфейтинг, облік векселів), а також особливості розроблення кредитної політики на підприємстві, критерії оцінювання надійності дебіторів, умови формування резерву сумнівних боргів, тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі відображено значну кількість методів щодо управління дебіторською заборгованістю, які різняться між собою. Систематизувати такі підходи можна на основі життєвого циклу підприємства, оскільки кожен етап циклу особливий і потребує різних прийомів щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є удосконалення підходів щодо управління дебіторською заборгованістю підприємства у розрізі його життєвого циклу, що дасть змогу підприємству покращити ефективність використання оборотних активів у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою оборотного капіталу підприємства і створює підприємству як позитивні, так і негативні наслідки. Відтермінування оплати за надану продукцію пришвидшує процес реалізації продукції, сприяє розширенню ринків збуту. Проте, дебіторська заборгованість спричинює відволікання оборотних активів із діяльності підприємства та, деякою мірою, є безвідсотковою позикою для контрагентів-споживачів, на відміну від банківського кредитування. Сьогодні існує нагальна потреба в управлінні дебіторською заборгованістю, оскільки її обсяги щороку збільшуються. Як свідчить інформація Державної служби статистики України, станом на 31.12.2015 р. загальна сума дебіторської заборгованості у країні становила 2517,2035 млрд грн, що на 28,2% більше від попереднього року (рис. 1). Якщо розглядати період 2012-2014 рр., то приріст такої заборгованості у середньому становив майже 8% щороку. Протягом розглянутого періоду у структурі загального обсягу

оборотних активів дебіторська заборгованість займає понад 60%. Найбільші обсяги такої заборгованості припадають на промисловість (близько 30%) та оптову і роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (також близько 30%) [1]. Основними причинами зростання дебіторської заборгованості є суттєве коливання курсу національної валюти, інфляція, зниження купівельної спроможності споживачів.

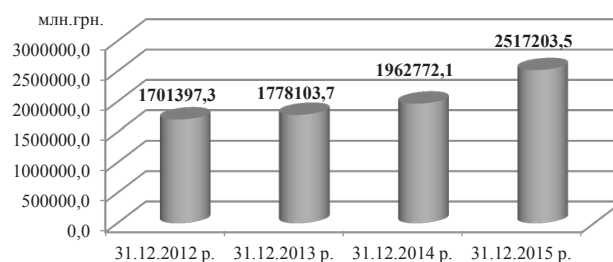


Рис. 1. Динаміка дебіторської заборгованості в Україні [1]

На практиці підприємствами використовуються різні способи стягнення дебіторської заборгованості, які можна розподілити відповідно до життєвого циклу. Сутність життєвого циклу підприємства та кількість його етапів досліджують багато науковців. Їхні погляди дещо розходяться у тлумаченні самого поняття «життєвого циклу підприємства», кількості та послідовності етапів. У загальному, життєвий цикл представляє собою циклічність розвитку підприємства і проходження певних етапів (найчастіше це – створення, зростання, стабільність та спад), які відображають характер виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності. Життєвий цикл становить період часу від початку діяльності підприємства до припинення його діяльності або оновлення на нових засадах [2, с. 50; 3, с. 13; 4, с. 205-206].

На етапі створення підприємство проходить реєстрацію згідно з чинним законодавством, формує відповідні обсяги фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, залучає позиковий капітал. На цьому етапі підприємство ретельно аналізує фактори зовнішнього середовища та обирає вигідну для себе стратегію поведінки на ринку. Особливою відмінною рисою етапу створення від інших етапів є те, що дебіторська заборгованість тільки починає виникати і її обсяги є незначними. Саме тому підприємству важливо одразу звертати увагу на обсяги і терміни погашення такої заборгованості, які на наступних етапах життєвого циклу можуть набути статусу сум-

нівної заборгованості. До способів управління дебіторською заборгованістю на етапі створення можна віднести:

- контроль за виникненням дебіторської заборгованості;
- оцінювання платоспроможності та ділової активності підприємств-споживачів продукції як спосіб прогнозування виникнення неплатежів. Потрібну для цього інформацію можна одержати із фінансової звітності, від спеціалізованих інформаційних агенцій, із неформальних джерел.

На етапі зростання підприємство розширює збутову мережу, збільшує обсяги реалізованої продукції, переступає межу збитковості. У цей період підприємство старається позиціонувати себе перед постачальниками і споживачами з найкращого боку, тому намагається вчасно виконувати розрахунки за надані йому товари, роботи, послуги. Звичайно, із збільшенням кількості споживачів, здебільшого, спостерігається і зростання дебіторської заборгованості. Способи управління дебіторською заборгованістю на цьому етапі життєвого циклу підприємства не повинні бути досить жорсткими, щоб не втратити клієнтів. Підприємство може скористатись такими заходами щодо управління дебіторською заборгованістю:

- контролювання стану розрахунків з дебіторами, зокрема за протермінованими заборгованостями, щоб своєчасно виявляти такі види дебіторської заборгованості, які є недопустимими для підприємства;
- визначення оптимального обсягу оборотного капіталу, що спрямовується у фінансування дебіторської заборгованості та суму отриманого ефекту;
- аналізування факторів мікро- та макросередовища, які впливають на обсяги та якість дебіторської заборгованості у розрізі економічних та організаційних чинників [5, с. 58];
- використання наявних моделей щодо встановлення рейтингу дебіторів з метою їхньої диференціації щодо можливості відстрочення платежів без отримання збитків. Підприємство може використовувати, зокрема, сумісну матрицю ABC-аналізу (розподіл споживачів за обсягами прибутку, які вони приносять підприємству) та XYZ-аналізу (ранжування споживачів за ступенем повернення заборгованості) [5, с. 59-60; 6, с. 56-57]. Також підприємству доцільно розробити власну модель оцінювання рейтингу дебіторів, яка може базуватись на експертному методі, що запропоновано, зокрема у [7, с. 224-225;

8, с. 111; 9, с. 177-179; 10, с. 20]. Основою визначення рейтингу можуть бути: обсяги замовлення, строки повернення заборгованості, термін співпраці з дебітором, показники платоспроможності тощо;

- обґрунтування типу кредитної політики підприємства щодо окремих груп дебіторів на підставі оцінювання їхньої купівельної спроможності, кредитоспроможності, фінансової стійкості тощо [10, с. 20; 11, с. 88-89; 12, с. 120]. На етапі зростання можна використовувати агресивний або помірний тип кредитної політики. Агресивна політика є більш ризиковою, але, оскільки підприємство зацікавлене у нарощуванні обсягів збуту, то воно збільшує термін і розмір надання кредиту. Помірна політика характеризується середнім рівнем кредитного ризику;

- використання психологічних методів впливу щодо повернення дебіторської заборгованості (нагадування дебітору про погашення заборгованості по телефону, факсу, пошті);

- застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості, таких як факторинг, форфейтинг, облік векселів, при чому перший із них має більшу перевагу та розглядається, зокрема, у працях [7, с. 222; 8, с. 112; 10, с. 21; 12, с. 122-123; 13, с. 130-131]. Нині ринок факторингу перебуває на стадії формування – станом на кінець 2013 року існувало 163 фінансові компанії, які можуть надавати такі послуги (у 2003 році їх було лише 8) [10, с. 21]. Факторинг передбачає передавання банку права одержати кошти від дебітора, при цьому банк отримує від підприємства-продавця встановлену комісійну плату.

Етап зрілості (стабільності) у життєвому циклі підприємства характеризується отриманням високих прибутків за рахунок напрацьованої на попередньому етапі збутової мережі. Обсяги дебіторської заборгованості при цьому можуть також дещо зростати. Однак, не зважаючи на високі доходи підприємства, управляти дебіторською заборгованістю необхідно, щоб самому не потрапити у залежність від кредиторів. На даному етапі підприємству доцільно:

- контролювати розрахунки з дебіторами, постійно аналізуючи обсяги та терміни заборгованості, чинники, які формують таку заборгованість, а також платоспроможність дебіторів;
- сформулювати власну модель оцінювання рейтингу дебіторів, на підставі якої розробити систему знижок для споживачів, які у короткі терміни розраховуються за отримані товари,

роботи, послуги. Для тих споживачів, які суттєво порушують платіжну дисципліну, розробити шкалу штрафних санкцій згідно обсягів і термінів дебіторської заборгованості;

- використовувати методи рефінансування дебіторської заборгованості, як і на етапі зростання [7, с. 222; 8, с. 112; 10, с. 21; 12, с. 122-123; 13, с. 130-131];

- переглянути кредитну політику підприємства [10, с. 20; 11, с. 88-89; 12, с. 120], орієнтуючись, здебільшого, на помірний тип, що передбачає середній ступінь кредитного ризику під час реалізації продукції із відтермінуванням оплати. Для більш сумнівних дебіторів варто використовувати консервативний тип кредитної політики, який передбачає лімітування термінів і обсягів надання кредиту. Це дасть змогу мінімізувати кредитні ризики у зв'язку із зменшенням кількості споживачів, які прагнуть відтермінувати оплату;

- використовувати психологічні методи, зокрема, розповсюдження інформації серед спільних постачальників, що загрожує дебітору втратою позитивного іміджу;

- сформувати резерв сумнівних боргів з метою часткового покривання заборгованості, не залучаючи банківські кредити. Створення такого резерву на етапі зрілості є можливим, оскільки у підприємства присутні значні та стабільні об'єми збуту продукції, а також і доходи. Обсяг резерву сумнівних боргів можна обчислювати на підставі абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності, що представлено, зокрема у [14, с. 137-139]. Застосування цих методів потребує ретельного аналізу обсягів дебіторської заборгованості, у тому числі із виокремленням сумнівної та безнадійної, та термінів їх виникнення;

- здійснювати самострахування ризиків шляхом створення відповідного резервного фонду на випадок виникнення сумнівної і безнадійної дебіторської заборгованості. Таким фондом можна буде частково скористатись на етапі спаду.

Етап спаду у життєвому циклі підприємства характеризується зменшенням обсягів реалізації продукції, і, відповідно, зниженням частки ринку, отриманням збитків, а також порушення фінансової стійкості, нестачею коштів, потрібних для функціонування підприємства. На цьому етапі підприємство може повністю припинити існування або оновити напрями діяльності, залучивши інвестиції, та вийти на новий життєвий цикл. Обсяги дебіторської заборгованості на етапі спаду є сут-

тєвими, причому основна частка припадає на безнадійну заборгованість. Якщо підприємство не планує згортати діяльність, то йому потрібно докласти якнайбільше зусиль, щоб повернути заборгованість від дебіторів. На етапі спаду підприємство може здійснювати, зокрема, такі заходи:

- контролювання розрахунків із дебіторами у розрізі заборгованих коштів та строками виникнення;

- переглянути кредитну політику [10, с. 20; 11, с. 88-89; 12, с. 120] зосереджуючись на консервативному типі. Такий тип політики спрямований на мінімізацію кредитних ризиків, що полягає у суттєвому зменшенні терміну надання кредиту і збільшенні його вартості;

- рефінансувати дебіторську заборгованість [7, с. 222; 8, с. 112; 10, с. 21; 12, с. 122-123; 13, с. 130-131];

- скористатись юридичними (подача позову до суду, претензійна робота) та фізичними (арешт майна дебітора, об'ґрунтований органами державної виконавчої служби) методами, якщо психологічні методи, які використовувались на попередніх етапах, не дають результату;

- здійснювати співпрацю з клієнтами за умови стовідсоткової передоплати за продукцію. Такий підхід варто застосовувати до тих споживачів, щодо яких виникає підозра про несплату рахунків за фактом відвантаження продукції;

- звернутись до колекторних агентств [15, с. 168-169]. Використовуючи професійний системний підхід, такі агентства у відносно стислі терміни повертають заборгованість. Із сторони підприємства потрібно забезпечити високий рівень мотивації для колекторних агентств.

Висновки з цього дослідження. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість є важливою складовою діяльності підприємства, про що свідчить аналіз статистичних даних, у ході якого виявлено суттєве збільшення такої заборгованості. Це, в свою чергу, тягне за собою негативні наслідки, які проявляються, безпосередньо, у зниженні платоспроможності та фінансової стійкості підприємства-постачальника. Саме тому підприємству потрібно значну увагу приділяти зниженню дебіторської заборгованості за рахунок здійснення контролю за датами та сумами виникнення заборгованості, використання методів рефінансування, постійному перегляду кредитної політики тощо. Основою для використання того чи іншого

методу стягнення заборгованості може бути етап життєвого циклу підприємства. Встановлено, що на етапах створення, зростання та стабільності використовуються менш жорсткі методи управління заборгованістю, на відміну від етапу спаду. Наслідком

ефективної роботи щодо управління дебіторською заборгованістю мають стати: прискорення обороту обігових коштів, забезпечення безперебійної роботи підприємства, покращення фінансового стану, зниження залежності від кредиторів тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ващенко Н.В. Обґрунтування процесу безперервного розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу [Електронний ресурс] / Н.В. Ващенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4. – С. 48-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vbumb_2013_4_11.pdf.
3. Кохан М.О. Порівняльний аналіз основних концепцій життєвого циклу організації [Електронний ресурс] / М.О. Кохан, І.М. Шквірук // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1 (1). – С. 12-18. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/med_2014_1\(1\)_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/med_2014_1(1)_5.pdf).
4. Маслак О.І. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / О.І. Маслак, О.О. Безручко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 201-212.
5. Гуня В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід [Електронний ресурс] / В. Гуня, В. Белозерцев // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 57-60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2014_3_16.
6. Соколова Л.В. Науково-методичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання [Електронний ресурс] / Л.В. Соколова, В.В. Кирій, Д.О. Чеченець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(3). – С. 54-59. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevscg_2016_6\(3\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevscg_2016_6(3)_14).
7. Очеретько Л.М. Формування обліково-інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс] / Л.М. Очеретько, М.О. Кончева // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 221-226. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_2_33.
8. Семенова С.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств водного транспорту [Електронний ресурс] / С.М. Семенова, О.М. Шпирко // Водний транспорт. – 2014. – Вип. 2. – С. 109-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2014_2_20.
9. Худякова Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Г. Худякова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Вип. 35(2). – С. 173-181. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35\(2\)_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35(2)_29).
10. Малиш І.М. Основні підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємств / І.М. Малиш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. – Част. 3. – С. 19-21.
11. Клименко О.В. Удосконалення методичних основ управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Клименко // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 4. – С. 87-91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_4_17.
12. Рибалко О.М. Формування політики управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс] / О.М. Рибалко, А. І.Тітова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 116-125. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_1_16.
13. Левченко Ю.Г. Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу [Електронний ресурс] / Ю.Г. Левченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5. – С. 129-135. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_5_33.
14. Сьомченко В.В. Проблема формування резерву сумнівних боргів у контексті ефективного управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс] / В.В. Сьомченко, О.О. Дядюн // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 133-141. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_2_16.
15. Бабаєв В.Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Електронний ресурс] / В.Ю. Бабаєв, І.О. Гальченко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2. – С. 164-170. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpdu_2011_2_28.

Особливості розвитку управлінського персоналу в ієрархічних організаційних системах

Гусаров О.О.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

У статті удосконалено теоретико-методичний базис системи розвитку управлінського персоналу підприємства. Досліджено особливості питання формування груп резерву керівників в ієрархічних організаційних системах. Наведено алгоритм роботи з резервом керівників, що дозволяє удосконалити процедури оцінювання та відбору кадрів, мотивації кращих претендентів, здійснення попереднього контролю їхньої діяльності. Показана можливість уніфікації використання наведеного алгоритму не тільки при роботі з групами кадрового резерву, а і при навчанні, підготовці, перепідготовці й підвищенні кваліфікації керівників загалом.

Ключові слова: розвиток персоналу, кадровий резерв, рівень управління, програма підготовки, оцінювання персоналу, алгоритм роботи з резервом керівників.

Gusarov A.A. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В ИЕРАРХИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

В статье усовершенствован теоретико-методический базис системы развития управленческого персонала предприятия. Исследованы особенности вопроса формирования групп резерва руководителей в иерархических организационных системах. Приведен алгоритм работы с резервом руководителей, что позволяет усовершенствовать процедуры оценивания и отбора кадров, мотивации лучших претендентов, осуществления предварительного контроля их деятельности. Показана возможность унификации использования приведенного алгоритма не только при работе с группами кадрового резерва, а и при обучении, подготовке, переподготовке и повышении квалификации руководителей вообще.

Ключевые слова: развитие персонала, кадровый резерв, уровень управления, программа подготовки, оценка персонала, алгоритм работы с резервом руководителей.

Gusarov O.O. FEATURES OF MANAGEMENT PERSONNEL DEVELOPMENT IN HIERARCHICAL ORGANIZATIONAL SYSTEMS

This paper improved theoretical and methodological basis of the system of administrative personnel. The features of the formation of groups of reserve managers in hierarchical organizational systems. Shown the algorithm of works with reserve managers, allowing improved assessment procedures and the selection of personnel, motivating the best candidates, a preliminary monitoring of their activities. The possibility of using the above unification algorithm not only when working with groups of personnel reserve, but also in teaching, training, retraining and advanced training of managers in general.

Keywords: staff development, staff reserve, level management, training, evaluation of staff, algorithm of working with reserve managers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток персоналу є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Це особливо важливо на сучасному етапі, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і вимог до професійних знань, умінь і навиків. Персонал у сучасних умовах повинен бути високоосвіченим, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням та ерудицією. Організація професійного розвитку стає однією з основних функцій управління персоналом.

Професійний розвиток – це набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навиків, які він використовує чи буде вико-

ристовувати у своїй професійній діяльності. Це процес підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників з метою виконання нових виробничих функцій, завдань і обов'язків нових посад. Розвиток персоналу є системно організованим процесом безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, плануванням трудової кар'єри

робітників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу тощо.

В умовах посилення кризових явищ в економіці України, з метою стабілізації діяльності підприємств і організацій на перший план виходять заходи з удосконалення системи розвитку управлінського персоналу, враховуючи мінімальність коштів, що виділяються на ці цілі. Таким чином, особливої актуальності набувають теоретичне обґрунтування необхідності і практична реалізація в системі розвитку управлінського персоналу методів врахування особливостей управління в ієрархічних організаційних системах, взаємозв'язку різних рівнів управління як у внутрішньому середовищі таких систем, так і їх зв'язку з регіональним, галузевим та загальнодержавним рівнями управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню теоретичних аспектів процесу розвитку персоналу та аналізу його змістовної складової присвятили свої роботи такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Д. Джой-Меттьюз [1, с. 21], Н. Том [2, с. 71], Й. Хенце [3, с. 243], П. Юнг [4, с. 43], В.Я. Брич, О.Я. Гугул [5, с. 14], О.А. Грішнова [6, с. 16], А.Я. Кібанов [7, с. 85], Ф.І. Хміль [8, с. 325], Л.М. Черчик [9, с. 6].

Швец І.Б. висвітлює питання мотивації професійного розвитку персоналу, проводить систематизацію наукових принципів мотивації та формує модель мотивів професійного розвитку персоналу з урахуванням характеристик різних категорій працівників [10, с. 48-52]. Антипцева О.Ю. розглядає розвиток персоналу як один з основних елементів системи мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком підприємства, внутрішній результат від функціонування якої виражається у зростанні інтелектуального потенціалу підприємств та забезпеченні його фінансового розвитку на основі механізму впровадження відповідних мотиваційних заходів [11, с. 71-73].

Досліджуючи сучасні аспекти управління розвитком персоналу, К.О. Любимова сформулювала атрибутивну структуру системи управління розвитком персоналу організації, що включає 3 підсистеми: людського, професійного та сталого розвитку, у відповідності до якої автором було розроблено концептуальну модель управління розвитком персоналу підприємств [11, с. 2-4]. Л.М. Черчик вивчає проблему розробки і реалізацію стратегій розвитку персоналу з урахуванням чіткої ієрархічної структури цього процесу, що забезпечує поетапне формування стратегіч-

ного набору дій та дає можливість досягти стратегічних цілей на кожному з ієрархічних рівнів із застосуванням процесного підходу до обґрунтування стратегії розвитку персоналу, що включає низку взаємопов'язаних етапів в системі стратегічного управління [12, с. 5, 6]. В системі розвитку управлінського персоналу в ієрархічних організаційних системах, на нашу думку, на перший план виходять питання планування трудової кар'єри фахівців, формування резерву керівників, оцінювання та відбору кадрів.

При цьому кадровий резерв розглядається як група керівників і спеціалістів, що володіють здатністю до управлінської діяльності, що відповідають вимогам, пропонованим посадою певного рангу, які пройшли процедуру відбору і систематичну цільову кваліфікаційну підготовку.

З одного боку, необхідно мати загальні принципи роботи з резервом керівників: підбір кандидатів до складу резерву за їх морально-психологічними і діловими якостями для вирішення завдання постійного покращення якісного складу керівників; дотримання вікового й освітнього цензів кандидатів на висування; раціональне визначення оптимальної структури та складу резерву з урахуванням того, що на кожну керівну посаду необхідно мати не менш двох-трьох кандидатів; регулярний систематичний пошук кандидатів у резерв керівників на основі широкої гласності роботи з резервом для висування у підприємстві.

З іншого боку, підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації працівників з метою включення до резерву керівників безумовно повинні враховувати особливості управління на кожному рівні в ієрархічних організаційних системах. Це стосується як резерву розвитку – групи спеціалістів і керівників, що готуються до роботи в межах нових напрямків (при диверсифікації виробництва, розробці нових товарів і технологій), так і резерву функціонування – групи спеціалістів і керівників, що повинні в майбутньому забезпечити ефективне функціонування підприємства.

Висвітлення цих питань в системі розвитку управлінського персоналу в ієрархічних організаційних системах, на нашу думку, ще не отримало достатнього висвітлення в дослідженнях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З урахуванням вищевикладеного, мета статті – розробка загального механізму роботи з групами кадрового резерву в рамках системи розвитку управлінського персоналу в

ієрархічних організаційних системах з безпосереднім врахуванням особливостей таких систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. При відборі кандидатів у резерв для конкретних посад треба враховувати не тільки загальні вимоги, але і професійні вимоги, яким повинен відповідати керівник того чи іншого відділу, служби, рівень управління, до якого належать цей відділ, служба, а також особливості вимог до особистості кандидата, засновані на аналізі ситуації в підрозділі, типі організаційних структури, культури і т.п. Включення фахівця до резерву керівників при цьому необхідно розглядати як один з найбільш дієвих засобів моральної мотивації.

До основних особливостей управління в ієрархічних організаційних системах відноситься коло управлінських питань, що вирішується на кожному рівні управління.

Коло управлінських питань, що вирішується на кожному рівні управління, складається з двох груп: питання управління безпосередньо даним рівнем (самоуправління) та координація діяльності підлеглих відділів чи виконавців. При цьому кожна група питань працює зі своїм об'ємом та масштабом понять. Наприклад, на виробничих підприємствах в цих групах відрізняються планово-облікові одиниці, тривалість періодів планування, враховуючи що і планово-облікові одиниці і тривалість періодів планування при координації не більші, ніж при самоуправлінні на цьому ж рівні управління.

Для підготовки резерву розробляються і затверджуються три види програм підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників: загальна, спеціальна, індивідуальна.

Загальна програма включає теоретичну підготовку – відновлення і поповнення знань по окремих питаннях науки і практики управління; підвищення освіти кандидатів, зарахованих у резерв, що пов'язане з їхньою колишньою (базовою) підготовкою; навчання спеціальним дисциплінам, необхідним для підвищення ефективності управління. Форма контролю – складання іспиту (заліків).

Спеціальна програма передбачає поділ усього резерву по спеціальностях і підготовку, що поєднує теорію і практику.

Підготовка здійснюється за наступними напрямками: ділові ігри; рішення конкретних виробничих ситуацій по спеціальностях. Форма контролю – розробка конкретних рекомендацій щодо удосконалення певного напрямку діяльності підприємства і їхній захист.

Індивідуальна програма включає конкретні задачі по підвищенню рівня знань, навичок і умінь для кожного спеціаліста, зарахованого в резерв, за наступними напрямками: виробнича практика, стажування на резервній посаді.

Індивідуальні плани кандидатів розробляються безпосередніми начальниками підрозділів і затверджуються керівниками підприємств.

Систематичний контроль за виконанням індивідуальних планів здійснюється керівниками підрозділів і працівниками служби управління персоналом, відповідальними за підготовку резерву.

Спеціальна і індивідуальна програми повинні охоплювати не просто набір конкретних виробничих ситуацій, а таких ситуацій, що виникали в реальній діяльності організації на даному рівні управління. Керівниками по спеціальній і індивідуальній програмам повинні бути менеджери відповідного рівня управління.

Таким чином, актуальним стає створення в організаціях на кожному рівні управління банку даних двох груп (самоуправління та координації) реальних виробничих ситуацій та засобів, що дозволяють ефективно виходити з цих ситуацій.

Алгоритм виконання та оцінювання завдань в рамках спеціальної і індивідуальної програм підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників пропонується наступний.

Крок 1. Початок.

Крок 2. Вибір чергової ситуації. Перехід до кроку 3.

Крок 3. Прийняття претендентом рішень по виходу з ситуації. Перехід до кроку 4.

Крок 4. Оцінка керівником програми задовільності прийнятого претендентом рішення. Якщо рішення є задовільним – перехід до кроку 5, в протилежному випадку – перехід до кроку 6.

Крок 5. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього позитивного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 2, в протилежному випадку – перехід до кроку 8.

Крок 6. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього негативного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 2, в протилежному випадку – перехід до кроку 7.

Крок 7. Претендент не пройшов чергового контролю. Перехід до кроку 10.

Крок 8. Оцінка керівником програми рівня прийнятих претендентом рішень. Якщо

рішення мають невеличкі недоліки – перехід до кроку 10, в протилежному випадку – перехід до кроку 9.

Крок 9. Претендента включено до пропозицій на додаткове заохочення. Перехід до кроку 10.

Крок 10. Накопичення результатів випробувань. Перехід до кроку 11.

Крок 11. Оцінка керівником програми необхідності залишити претендента в групі кадрового резерву з урахуванням попереднього накопичення результатів. Якщо є необхідність – перехід до кроку 13, в протилежному випадку – перехід до кроку 12.

Крок 12. Претендента виключено з групи кадрового резерву. Перехід до кроку 13.

Крок 13. Закінчення.

Зауважимо, що практичне використання наведеного алгоритму можна розглядати як елемент попереднього контролю можливої майбутньої діяльності претендента на посаду.

Також цікавим є практичне використання алгоритму не тільки при роботі з групами кадрового резерву, а й взагалі при підготовці, перепідготовці й підвищенні кваліфікації керівників.

Висновки із цього дослідження. Отже, доцільно розглядати роботу з підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників з метою включення до резерву керівників організацій як поєднання двох груп принципів: загальних принципів роботи з резервом керівників; принципів, що повинні враховувати особливості управління на кожному рівні в ієрархічних організаційних системах. Це вказує на актуальність проблеми визначення принципів, що повинні враховувати особливості керівництва на кожному рівні управління та проблеми взаємодії різних рівнів управління, чому і будуть присвячені наступні дослідження за цією тематикою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; [пер. с англ]. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.
2. Том Н. Развитие персонала как инструмент управления предприятием / Н. Том // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 2. – С. 69-74.
3. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике / И. Хентце – М.: Междунар. отношения, 1997. – С. 243.
4. Jung P. Die Konzeption der Personalentwicklung in der Allianz Versicherungs AG / Wirtschaft und Gesellschaft im Beruf, Sonderheft. – Oktober. – 1998. – S. 43.
5. Брич В.Я., Гугул О.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 13-16.
6. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В.О. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: Зб. наук. пр. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15–19.
7. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 638 с.
8. Хміль Ф.І. Управління персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль – К.: Академвидав., 2006.– 488 с.
9. Черчик Л. М. Розвиток персоналу та його роль у забезпеченні конкуренто-спроможності підприємства / Л. М. Черчик // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 3. – Луцьк, 2010. – С. 3 – 11.
10. Швець І. Створення ефективної системи мотивації професійного розвитку персоналу / Швець І., Л. Родь // Економіка. – 2013. – № 1(121) – С. 47-54.
12. Антипцева О.Ю. Мотиваційно-орієнтоване управління фінансовим розвитком підприємства: теоретичний аспект / О. Ю. Антипцева // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Харків, «ХАІ», 2014. – № 5(29), С. 66-76.
11. Любимова К.О. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств [Електронний ресурс] / К.О. Любимова // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1212>.
12. Черчик Л.М. Стратегія управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] / Л.М. Черчик – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/616/3/strateg.pdf>

Особливості розвитку вітчизняного ринку екологічно чистих товарів

Данько Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено особливості та тенденції розвитку ринку екологічно чистих товарів, що є частиною споживчого ринку, який охоплює відносини виробництва, розподілу та споживання. Встановлено, що формування та розвиток ринку екологічно чистих товарів є складним процесом, який передбачає узгодження інтересів усіх його суб'єктів, у першу чергу виробників, споживачів та суспільства. Виділено типи мотивів споживання екологічно чистих товарів.

Ключові слова: ринок, екологічно чисті товари, виробники, споживачі, сегмент ринку.

Данько Т.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ТОВАРОВ

В статье исследованы особенности и тенденции развития рынка экологически чистых товаров, являющихся частью потребительского рынка, который охватывает отношения производства, распределения и потребления. Установлено, что формирование и развитие рынка экологически чистых товаров является сложным процессом, который предусматривает согласование интересов всех его субъектов, в первую очередь производителей, потребителей и общества. Выделены типы мотивов потребления экологически чистых товаров.

Ключевые слова: рынок, экологически чистые товары, производители, потребители, сегмент рынка.

Danko T.I. FEATURES OF THE DOMESTIC MARKET ENVIRONMENTALLY FRIENDLY PRODUCTS

In the article the characteristics and trends of the market environmentally friendly products that are part of the consumer market, which covers relations of production, distribution and consumption. It was established that the formation and development of environmentally friendly products is a complex process that involves the coordination of interests of all its stakeholders, especially producers, consumers and society. Highlighted types motives consumption of environmentally friendly products.

Keywords: market, environmentally friendly products, manufacturers, consumers, market segment.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сьогодні інтенсивний розвиток ринку екологічно чистих товарів створить умови для виходу країни з економічної й екологічної кризи одночасно. Важливим фактором розвитку такого ринку є вивчення взаємодії його окремих елементів та диференціація проблем щодо формування. Основними показниками привабливості ринку екологічно чистих товарів, у першу чергу, є якість самого товару, а також якість навколишнього природного середовища.

Формування ринку екологічно чистих товарів вважається складним процесом, який вимагає узгодження інтересів всіх його суб'єктів, у першу чергу виробників, споживачів, а також інтересів суспільства. Серед вагомих аспектів проблеми збереження навколишнього природного середовища та переходу до сталого розвитку є розширення меж вітчизняного ринку екологічних товарів і послуг шляхом впровадження екоіннова-

цій. Проте, на жаль, вітчизняні виробники не поспішають зайняти власну нішу не тільки на українському, а й на світовому ринку екологічно чистих товарів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Загальні питання розвитку ринку екологічно чистих товарів висвітлювались у працях відомих вітчизняних вчених. Значну увагу цим питанням приділяли: Андрущенко С., Артиш Н., Бобильов С., Верхоляк І., Голубев О., Голубков Е., Гусев А., Должанський І., Вяльцев А., Зуев А., Жубанова Л., Ковальчук С., Коломицева А., Мяснікова Л., Наумова Е., Пахомова Н., Потравний І., Сармузіна А., Співак В., Хабарова Є., Хачатуров А., Ходинські А., Яндиганов Я. Однак, незважаючи на значний доробок авторів, окремі аспекти розвитку ринку екологічно чистих товарів в Україні все ще залишаються дискусійними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення особливостей розвитку вітчизняного ринку екологічно чистих товарів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сьогодні у економічно розвинутих країнах велика увага приділяється екологічним проблемам. Важливе значення у цій сфері займає виробництво екологічно чистих товарів. Розвиток ринку екологічно чистих товарів є одним з основних факторів забезпечення стабільності підприємств, що дає можливість вирішувати в комплексі економічні, соціальні й екологічні цілі.

В Україні поступово починає зароджуватись попит на екологічно чисті товари, як альтернатива стандартним товарам. Під «екологічно чистими товарами» (від англ. green products) маються на увазі товари, виготовлені з нетоксичних (безпечних для здоров'я людини і навколишнього середовища) матеріалів, що переробляються, з використанням під час їхнього виробництва ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій.

Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених вказує на те, що у сучасній економічній літературі не існує єдиного тлумачення поняття «екологічно чисті товари». У табл.1. представлено основні тлумачення цього поняття.

Для екологічно чистих товарів, які належать до продовольчої групи (продукція сільськогосподарства і харчової промисловості) прийнято використовувати термін «органічні продукти». Органічні продукти – це продукти, виготовлені без використання (з мінімальним використанням) синтетичних компонентів (добрив, харчових добавок) в умовах, максимально наближених до природних.

У контексті переходу до сталого екологічно безпечного розвитку важливим аспектом є розширення меж вітчизняного ринку екологічно чистих товарів. Формування такого ринку є складним процесом, який передбачає узгодження інтересів усіх його суб'єктів, у першу чергу виробників, споживачів та суспільства. Однак, вітчизняні виробники досить часто не приділяють достатню увагу такому перспективному ринку, як ринок екологічно чистих товарів, оскільки витрати на їхнє виробництво і збут не окуповуються, а в більшості випадків лише частково задовольняють інтереси суб'єктів, які активно взаємодіють на ринку.

Крім того, сьогодні існують розбіжності при визначенні поняття «екологічно чистий товар», оскільки на всіх етапах виробництва, транспортування та зберігання він не повинен змінювати свої властивості та максимально донести природні якості.

Динамічнішому розвитку ринку екологічно чистих товарів в Україні перешкоджає відсутність відповідної нормативно-правової бази (яка б регулювала весь процес: від створення екологічно чистих товарів до їх продажу кінцевому споживачеві), відсутність вітчизняної системи сертифікації екологічно чистих товарів, що регламентує приналежність тих або інших продуктів до екологічно чистих, а також орієнтація нечисленних українських виробників таких товарів переважно на зовнішні ринки. Мало уваги цьому сегменту приділяють і торгові компанії (імпортери, роздрібні мережі).

Виробництво екологічно чистої продукції означає не тільки екологізацію процесів споживання, але й екологічність виробничих про-

Таблиця 1.

Тракткування поняття «екологічно чисті товари»

№	Автори	Тракткування поняття
1	С. Ілляшенко [11]	економічно ефективні й екологічно безпечні у виробництві, споживанні й утилізації
2	А. Горєлова [9]	продукт, безпечний як для людини, так і для навколишнього середовища
3	А. Вичевич, Т. Вайданич [8]	це усе, що може задовольнити брак чи потребу в екологічно чистих продуктах і послугах, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, і пропонується ринку з метою привернення уваги, придбання, використання та споживання
4	А. Бородін [5]	продукти, що не мають шкідливого впливу на навколишнє середовище і є безпечними в сфері передбаченого застосування й ефективним щодо споживання енергії та природних ресурсів, а також такі, відходи від яких можуть бути рециркульовані, повторно використані чи безпечно поховані
5	Р. Пеатті, К. Фостер [13]	продукти, що мають сильний емоційний резонанс зі споживачами в розумінні можливості добре виглядати та бути здоровим і в більш широкому контексті як взаємобалансуюче співіснування з навколишнім середовищем

цесів, оскільки виробництво такої продукції сприяє забезпеченню або навіть поліпшенню якості навколишнього середовища.

В цілому, ринок екологічно чистих товарів має такі особливості [10]:

- він швидко зростає, що робить його особливо привабливим для учасників ринкових відносин, проте вихід на цей ринок вимагає значних капіталовкладень і характеризується високим ризиком;

- критерії віднесення товарів до екологічно чистих розпливчасті та неструктуровані. Багато хто зі споживачів вважають приставку «біо» гарантією екологічної чистоти продукції, у цілому ж термін «екологічна чистота» трактується всіма (100%) респондентами як відсутність консервантів, синтетичних добавок і барвників;

- сформувався окремий і дуже важливий сегмент споживачів екологічно чистих товарів, у першу чергу продуктів харчування, – це діти. Насичення ринку такими товарами для цього сегменту населення повинно стати першочерговим завданням.

Саме формування ринку екологічно чистих товарів сприятиме вирішенню соціально-економічних і еколого-економічних проблем України.

Розвиток ринку екологічно чистих товарів є світовою тенденцією. Вже при теперішньому розвитку економіки з'являється досить широке коло споживачів, які готові платити більше за впевненість у тому, що вони споживають екологічно чистий продукт. І тому

виробництво екологічно чистих товарів має стати економічно вигідним [1].

Світовий досвід показує, що ціни на екологічно чисті продукти харчування вищі, ніж ціни на аналогічну продукцію, виготовлену за традиційною технологією, в середньому на 40-50%. Проте практично у кожній країні є люди, які готові платити значно більше за споживання екологічно чистої продукції.

Не виняток й Україна. Соціальні опитування показали, що в нашій державі є потенційні покупці таких товарів. Здебільшого – це люди віком від 50 років, які посилено піклуються про стан свого здоров'я, та молоді до 25 років, яка прагне здорового способу життя.

Покупці екологічно чистих товарів висувають високі вимоги до якості цих товарів, що спричиняє необхідність належного функціонування системи оцінки конкурентних переваг виробництва і збуту екологічно чистої продукції. Ця система повинна бути орієнтована на планування і реалізацію змін, нововведень, зумовлених динамікою споживчих переваг у виборі екологічно чистих продуктів.

У свою чергу, вітчизняні підприємства, які орієнтуються на виробництво екологічно чистих товарів, повинні проводити дослідження мотивації їх споживання, в результаті проведення якого оцінити стан основних складових мотивації та враховувати їх у подальшій діяльності підприємства.



Рис. 1. Типи мотивів споживання екологічно чистих товарів [1]

Дослідження науково-методичної літератури дозволило виділити найбільш поширену на ринку екологічно чистих товарів класифікацію споживачів за силою мотиву споживання нових товарів, а саме: суперноватори, новатори, звичайні, консерватори, суперконсерватори.

Окрім цієї класифікації виділяють ще такі типи мотивів споживання екологічно чистої продукції, як раціональні, емоційні та моральні, які наведені на рис. 1.

Споживачі екологічно чистих товарів є досить складним об'єктом сегментації. Тут при сегментації ринку необхідно враховувати безліч факторів у їхній комбінації: регіональну демографію, вік, стать, родинний стан, професію, освіту, національність, релігійні переконання, житлові умови, добробут родини, сімейні переваги, екологічну ситуацію в країні проживання, а також необхідно враховувати реакцію на товар: швидка чи повільна адаптація до нового екологічно чистого товару.

При формуванні сегмента ринку з урахуванням екологічних переваг необхідно враховувати наступні ознаки [1]:

1) подібність між споживачами, що формує стабільність переваг цієї групи споживачів до цього товару;

2) відмінності між споживачами, що дозволяють об'єднати їх у сегмент;

3) наявність показників, що дозволяють оцінити економічні й екологічні вимоги й переваги споживачів.

Таким чином, серед основних факторів привабливості екологічно чистих товарів можна виділити як якість самого товару, так і якість навколишнього природного середовища, де він був вирощений або впроваджується, обмінюється, реалізується.

Перспектива виходу на нові ринки, зокрема світові, потребує від українських виробників адаптації до міжнародного законодавства, орієнтації на кращі зразки екологічного менеджменту та запровадження екомаркування, яке вже є традиційним за кордоном.

Висновки з цього дослідження. Подальший розвиток ринку екологічно чистих товарів в Україні безпосередньо залежатиме від активності українських виробників і торгових компаній, а також від створення стійкої законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко регламентувала державну політику у сфері виробництва, створила умови для законодавчого визначення та захисту екологічно чистих товарів. Це дозволить вирішити низку екологічних проблем, створити додатковий капітал, підвищити інвестиційну привабливість підприємств України та їх конкурентоспроможність на світовому ринку. Для цього необхідні кошти – інвестування як в середині країни, так і з-за кордону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Артиш В.І. Ринок екологічно чистих товарів: Поняття, фактори, характеристика / Артиш В.І. // Теорії мікро-макроекономіки: Збірник наукових праць. Академія муніципального управління. Випуск 36.– Київ, 2011. – С. 29-37.
2. Артиш В.І. Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / Артиш В.І. // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 117 – 121.
3. Белякова О.В. Фактори ефективності екологічного маркетингу / О.В. Белякова // Торговля і ринок України. – Донецьк, 2006. – Вип. 22. – С. 166-170.
4. Белякова О.В. Взаємодія структурних елементів ринку екологічно чистої продукції як умова його ефективного розвитку / О.В. Белякова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 4, № 6. – С. 54-57.
5. Бородін А.І. Стратегії маркетингу в контексті стійкого розвитку / А.І. Бородін // Вісник СЕВКАВГТУ. Сер.: Економіка. – 2010. – № 2 (13). – С. 10-49.
6. Бугай М. Харчування і здоров'я нації. Для нормальної життєдіяльності людини потрібні екологічно чисті і безпечні продукти // Виробництво і економіка. – 2006. – № 2. – С.8-9.
7. Веклич О.О. Сучасна система макропоказників екологобезпечного сталого розвитку національних господарств / О.О. Веклич // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія: «Економіка та менеджмент». – Вип.1. – 2001. – С. 13–18.
8. Вічевич А.М. Екологічний маркетинг / А.М. Вічевич, Т.В. Вайданич. – Л.: Афіша, 2003. – 251 с.
9. Горелова А. Екологія і маркетинг. Концепція взаємодій / А. Горелова // Маркетинг. – 2001. – № 5 (60). – с. 71-75.
10. Должанський І.З. Організація процесу формування та розвитку ринку екологічно чистих товарів: монографія / І.З. Должанський, О.В. Белякова / Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 235 с.

11. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: Монографія. / Під ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 250 с.
12. Ковальчук С., Співак В. Виробництво екологічно чистої продукції як основа аграрної спеціалізації України / С. Ковальчук, В. Співак – 2010.
13. Dabbert S. Organic Farming: Policies and prospects / S. Dabbert, A.M. Haering, R. ZanoH. – London, 2009. – 452 с.

УДК 65.012.32

Сутність та класифікація кадрових ризиків організацій

Дуднева Ю.Е.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

У статті розглянуто сутність поняття «кадровий ризик», доведено необхідність врахування негативних та позитивних наслідків кадрових ризиків під час прийняття управлінських рішень. Удосконалено класифікацію кадрових ризиків за формою прояву, за формою можливих наслідків, за джерелом формування, за етапом управління персоналом. Надано узагальнену характеристику відповідним кадровим ризикам.

Ключові слова: ризик, кадровий ризик, персонал, класифікація, управління персоналом, адаптація, мотивація.

Дуднева Ю.Э. СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КАДРОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрена сущность понятия «кадровый риск», доказана необходимость учета негативных и позитивных последствий кадровых рисков при принятии управленческих решений. Усовершенствована классификация кадровых рисков по форме проявления, по форме возможных последствий, по источнику возникновения, по этапу управления персоналом. Приведена обобщенная характеристика соответствующих кадровых рисков.

Ключевые слова: риск, кадровый риск, персонал, классификация, управление персоналом, адаптация, мотивация.

Dudnieva Y.E. ESSENCE AND CLASSIFICATION OF PERSONNEL RISKS OF ORGANIZATIONS

This article describes the essence of the concept of "personnel risk", the necessity to consider positive and negative consequences of personnel risks in management decisions has been proven. Improved classification of personnel risks depending on form of expression, on effects, on appearance of the reason, on the stage of personnel management. In article described generalized description of the relevant personnel risks.

Keywords: risk, personnel risk, personnel, classification, personnel management, adaptation, motivation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Функціонування сучасних організацій в умовах турбулентного конкурентного середовища зі значним ступенем невизначеності підвищує вимоги до системи ризик-менеджменту взагалі та здатності менеджерів реагувати на окремі види ризиків зокрема.

Ризик є невід'ємною складовою ринкової економіки, а ризик-менеджмент – ефективною методологією забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Підсистема управління персоналом об'єктивно є центральною підсистемою організації, яка здійснює критичний вплив на рівень конкурентоспроможності та саме існування компанії. Саме персонал визначає ризики прямих та опосередкованих втрат внаслідок неефективної побудови бізнес-процесів, процедур прийняття та реалізації управлінських рішень, не прогнозованих дій працівників у складних ситуаціях, реагування організації як цілого на турбулентність та невизначеність зовнішнього середовища. Тому управління ризиками, що пов'язані з персоналом, є актуальною про-

блемою та виступає істотним фактором поліпшення фінансових результатів діяльності, а значить і підвищення вартості компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ризики, пов'язані з персоналом, або кадрові ризики досліджують багато науковців, зокрема В. Вітлінський, П. Верченко [1], І. Івченко [2], Т. Цвігун [3], В. Родченко, Г. Рекун [4], О. Пахлова [5], В. Щербак [6], О. Хитра, Л. Андрушко [7]. Огляд їх робіт демонструє наявність розбіжностей у визначенні поняття «кадровий ризик» та підходів до їх класифікації. На сьогодні можна констатувати, що наявність різних підходів до визначення та класифікації кадрових ризиків утруднює розробку ефективних інструментів ризик-менеджменту. Це обумовлює актуальність подальших досліджень у цій галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою нашого дослідження є вдосконалення класифікації кадрових ризиків, узагальнена характеристика відповідних кадрових ризиків та визначення їх впливу на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний менеджмент розглядає персонал як критичний ресурс для функціонування бізнесу, тому ризики, пов'язані з персоналом, кадрові ризики займають центральне місце в загальній структурі ризиків організації.

Так, І. Горбачова вважає, що кадровий ризик характеризується наявністю загроз із боку персоналу для підприємства, які можуть привести до небезпеки [8, с. 38].

Є. Гончаров визначає кадрові ризики як невдалий результат у процесі діяльності під впливом негативних чинників зовнішнього середовища та пов'язує їх із відсутністю кваліфікованого персоналу та недосконалою кадровою політикою [9, с. 62].

Усі ризики, що виникають на підприємстві з огляду на діяльність персоналу, відносять до кадрових О. Пахлова [5, с. 136].

І. Проніна кадрові ризики ототожнює з ризиками компетенцій персоналу, під якими розуміється можливість втрат або негативних наслідків прийнятих рішень внаслідок низького рівня компетенцій і недостатньо конструктивної поведінки персоналу, який бере участь у підготовці, прийнятті та реалізації рішень [7, с. 164].

В. Жуковська та Н. Серафим визначають кадрові ризики як імовірність втрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів на підприємстві, тобто ризик втрат, зумовлений недостатньою кваліфікацією працівників, їх низьким рівнем лояльності до підприємства, летальними випадками серед працівників, нестабільністю штату організації, можливими змінами трудового законодавства тощо [10, с. 112].

У наведених визначеннях кадрові ризики розглядають як потенційні втрати або загрози діяльності організації, пов'язані з діяльністю власного персоналу, при цьому ігнорується дуалістична природа ризику як такого взагалі, та кадрового ризику зокрема. Можливість відхилення від обраної мети є невід'ємною характеристикою такого явища, як ризик. При цьому ймовірні відхилення як негативного, так і позитивного характеру. Тому прийняття ризикової ситуації означає не лише організацію заходів із зменшення або запобігання появи негативних наслідків, зокрема збитків, а й використання можливостей для отримання додаткового прибутку та інших позитивних для організації наслідків реалізації кадрового ризику. До позитивних матеріальних наслідків належать отримання надприбутку, підвищення продуктивності праці, зростання обсягів випуску та збуту продукції тощо. Якісними

позитивними наслідками впливу кадрових ризиків є незаплановане підвищення якості персоналу, покращення ділової репутації підприємства та іміджу підприємства як роботодавця, зростання лояльності персоналу та задоволеності працею, синергетичний ефект компетентностей співробітника в разі отримання додаткових знань та навичок тощо.

Це дозволяє розглядати кадрові ризики як імовірність настання негативних чи позитивних матеріальних та нематеріальних результатів функціонування організації внаслідок діяльності (бездіяльності) персоналу, що зумовлена сукупністю чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Управління кадровими ризиками має значне практичне значення для забезпечення стійкої конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Відповідно до результатів п'ятого щорічного дослідження корпоративних ризиків Allianz Global Corporate & Specialty у 2016 р. ризики, що пов'язані з персоналом, входять до 15 основних бізнес-ризиків як великих, так і середніх та малих компаній. Управлінська практика стверджує, що в середньому близько 80% матеріального збитку компанія отримує в результаті дій власного персоналу [10, с. 112].

Водночас часто саме кадрові ризики «випадають» із фокусу уваги керівників та ризик-менеджерів компаній. На сьогодні така «неувага» до кадрових ризиків пояснюється, на нашу думку, низкою причин.

По-перше, в основі кадрових ризиків лежать природа і сутність людини як найскладнішого об'єкту управління, що призводить до низької керованості та високої поведінкової та інформаційної невизначеності [10, с. 113]. Прогнозувати поведінку людини у виробничо-господарській діяльності досить складно, навіть застосовуючи новітні процедури відбору, оцінювання та атестації персоналу. Внутрішня невизначеність процесу управління персоналом компанії підсилюється через складну структуру комунікацій та сучасних інформаційних технологій, темпи модернізації виробництва, складність бізнес-процесів, а також через природне прагнення людей вступати в соціальні взаємовідносини та утворювати групи.

По-друге, більшість менеджерів немає установки на сприйняття кадрової роботи як зони підвищеного ризику. Кадрові ризики при цьому розглядають як ті, що мають випадковий, тимчасовий, циклічний характер, обумовлені незначними помилками, прорахунками в

управління персоналом або несприятливими змінами в зовнішньому щодо компанії середовищі, зокрема на ринку праці та в податковому та трудовому законодавстві. Управління такими ризиками, якщо і здійснюють, то за залишковим принципом, особливо в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

По-третє, досить важко оцінити вплив кадрових ризиків на фінансові результати господарювання. Для підприємців та менеджерів дуже важливо правильно оцінити справжню вартість ризику, тому що на практиці вони стикаються з необхідністю здійснити як якісну, так і кількісну оцінку кадрового ризику. Основними критеріями під час якісного аналізу ризику є значущість виділених факторів і їх взаємна незалежність [11, с. 69]. На практиці виділити повністю не залежні один від одного чинники не представляється можливим, тому тут допускається деяке припущення, умовність для того, щоб можна було провести кількісний факторний аналіз. Кількісну оцінку кадрового ризику провести практично неможливо. Труднощі у визначенні кількісних параметрів кадрових ризиків пов'язані, як уже було визначено насамперед із неможливістю об'єктивної кількісної оцінки поведінки людей.

Діагностуванню ризикових ситуацій організації сприяє класифікація кадрових ризиків, яка дає можливість не тільки встановити місце кожного ризику в загальній структурі ризиків компанії, а й вибрати найбільш дієвий метод для управління конкретним ризиком.

У спеціальній літературі наведено достатньо різноманітні підходи до класифікації кадрових ризиків [12, с. 89], проте жодна з них не є повною і не відображає весь спектр можливих наслідків. Це пов'язано з тим, що кожен суб'єкт господарювання має свою специфіку, тому можливо запропонувати лише узагальнену класифікацію ризиків за різними ознаками: за формою прояву; за формою можливих наслідків; за джерелом формування; за етапом управління персоналом.

За формою прояву кадрові ризики поділяються на ризики кількісного та якісного характеру.

Ризики кількісного характеру проявляються в різноманітних втратах через невідповідність фактичної чисельності працівників потребам суб'єкта господарювання та містять:

- ризики несвоєчасного скорочення персоналу в умовах прихованого безробіття в підрозділах організації призводить до додаткових витрат на утримання такого персоналу;
- ризики несвоєчасного заміщення вакантних робочих місць призводить до нео-

тримання можливих максимальних результатів діяльності через порушення цілісності та логічності побудови бізнес-процесів;

- ризики плинності персоналу зумовлені вивільненням ключових менеджерів, високим відсотком звільнення основного персоналу внаслідок неефективної кадрової політики та обраної стратегії управління персоналом. Призводить до додаткових витрат на пошук, добір, навчання та перекваліфікацію нових працівників;

- ризики диспропорційної чисельності персоналу різних підрозділів організації, які безпосередньо впливають на ефективність реалізації бізнес-процесів.

Кадрові ризики якісного характеру виникають через невідповідність фактичних характеристик персоналу тим вимогам, що компанія висуває до нього. Якісні кадрові ризики містять:

- кваліфікаційно-освітній ризик, який виникає в разі невідповідності освіти, професії, кваліфікації працівника посаді та обов'язкам;

- посадовий ризик, який пов'язаний з помилками та недосконалістю штатного розкладу, опису посад, посадовими інструкціями, які не відповідають сутності та особливостям робіт та функцій персоналу;

- ризики нестачі у співробітників професійно значущих якостей (наприклад, ділової інтуїції, досвіду управлінської роботи, творчого потенціалу тощо);

- ризики відсутності у співробітників відповідних особистих якостей (наприклад, інтелектуального потенціалу, комунікаційних здібностей, стресостійкості тощо) окрім лояльності інтересам роботодавця [13, с. 156].

- ризики нелояльності персоналу, які виникають через зловживання довірою роботодавця з боку його власних нелояльних співробітників. Цей ризик безпосередньо залежить від рівня служби управління персоналом та наявності в організації так званих «груп ризику». До груп ризику належать ті люди, які потрапили під вплив якої-небудь із залежностей або особистісних мотивів, у результаті чого стали неблагонадійними й можуть являти певну загрозу для організації. До потенційних негативних наслідків наявності в колективі «груп ризику» слід віднести негативний вплив на інших співробітників, крадіжки і шахрайство, дестабілізацію мікроклімату в колективі, порушення техніки безпеки, провокування конфліктних ситуацій тощо [14, с. 181].

- ризик опору нововведенням із боку персоналу організації, який виникає під час пору-

шень у системі організаційного розвитку, а саме встановлення цілей, адаптація персоналу до нововведень, мотивація, інформування щодо сутності та потенційних наслідків нововведення, навчання тощо. Можна виділити кілька рівнів нововведень у міру зростання їх значимості:

- нововведення в засобах, які використовуються для виконання роботи;
- нововведення в способах, методах, техніці і правилах проведення різних робіт;
- нововведення в розподілі функціональних і посадових обов'язків, а також в організації роботи (наприклад, створення нових підрозділів і посад, реорганізація, перерозподіл повноважень);
- нововведення в цілях, завданнях і стратегії (наприклад, у разі істотних змін у навколишньому ринковому середовищі, при зміні власника, злиттях і поглинаннях).

Цей ризик може виявитися не менш серйозним у реалізації різних проектів, ніж фінансові, технологічні, ресурсні та інші ризики.

Залежно від характеру втрат компанії класифікація ризиків має такий вигляд:

- ризики, пов'язані з майновою безпекою організації (крадіжки майна, псування транспортних засобів, техніки та обладнання тощо);
- ризики, що пов'язані з фінансовою безпекою (крадіжки фінансових коштів, фальсифікація звітності, отримання «відкатів», порушення фінансового та податкового законодавства);
- ризики, що пов'язані з інформаційною безпекою та захистом комерційної таємниці (втрата технологій, втрата доступу до інформаційних ресурсів – втрата «зв'язків», розголошення інформації, що стосується конкурентних переваг, техніко-технологічних можливостей, фінансового становища організації);
- ризики втрати ключових співробітників та зниження загального рівня людського потенціалу організації;
- ризики, що пов'язані зі здоров'ям та життям персоналу.

За джерелом формування виділяють:

- ризики, джерелом яких є зовнішні по відношенню до організації фактори (тенденції на ринку праці, зміни податкового та трудового законодавства, соціальна напруженість у суспільстві, дії компаній-конкурентів тощо). Ці чинники не керовані з боку менеджменту організації;
- ризики, джерелом яких є внутрішнє середовище організації (система управління персоналом, кадрова політика, стиль керів-

ництва, інтенсивність інноваційних процесів, рівень організації бізнес-процесів тощо). Ці чинники є керованими з боку менеджменту організації, при тому, що опосередковано залежать і від елементів зовнішнього ринкового середовища.

На наш погляд, найбільш значущою з точки зору впливу на відповідні ризики та організації ризик-менеджменту компанії є класифікація кадрових ризиків у залежності від етапу управління персоналом, а саме:

- ризики, що пов'язані з набором, підбором та відбором персоналу. У випадку реалізації вони призводять до виникнення таких видів ризиків, як кваліфікаційні ризики, ризики зловживань та несумлінності, ризик опору нововведенням, економічні ризики;
 - ризики адаптації пов'язані з можливою дезадаптацією нового працівника, формуванням позиції нелояльності до організації, закладанням потенційних причин конфліктів та опору нововведенням. Відсутність або низький рівень адаптації працівника до організації є однією з основних причин виникнення кадрових ризиків;
 - ризик оцінки та атестації персоналу виникає через неправильний вибір методів оцінки, незадоволеність персоналу результатами оцінки, формальний характер оцінки та атестації;
 - ризики, що пов'язані з мотивацією співробітників. У випадку реалізації вони можуть призводити до ризиків зловживань та несумлінності, ризику нелояльності, опору нововведенням;
 - ризики розвитку персоналу у складі яких виділяють: ризики дострокового звільнення; ризики неефективного навчання; ризик неузгодженості стратегій підприємства та дій щодо управління персоналом; ризики неінвестування в розвиток персоналу;
 - ризики неефективного використання персоналу організації пов'язані з недостатнім рівнем організації праці та неналежними її умовами, низьким рівнем трудової дисципліни, відсутністю програм зростання продуктивності праці тощо;
 - ризики, що пов'язані зі звільненням працівників (ризик розголошення комерційної таємниці, ризик погіршення іміджу компанії, ризик зниження конкурентоспроможності, втрати динаміки розвитку, унікальних знань через звільнення співробітників – носіїв ключових компетенцій).
- У наведених характеристиках акцент зроблено саме на можливих негативних наслід-

ках дії ризикоутворюючих чинників. Такий підхід дозволяє спрямувати зусилля ризик-менеджерів насамперед на запобігання та зменшення потенційних втрат, що є особливо актуальним у посткризовий період розвитку в умовах обмеженості ресурсів.

Наведені класифікації надають можливість розпочати процес ідентифікації кадрових ризиків, враховуючи, що ризики кожної із зазначених вище груп є складними, тобто вони представляють собою композицію простіших ризиків. Це має бути враховане під час побудови системи ризик-менеджменту компанії та розробки інструментів впливу на ризики.

Висновки. Отже, у процесі дослідження було проведено аналіз підходів до визначення категорії «кадровий ризик», було визначено, що дослідження кадрових ризиків слід проводити з урахуванням його дуалістичного характеру. Розглянуті певні класифікаційні ознаки кадрових ризиків та проведена їх загальна характеристика. Перспективи подальших досліджень пов'язані з питаннями оцінки впливу кожного з видів кадрових ризиків на результати господарювання; формування системи методів управління кадровими ризиками з метою мінімізації їх негативного та максимізації позитивного впливу на діяльність організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вітлінський В., Верченко П. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. Вітлінський, П. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Івченко І. Економічні ризики: навч. посіб. / І. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 304 с.
3. Цвігун Т. Класифікація ризиків підприємства / Т. Цвігун // Збірник наукових праць. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Луцький національний технічний університет. – 2011. – Вип. 8 (29). Ч.4. – С. 385–393.
4. Родченко В. Трансформація ризиків управління персоналом в системі економічної безпеки підприємства / В. Родченко, Г. Рекун // Вісник ОНУ імені І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/3. – С. 89–93.
5. Пахлова О. Оцінка ризиків персоналу в умовах виробничого підприємства / О. Пахлова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9–1. Частина 1. – С. 136–140.
6. Щербак В. Кадрові ризики в системі менеджменту персоналу / В.Щербак, О. Пугачов // Ринок праці та зайнятість населення. – 2013. – № 2. – С. 12–16.
7. Хитра О., Андрушко Л. Поняття, фактори і наслідки кадрових ризиків на підприємстві / О. Хитра, Л. Андрушко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1 (48). – С. 163–167.
8. Горбачова І. Управління кадровими ризиками в умовах ринку / І. Горбачова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С. 37–42.
9. Гончаров Є. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрямки в умовах глобалізації / Є. Гончаров // Проблеми економіки та управління. – Л.: Львівська політехніка, 2008. – С. 60–63.
10. Жуковська В. Теоретичні аспекти дослідження кадрових ризиків на підприємстві / В. Жуковська, Н. Серафим // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Секція Економіка. Частина І. – 2009. – Вип. 4 (48). – С. 112–118.
11. Чобіток В. Методичний підхід до формування системи оцінки ризиків на промислових підприємствах / В. Чобіток // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 1. – С. 69–73.
12. Мішина С. Класифікація кадрових ризиків підприємства / С. Мішина, О. Мішин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 53. – С. 87–92.
13. Цветкова І. Типологізація кадрових ризиків / І. Цветкова, Т. Барабанщикова // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 244. – С. 155–160.
14. Лобазов С. Удосконалення класифікації ризиків і загроз у контексті кадрової безпеки / С. Лобазов // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 180–183.

Деякі питання щодо впливу мораторію на становлення та розвиток ринку землі в Україні

Зигрій О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто проблемні питання та правові аспекти статусу землі як об'єкта права власності. Здійснено аналіз дискусійних питань, розкрито позитивні та негативні сторони дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Подано пропозиції, які стосуються вдосконалення та розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: мораторій, ринок землі, купівля-продаж, землі сільськогосподарського призначення, оренда, договір емфітевзису, земельна ділянка.

Зыгрий О.В. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЛИЯНИЯ МОРАТОРИЯ НА ВОСТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены проблемные вопросы и правовые аспекты статуса земли как объекта права собственности. Осуществлен анализ дискуссионных вопросов, раскрыты положительные и отрицательные стороны действия моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения. Представлены предложения, касающиеся совершенствования и развития рынка земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: мораторий, рынок земли, купля-продажа, земля сельскохозяйственного назначения, аренда, договор эмфитевзиса, земельный участок.

Zygrii O.V. SOME QUESTIONS ABOUT IMPACT OF MORATORIUM ON FORMATION AND DEVELOPMENT OF LAND MARKET IN UKRAINE

The article is dedicated to the study of problematic issues and legal of the status of land as an object of ownership. The analysis of discussion questions, revealed positive and negative sides of the moratorium on sale of agricultural land. Studied practical proposals concerning the improvement and development of agricultural land market.

Keywords: moratorium, land market, purchase and sale, agricultural land, rent, perpetual lease agreement, land.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Останніми роками в Україні гостро стоїть питання щодо проведення ринкових реформ, де одною з головних причин дисбалансу економіки країни є недосконале проведення односторонньої земельної реформи, кінцевою метою якої має бути реформування цивілізованого ринку землі. Введення вільного продажу землі завжди викликало запеклі суперечки між противниками та прихильниками цієї теми, адже, відкриття земельного ринку підтримує Міжнародний валютний фонд і навіть наполягає на знятті мораторію як однієї з ключових умов виділення наступного траншу для держави. З іншого боку, в Україні велика кількість противників введення вільного продажу землі, яке вплинуло на продовження мораторію терміном ще на один рік. Таку ситуацію можна пояснити тим, що питання власності на землю, а саме: володіння, використання та розпорядження земельними ресурсами в сільському господарстві потребують подаль-

шого обговорення та є надзвичайно актуальними для сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні дослідження правового режиму земель сільськогосподарського призначення неодноразово відображали в наукових працях Г. Балюк, А. Гетьман, Т. Коваленко, П. Кулинич, А. Мірошніченко, О. Лисанець, Н. Титова, А. Третяк, О. Пендзин, М. Федоров, В. Юрчишин, М. Шульга та багато інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання мораторію на землю надалі залишається одним із найбільш дискусійних.

У ньому вплетені великі бізнес-інтереси через які роками дискутують політики та аграрні магнати. Окремі особливості цих питань залишаються до кінця не розкритими, що зумовлюють необхідність проведення подальшого аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проведення аналізу дискусійних питань щодо статусу землі як об'єкта права власності та розкриття позитивних та нега-

тивних боків дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З прийняттям низки законодавчих актів наша держава з 2001 р. позбавила власників земельних часток (паїв), окремих земельних ділянок сільськогосподарського призначення права розпоряджання ними. Введений у дію мораторій на землю обмежив їхні права відповідно до п. 15 Закону України «Про внесення змін до розділу Х «Перехідні положення» Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель» від 06.10.2016 р. № 1669-VIII, де вказано, що не допускається продавати чи в інший спосіб відчужувати та змінювати цільове призначення належних їм ділянок і земельних часток (паїв), крім зміни, передачі їх у спадщину й вилучення земель для суспільних потреб, а також крім зміни цільового призначення земельних ділянок із метою їх надання інвесторам – учасникам угод про розподіл продукції для здійснення діяльності за такими угодами [1].

Таке положення суперечить правам власників земельних ділянок, що закріплені в п. 1 ст. 90 Земельного кодексу України, де вказано, що власники земельних ділянок мають право продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину [2, с. 3].

Питання щодо відкриття ринку земель сільськогосподарського призначення є давно наболілими та нагальними. Україна і Міжнародний валютний фонд

(далі – МВФ) оновлюють меморандум про співпрацю. Для отримання подальших траншів від міжнародного кредитора в кінці березня 2017 р. повинен вступити в дію закон про обіг земель сільськогосподарського призначення, який передбачатиме терміни скасування мораторію на продаж і сам механізм майбутнього продажу. Однак вимоги МВФ і необхідність зовнішнього фінансування для країни можуть змінити ситуацію щодо вільного продажу землі. Розуміємо, що продовження мораторію стримує створення цивілізованого земельного ринку, не вирішує наявних проблем, а навпаки призводить до нагромадження нових.

Сьогоднішній стан та тенденції використання земельних ресурсів характеризуються критичними, а подальші деградаційними процесами потенціалу сільськогосподарських земель, що можуть мати катастрофічні наслідки. Поза увагою залишається збереження та підтримання

належного рівня родючості сільськогосподарських земель, дотримання раціональних сівозмін, забезпечення проведення полезахисних заходів та багато ін.

Через брак вільного ринку сільськогосподарських земель Україна з 2004 р. по 2016 р. недорахувалась приблизно 43 млрд доларів. Щорічна втрата проявляється в зіставленні урожайності – це 3,3 млрд доларів [3, с. 1].

Основною загрозою є неефективне використання землі, низька орендна плата (близько 900 грн/га), висока конкурентоспроможність українського зерна, функціонує велика кількість сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання, які використовують сільськогосподарські землі здебільшого з метою максимального власного збагачення, нехтуючи при цьому технологічними нормами виробництва продукції сільськогосподарства. Вважається, що земля як основний фактор виробництва в Україні є недооцінена, оскільки виробники користуються нею фактично за безцінь.

Ще однією не менш болючою проблемою є оформлення договорів оренди землі. Згідно з чинним законодавством України земельні паї можуть оформлятися в оренду терміном до 50 р. або шляхом емфітевзису безстроково. Ці норми діють уже більше 10 р., однак активізація оформлення договорів оренди на 50 р. та емфітевзису відбулася саме у 2016 р. За допомогою емфітевзису до кінця 2016 р. укладено близько 14 тис. договорів оренди землі загальною площею 65 тис. га, що порівняно з 2015 р. більше на 80% [4, с. 1].

На основі статистичних даних Мінюсту в 2017 р. аналогічна кількість площ буде оформлена шляхом довгострокової оренди на 50 р. Простежується найбільше укладення договорів у Одеській, Полтавській та Сумській областях. На початку 2017 р. їх кількість збільшилася приблизно на 5 тис., що сумарно складає 20 тис. га землі. Згідно з прогнозами Мінюсту в 2017 р. кількість укладених договорів емфітевзису буде близько 40 тис. та аналогічна кількість договорів на 50 р. загальною площею 300 тис. га.

Такий розвиток подій на земельному ринку свідчить про активізацію тінювих схем, адже оформлення договорів на 50 р. та емфітевзису де-факто означає продаж земельних ділянок [5, с. 128]. Це пов'язано як із зростанням бідності сільського населення, занепаду інфраструктури на селі.

Через такі тінюві або напівтінюві схеми купівлі землі у деяких регіонах України у най-

ближчі 5–7 рр. до 80% українських земель можуть змінити власника шляхом емфітевзису або договорів оренди на 50 р. [4, с. 1].

Водночас обмеження на ринку землі не завадили АПК стати феноменально успішним, генеруючи до 12% ВВП країни, забезпечуючи третину експортного виторгу і вивівши Україну в рейтинг ТОП-10 постачальників зернових на світовий ринок.

Аналізуючи таку ситуацію розуміємо, що продовження дії мораторію на продаж сільськогосподарських земель може призвести до того, що через декілька років його скасування буде зайвим, оскільки більшість земель відійдуть у власність аграрних підприємств. Саме зараз необхідно замислитися, що дасть Україні вільний продаж землі, і які ризики й можливості він несе. Зазвичай прихильники і противники ринку землі впадають у крайнощі й обіцяють або обов'язковий колапс і соціальний вибух на селі, або негайне процвітання й залучення багатомільярдних інвестицій.

Проводячи детальний аналіз впливу відкриття ринку сільськогосподарських земель на економічний добробут і потенційний прибуток/збиток різних зацікавлених сторін, а саме: дрібних фермерів, які проживають у сільській місцевості, та тих, хто фермерською діяльністю не займається; середніх і великих сільськогосподарських підприємств, відстежується динаміка сільського населення та

національна економіка (вплив на експорт, іноземні інвестиції, впровадження технологій).

Заслугує на увагу проведене Київським міжнародним інститутом соціології опитування громадян, незалежно від наявності у їх власності земельної ділянки, так і окремо – власників земельних паїв за стохастичною вибіркою, репрезентативною для населення України. Як зазначено в джерелах, вибірка була стратифікована за областями, триступенева, випадкова і репрезентувала всіх власників земельних паїв України [6, с. 1]. Серед опитаних 1/3 власників паїв та понад 1/2 загального населення вважають, що скасування мораторію принесе вигоду для економіки країни (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, стає зрозуміло, що в перспективі зростання добробуту населення, зокрема 23% відводять на розвиток дрібного сільськогосподарського підприємництва, 13% на розвиток інфраструктури в сільській місцевості та збільшенням на 9% податкових надходжень до державного бюджету через продаж землі. Працюючи в реальних умовах власники паїв, а це близько 37% з опитаних, взагалі ніяких змін не прогнозують, а разом із ними і пересічні громадяни (близько 26%) губляться з висновками щодо зняття дії мораторію.

Загальновідомо, що можливість купівлі-продажу землі підвищить ефективність сільськогосподарських підприємств, сприятиме

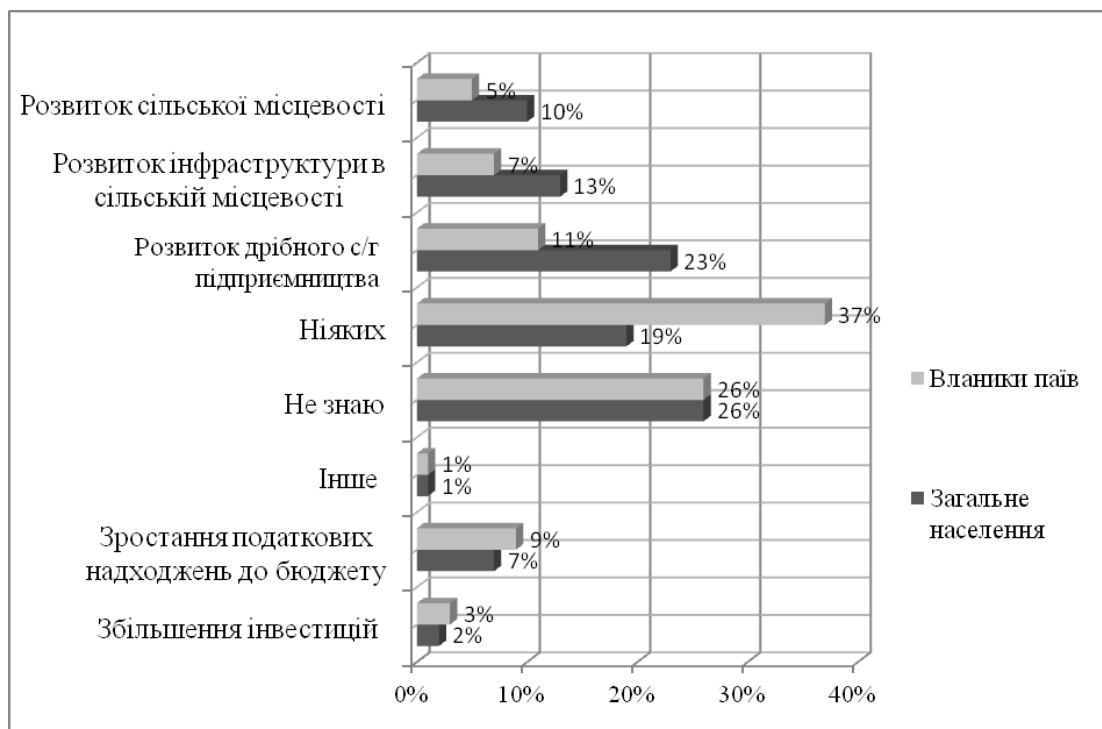


Рис. 1. Аналіз впливу відкриття ринку сільськогосподарської землі на економічний добробут різних зацікавлених сторін [6, с. 1].

зростанню економіки села, аграрного сектору, підвищить експортний потенціал країни, спростить доступ до кредитів для малого і середнього бізнесу. Зокрема, відкриття ринку землі для іноземних інвесторів підвищить попит на землю та забезпечить більш конкурентоспроможні ринкові ціни на цей ресурс, що потенційно поліпшить економічний добробут громадян, що погодилися на продаж земельних ділянок.

Однією з нагальних проблем сьогодення є відновлення інфраструктури в Україні, де необхідним є вдосконалення в технічному плані. Відсутність дії механізмів своєчасного доступу до правових та брокерських послуг, до необхідної інформації на ринку ставить покупців у невигідне становище. Недосконалість ринку, обмежений доступ до капіталу та інформаційна асиметрія можуть призвести до високої концентрації власності сільськогосподарських угідь у руках обмеженої кількості сільськогосподарських підприємств, що в майбутньому вплине на ціни сільськогосподарської продукції та агробізнесу загалом.

На сьогодні основний тип продажу землі – це аукціони, де покупці, продавці і брокери, які представляють їх інтереси, проводять торги і визначають ціну в режимі реального часу або за допомогою неформального договору купівлі-продажу. Це досить прозорий та ефективний механізм ціноутворення, однак у поєднанні з високим попитом на землю досвід аукціонів показав, що покупці зробили ставки значно вищі, ніж реальна економічна вартість самої землі через тиск із боку інших учасників.

Із зняттям мораторію на землю існують побоювання, що іноземці та агрохолдинги скуплятимуть землю. Досвід зарубіжних країн показує, що володіння землею пов'язане з багатьма юридичними, економічними та політичними ризиками, які своєю чергою залежать від загального інвестиційного клімату в країні. Заслуговує на увагу досвід Польщі, де заборонено продаж землі іноземним громадянам і встановлено максимальний розмір земельних володінь не більш ніж 300 га на одну особу. Купівля землі дозволена громадянам, які проживають у місцевості п'ять років, при цьому зобов'язання щодо обробітку купленої землі складає 10 р. У балканських країнах також діє заборона на продаж земель іноземцям. Слід розуміти, що таке питання є досить делікатне та потребує ґрунтовного вивчення, оскільки ринок землі необхідно ще й забезпечити від спекулянтів, підсиливши це прийняттям низки законопроектів.

Слід зазначити, що частина найчастіше згадуваних загроз або вже врегульована українським законодавством, або може бути мінімізована через ухвалення відповідних законів. За чинним законодавством іноземці, незалежно від мораторію, не мають права набувати у власність землю сільськогосподарського призначення (ч. 5 ст. 22 Земельного кодексу України). Інші ризики проявляються в небезпеці концентрації землі у власності невеликої кількості осіб та витіснення малого сільськогосподарського підприємства, також можуть і мають бути мінімізовані відповідними запобіжними заходами під час розробки та ухвалення закону про обіг земель сільгосппризначення. Проте навіть за відсутності таких заходів, небезпеки запровадження ринку землі не можуть мати негативних масштабів, адже тільки 12% власників паїв має намір продати свою землю протягом перших двох років (із них 8% усю землю, а 4% – її частину) [6, с. 1].

Не слід забувати, що важливим є визначення вартості землі, на яку впливає сукупність факторів: макроекономічні чинники, рівень життя населення, інвестиційний клімат, соціальні норми і демографічні особливості населення, заходи державного регулювання, природні особливості, фізичні характеристики земельних ділянок. Головним аспектом є те, що фактична вартість землі відрізняється від розміру земельної ділянки. Розрізнені земельні ділянки користуються набагато меншим попитом, тому окремі паї можуть виявитися нікому не потрібними, крім орендаря. У цьому разі немає потреби пропонувати ціну за землю вищу за кадастрову вартість. Зрозуміло, що на орендованій землі виробник не мотивований вкладати довгострокові інвестиції. Однак без створення надійних інституційних і регуляторних засад функціонування ринку й реального захисту прав власників вільний ринок працювати не може й не буде. Якщо ж говорити про оцінку власниками паїв імовірності різних негативних наслідків скасування мораторію безпосередньо для них та їхніх сімей певною мірою залежить від фінансового становища домогосподарства.

У зв'язку із цим важливо розуміти, що законодавчим регулюванням відкриття ринку землі не можна вберегти всі без винятку домогосподарства від системних ризиків, які стосуються всіх сфер або є об'єктивною складовою ринкової економіки.

Якщо для прикладу взяти східноєвропейські країни, то з часу відкриття ринку, ціни

на землю зросли в 4–5 разів. Це пов'язано з тим, що за останні 15 р. дії ринку землі ВВП в цих країн зросло багаторазово, так само як і рівень життя й ціни на нерухомість. Але це далеко не означає, що наша держава має йти цим шляхом. Завжди слід розуміти, що для української економіки важливим є подальший розвиток, а не стагнація через яку багаторазове зростання цін неможливе.

Висновки. Отже, варто ще раз підкреслити, що на сьогодні одним із важливих завдань сучасної земельної реформи в Україні є вміщення такого ресурсу, як земля до економічного обороту й напрацювання прозорих інструментів його регулювання. Без існу-

вання земельного ринку не можна вважати логічно завершеним перетворення земельних відносин на зразок європейських. Розглядати ринок землі у відриві від економіки країни і її інвестиційного клімату неможливо, тому потрібне негайне встановлення особливого правового режиму у використанні земельних ділянок, при якому забезпечується посилена охорона земель, обмеження можливостей виведення їх із сільськогосподарського обігу, підвищення родючості ґрунтів. Відкриття земельного ринку справді може дати певний поштовх для українського агросектору, адже його відкриття – це тільки початок довгого й непростого шляху.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про внесення змін до розділу Х «Перехідні положення» Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель» № 1669-VIII від 06.10.2016. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1669-19>.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III / Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 3–4. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page>.
3. Ексклюзиви 23 грудня 2016 року. – Режим доступу: AgroPortal.ua.
4. Тіньовий ринок обороту сільгоспземель складе 10 млрд грн від 20 грудня 2016 р. – Режим доступу: AgroPortal.ua.
5. Лисанець О. Щодо впливу мораторію на становлення й розвиток ринку землі в Україні [Електронний ресурс] / О. Лисанець // Порівняльно-аналітичне право: наук. фах. вид. – Електрон. текст. дані. – 2016. – № 3. – С. 128–130. – Режим доступу: http://pap.in.ua/3_2016/36.pdf.
6. Чому українці бояться ринку сільгоспземель та чи виправдані ці побоювання? / Agravery від 19 січня 2017 р. – Режим доступу: agravery.com/uk/posts/show/comu-ukrainci-boatsa-rinku-silgospzemel-ta-ci-vipravdani-ci-pobouvan-na.

УДК 332.146

Чинники інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі

Зянько В.В.

доктор економічних наук, професор,
Вінницький національний технічний університет

Слободянюк О.Е.

студент факультету менеджменту та інформаційної безпеки
Вінницького національного технічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення чинників інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі. Досліджено сучасні методики оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі. Визначено основні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Зянько В.В., Слободянюк О.Е. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения факторов инвестиционной привлекательности предприятий кондитерской отрасли. Исследованы современные методики оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятий кондитерской отрасли. Определены основные факторы влияния на инвестиционную привлекательность предприятий кондитерской отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, оценка уровня инвестиционной привлекательности предприятия.

Zianko V.V., Slobodianiuk O.E. BUSINESS CONFECTIONERY INDUSTRY INVESTMENT HIGHLIGHTS

This article is devoted to topical questions which determined to factors of investment attractiveness in the confectionery industry. Modern methods of assessing the level of investment attractiveness of enterprises of the confectionery industry were analyzed. Main factors influence on the investment attractiveness of confectionery industry enterprises were defined.

Keywords: investments, investment activities, investment attractiveness, investment potential, assessment of the level of investment attractiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки будь-яке комерційне підприємство зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, адже кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати виробництво, підвищувати конкурентоспроможність і залучати ресурси на інвестиційному ринку на кращих умовах. На сучасному етапі розвитку економіки України залучення достатніх інвестицій є однією з ключових умов соціально-економічного зростання вітчизняної кондитерської галузі. Ринкові умови господарювання актуалізують проблему інвестування, оскільки підприємство, яке використовує залучені інвестиційні ресурси, має порівняно вищий фінансовий потенціал свого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестиційної привабливості підприємств займається широке коло науковців, серед яких слід виділити таких: Л. Алексеєнка

[1], Д. Аранчія, С. Гончаренка [2], М. Басова [3], А. Гончарука [4], А. Яцика, О. Короткова [5], Н. Кушніра, Ю. Мужука [6] та інших. У їх наукових працях досліджено сутність інвестиційної привабливості підприємства, виявлено основні чинники, що впливають на неї, розглянуто сучасні методики оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, проаналізовано проблеми управління інвестиційною діяльністю підприємств. Однак, незважаючи на численні наукові публікації щодо дослідження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, нинішній процес реформування національної економіки супроводжується появою нових чинників, які все ще залишаються недостатньо вивченими, а тому потребують подальших досліджень із тим, щоб знайти ефективні шляхи залучення інвестиційних ресурсів у провідні галузі економіки України, однією з яких є кондитерська, що сприятиме

підвищенню її інвестиційної привабливості, а значить і ефективності розвитку загалом.

Метою статті є дослідження основних чинників, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі, що дозволить ефективно управляти рівнем їх інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Залучення ж інвестицій залежить від інвестиційної привабливості об'єкта інвестування.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, як потенційного об'єкта інвестування, здійснюється інвестором у процесі визначення доцільності капітальних вкладень, вибору в придбанні альтернативних об'єктів чи купівлі акцій окремих підприємств.

Більшість дослідників визначають інвестиційну привабливість підприємства як сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів [9].

Оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища і її можна визначити як процес, під час якого потенційний інвестор може прийняти остаточне рішення про доцільність укладання коштів у підприємство, враховуючи надійність цього об'єкта інвестування та можливість отримання максимального прибутку.

Варто відзначити, що на сьогодні існує велике різноманіття методик визначення інвестиційної привабливості підприємства. Всі розроблені у вітчизняній та світовій практиці методики оцінки інвестиційної привабливості щодо джерела вихідної інформації можна умовно поділити на три великі групи:

- методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів;
- методики, що ґрунтуються на статистичній інформації;
- комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [8, с. 325].

Під час вибору об'єкта інвестування інвестори найбільш значущими вважають показники рентабельності, динаміки прибутку до сплати відсотків і податків, показники платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, показник покриття прибутком суми сплачуваних відсотків, коефіцієнт відношення чистого грошового потоку до довгострокових зобов'язань, перспективи ринкових позицій підприємства, інформаційну прозорість, інвестиційну вартість підприємства [7]. Окремим аспектом можна виділити рівень фінансового стану підприємства.

Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як безпосередньо саме підприємство, так і потенційний інвестор. Мета кожного з них, як видно з рис. 1.1, різна. При цьому ефективним є інвестування, при якому наявний подвійний ефект: позитивні результати як для інвестора, так і для підприємства.

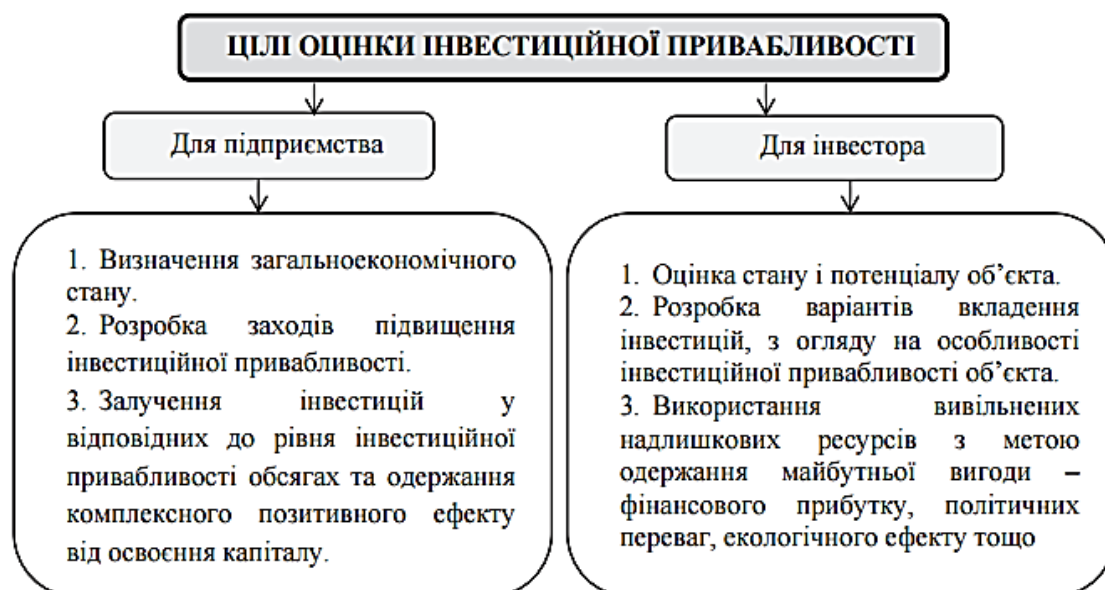


Рис. 1.1. Цілі оцінки інвестиційної привабливості залежно від замовника її дослідження [2]

Від того наскільки підприємство цікаве потенційним інвесторам залежить стабільність його функціонування, можливості розширення господарської діяльності, зміцнення наявних ринкових позицій чи завоювання нових ринків збуту продукції.

Інвестиційна привабливість будь-якого підприємства з погляду інвестора визначається насамперед сукупністю таких економічних чинників, як обсяг коштів, що вкладаються в підприємство, ставки відсотка освоєння інвестицій та ймовірності отримання інвестором прибутку. З позиції ж підприємства, ефективність як залучених ним інвестицій, так і ефективність використання власних фінансових ресурсів, оцінюється часткою прибутку, одержаного в результаті здійснення інвестиційної діяльності. Також інвестиційна привабливість підприємства залежить від ефективності його виробничої діяльності, яка визначається нормою рентабельності. Підвищення рентабельності основної діяльності підприємства позитивно впливає на темпи зростання капітальних вкладень та свідчить про можливість розширення господарської діяльності підприємства, а значить і його інвестиційної привабливості. Звичайно, важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства є інноваційний, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з часу розробки до впровадження у виробництво науково-технічних розробок [4].

Інвесторів також завжди цікавить ефективність використання інвестиційних ресурсів підприємством за минулі періоди його діяльності. Її визначають шляхом розрахунку індексів, співвідношень та коефіцієнтів, зокрема таких, як коефіцієнт самозабезпеченості інвестиційними ресурсами, який характеризує можливість підвищити конкурентоспроможність і ділову активність підприємства за рахунок власних коштів, та коефіцієнт прибутковості (рентабельності) залучених коштів. Прибутковість залучених (особливо позикових) коштів повинна значно перевищувати прибутковість власних інвестиційних ресурсів. Вивчення та аналіз звітності суб'єктів господарювання та досвіду фахівців дає змогу стверджувати, що це досить важлива умова інвестиційної привабливості підприємства.

Перспективи діяльності підприємств та їх виробнича стратегія обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем, законодавчим простором, станом розвитку ринкової інф-

раструктури тощо. Тому власне оточення підприємства, яке визначається його розташуванням у тому чи іншому адміністративно-територіальному регіоні країни, є ще одним важливим чинником, що впливає на його інвестиційну привабливість.

Досвід роботи з вітчизняними та іноземними інвесторами свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити привабливе підприємство в інвестиційно-привабливій галузі та привабливому регіоні. За інших рівних умов інвестор не буде вкладати кошти в підприємство, яке належить до галузі кризового стану, або розташоване в непривабливому регіоні [4].

Щоб оцінити рівень інвестиційної привабливості підприємства кондитерської галузі необхідно проаналізувати особливості галузі, умов його функціонування та здійснення виробничої діяльності, що містить у собі:

- загальну характеристику підприємства (характер технології, наявність сучасного обладнання, складського господарства, власного транспорту, географічне розміщення, наближеність до транспортних комунікацій);
- характеристику технічної бази підприємства – стан технології, вартість основних засобів, коефіцієнт морального та фізичного зношення основних засобів;
- номенклатуру продукції, що випускається;
- виробничу потужність;
- місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності;
- характер системи управління;
- статутний фонд, власників підприємства, ціну акцій;
- структуру витрат на виробництво;
- обсяг прибутку за напрямками його використання;
- оцінку фінансового стану підприємства [5].

На інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі, окрім загально-економічних чинників, вагомий вплив чинять чинники, які зумовлені специфікою господарської діяльності кондитерських підприємств.

Схематично вплив економічних чинників на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі наведено на рис. 1.2.

З рис. 1.2 видно, що інвестиційна привабливість підприємства кондитерської галузі залежить насамперед від таких чинників:

- наявності в підприємства перспектив подальшого розвитку;
- ефективності здійснюваної підприємством маркетингової діяльності;

- ефективності використання підприємством власних та залучених інвестиційних ресурсів;
- результативності здійснюваної підприємством фінансово-господарської діяльності.



Рис. 1.2. Схема впливу умов на привабливість підприємства

Загалом масив показників за допомогою яких визначають ефективність використання інвестиційних ресурсів є досить репрезентативним і суттєво впливає на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі [1].

Інвестори завжди прагнуть отримати інформацію не лише про ті чинники, які покращують інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, але й про ті, які негативно впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Кожне підприємство може потерпати від низки негативних чинників, що призводять до втрати прибутку інвестором. До таких чинників належать:

- некваліфікований менеджмент підприємства;
- неефективна структура активів;
- неправильна оцінка фінансово-економічного стану партнерів;
- нестабільне фінансове становище підприємства;
- низька кваліфікація керівництва підприємства тощо.

Прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язане з ризиком, який переслідує інвес-

тора та підприємця на кожному кроці. Зрозуміло, що чим меншим буде ризик, тим сприятливішим буде інвестиційна привабливість підприємства, і навпаки. Щоб зменшити рівень економічного ризику, інвестор прагне отримати якомога повнішу інформацію про об'єкт інвестування, галузь, регіон а також умови господарювання, які суттєво впливають на показник привабливості підприємства.

Крім ризиків, які виникають під час інвестування, велике значення відіграють ризики, які притаманні окремому виду діяльності та кожній галузі. Нинішній стан справ у кондитерській галузі України свідчить про високий рівень впливу на її інвестиційну привабливість та розвиток ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру відносно всіх потенційних об'єктів інвестування.

Висновки. Отже, інвестиційну привабливість можна розглядати на різних рівнях: країни, галузі, регіону, підприємства. Виходячи з цього, підприємство – це об'єкт, у який вкладаються кошти інвестором і чия привабливість повинна визначатися обов'язково і на всіх рівнях.

Залучення інвестицій є необхідним процесом для відродження та досягнення підприємством вищого рівня конкурентоспроможності. Інвестиційно привабливе підприємство спонукає інвесторів приймати рішення щодо довгострокових вкладень у капітал для подальшого розвитку підприємства та отримання відповідного очікуваного прибутку. Інвестори, які вкладають свої гроші та інше майно в українські підприємства, повинні бути впевнені у правильному виборі ділового партнера та збереженні й ефективному використанні вкладених інвестиційних ресурсів.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі сприятиме структурній перебудові виробництва, створенню необхідної сировинної бази для ефективного функціонування кондитерських підприємств, підвищенню конкурентоспроможності кондитерських підприємств та якості їх продукції, вирішенню соціальних проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексєнко Л. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л. Алексєнко // Економічний форум. – 2009. – № 3. – С. 94–102.
2. Аранчій Д. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д. Аранчій, С. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 59–64.
3. Басов М. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4 (12). – С. 80–85.

4. Гончарук А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А. Гончарук, А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29–33.
5. Короткова О. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання / О. Короткова // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – С. 32–36.
6. Кушнір Н. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик / Н. Кушнір, Ю. Мужук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 2 (50). – С. 110–118.
7. Коюда О. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Коюда; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2003. – 16 с.
8. Антипенко Є. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27–30.
9. Зятковський І. Фінанси підприємств: [посібник] / І. Зятковський; 2-ге вид. – К.: Кондор, 2003. – 358 с.

Аналіз брендів маркетингових дослідних агентств

Кармазінова В.Д.

аспірант кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена аналізу брендів компаній, що працюють на ринку маркетингових досліджень. Актуальність такої тематики пов'язана з відсутністю теоретичної бази, що сприятиме практичній діяльності. Досліджено та систематизовано основні показники, які охарактеризовують бренди маркетингових дослідних агентств. Зазначено важливість зв'язку та вплив кожної з характеристик на вибір споживача.

Ключові слова: бренд, маркетингові дослідні агентства, ринок, маркетингові дослідження, бренд орієнтованість.

Кармазінова В.Д. АНАЛИЗ БРЕНДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена анализу брендов компаний, работающих на рынке маркетинговых исследований. Актуальность данной тематики связана с отсутствием теоретической базы, способствующей практической деятельности. Исследованы и систематизированы основные показатели, характеризующие бренды маркетинговых исследовательских агентств. Указано важность связи и влияние каждой из характеристик на выбор потребителя.

Ключевые слова: бренд, маркетинговые исследовательские агентства, рынок, маркетинговые исследования, бренд ориентированность.

Karmazinova V.D. ANALYSIS OF MARKETING BRANDS RESEARCH COMPANIES

Article is devoted to the analysis of brands of the companies working at the marketing researches market. Relevance of this subject is connected with lack of the theoretical base promoting practical activities. The main indicators which are characterizing brands of the marketing research agencies are researched and systematized. It is specified importance, communication and influence of each of characteristics on the choice of the consumer.

Keywords: brand, marketing research agencies, market, marketing researches, focus of brand.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Проблематикою такої теми є брак теоретичних основ, що слугуватиме фундаментом для практичної діяльності компаній у напрямі формування та розвитку брендів. Складність пов'язана зі специфікою ринку, високою технологічністю послуг та цільовою аудиторією. Аналіз проведених досліджень та отриманих даних дозволяють виокремити проблеми, що впливають на процес брендингу маркетингових дослідних агентств. Виділити істинні причини складності побудови системи створення брендів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі визначено загальне поняття «бренд», «бренд-менеджменту», їхні основні цілі та завдання, напрями реалізації та процес здійснення брендингу. Головні аспекти ринку маркетингових досліджень розглядають у працях І. Лилик, В. Пилипенко, Н. Малхотра, В.В. Арестенко, В. Полторак. Українська асоціація маркетингу постійно досліджує ринок маркетингових досліджень, надаючи обґрунтовані рейтинги та показники, не характеризуючи ресурси компанії та розвиток їх брендів.

Формулювання цілей статті. Метою нашої статті є аналіз брендів маркетингових дослідних агентств у період нестабільності середовища. Актуальність тематики полягає у визначенні основних характеристик, що впливають на вибір споживача та створюючи зв'язок між компанією та клієнтами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок маркетингових досліджень України є однією з галузей економіки України, що вважається однією з пріоритетних ланок для ведення бізнесу. Зростання числа учасників економічної діяльності на ринку в Україні спричинило появу актуальних проблем, пов'язаних із забезпеченістю вищого керівництва компаній якісної і своєчасної маркетингової інформацією про внутрішні та зовнішні ринки. Інформація, що отримується під час проведення маркетингових досліджень, дає можливість прийняття адекватних і ефективних управлінських рішень в умовах конкуренції.

Основним джерелом інформації для аналізу ринку українських маркетингових дослідницьких компаній є Українська асоціація маркетингу (УАМ). На ринку України на цей час

функціонує більш, ніж 100 маркетингових дослідних агентств та обсяг ринку постійно змінюється (рис. 1), але УАМ виокремлює найбільші маркетингові дослідні агентства України та налічує менше 30 компаній.



Рис. 1. Динаміка обсягу ринку маркетингових досліджень України з 2003–2016 рр. [1]

Загалом ринок України розподілений між 10 провідними компаніями, що складають більшу частку ринку загалом. У першу десятку маркетингових агенцій, які функціонують на ринку України, у 2016 р. ввійшли ГФК – Юкрейн, ACNielsen Україна, ТОВ «Проксіма Рісерч», TNS Ukraine, UMG, ПП «ЦМФІ «Медикал Дата Менеджмент», Іпсос Україна, Millward Brown APMI – Маркетинг Україна, InMind, Advanter Group.

Одним із основних показником, що визначає тенденції розвитку ринку маркетингових досліджень, є кількісна та якісна структура замовлень. Слід зауважити, що раніше питома вага замовлень припадала на долю іноземних компаній. Така тенденція зберігається і тепер, проте вітчизняні компанії активізуються у цій сфері й майже порівну формують ринок маркетингових досліджень. За даними опитувань УАМ маркетингові агенції отримали 4149 замовлень на дослідження. Дані щодо кількості замовлень свідчать про те, що українські компанії тут значно переважають чисельно, проте у грошовому вимірі обсяги замовлень значно менші. Окрім аналізу чисельності замовлень, необхідно проаналізувати дані, що стосуються, хто саме є замовником дослідних послуг (рис. 2).

Умовно сферу маркетингових досліджень поділяють на B2B та B2C. B2C стабільно залишається основним замовником маркетингових досліджень. На цьому ринку традиційно велику роль відіграють компанії FMCG, фармацевтична промисловість та ін. [2, с. 213].

Більшість маркетингових дослідних агентств не мають наміру розвивати власні бренди. Серед основних причин через які

маркетингові дослідні агентства не бажають створювати та розвивати власний бренд є: недостатньо ресурсів, нерозуміння майбутніх перспектив, відсутність необхідного підрозділу (фахівця), щоб займатися формуванням та розвитком бренду та агентство переконане, ще це не вплине на покращення фінансового стану підприємства (рис. 3). Основна причина відмови створення бренду українськими агентствами, на нашу думку, є наявність на ринку іноземних філій, що мають міжнародний бренд.

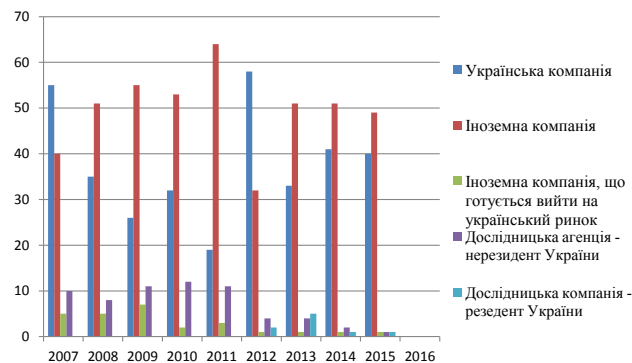


Рис. 2. Оцінка структури ринку маркетингових досліджень України за категоріями замовників у 2007–2016 рр. [1]

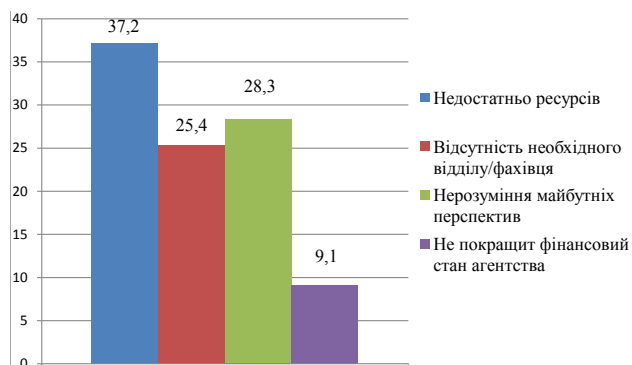


Рис. 3. Основні причини за якими агентство не має наміру створювати власний бренд

[складено за результатами дослідження]

При цьому основними причинами, що спонукають маркетингові дослідні агентства формувати та розвивати власні бренди (рис. 4) є: підвищення конкурентоспроможності (85%), захист від конкурентів (92%), формування позитивного іміджу агентства (45%), формування прихильності та лояльності клієнта (23%), проникнення та закріплення агентства на ринку (53%), позиціонує компанію на ринку (13%), формує позитивний імідж компанії та підвищує рівень обізнаності про агентство.

Проте наявність в агентства бренду не означає наявність посади бренд-менеджера.

В основному брендами займаються маркетологи і лише декілька міжнародних дослідних агентств мають власний відділ маркетингу.



Рис. 4. Основні причини за якими маркетингове дослідне агентство створює та розвиває власний бренд

[складено за результатами дослідження]

Наразі головним ознаками серед запропонованих (якість надання послуг, рівень обслуговування, репутація, рівень професіоналізму працівників, позиціонування агентства, позитивний імідж, соціальна-відповідальність агентства) є якісь наданих дослідницьких послуг та рівень професіоналізму працівників агентства (рис. 5).

У той час такі фактори, як позитивний імідж підприємства та позиціонування його на ринку не мають значущості в агентств. Оскільки ці фактори на думку власників не впливають на фінансове становище та розвиток агентства. Такий фактор як соціальна-відповідальність агентства набуває все більшого значення, що показує зацікавленість агентств у громадській діяльності. Враховуючи етапи розвитку галузі маркетингових досліджень власники бізнесу спрямовують усі зусилля на отримання максимальних прибутків за умов мінімізації витрат.



Рис. 5 Основні фактори, що впливають на процес формування та просування бренду маркетингового дослідного агентства

[складено за результатами дослідження]

Під час створення бренду маркетингового дослідного агентства враховуються не тільки основні фактори впливу, але й завдання. Нами було запропоновано ряд завдань (розробка концепції, місії, позиціонування бренду, розробка та впровадження бренд-стратегії, юридичний захист, комунікаційна система бренду, стимулювання лояльності, адаптування стратегії підприємства та ін.), кожен із яких, на думку представників компаній, має власне значення. На думку експертів, під час моделювання ідеальної системи формування та розвитку бренду кожне з завдань має майже однакову значущість. При цьому в сучасних реаліях бізнесу основним завданням є забезпечення юридичного захисту бренду. Компанії, що працюють на ринку професійних, технологічних послуг не переймаються створенням бренду, досліджуючи та аналізуючи ринки різних сфер діяльності, бренди, товари та споживачів, лише десяток компаній переймаються концепцією, місією та позиціонуванням власного бренду.

Під час опитування споживчої думки серед опитуваних більше 90% неодноразово користувались послугами маркетингових дослідних агентств, і лише 9% зазначили, що не звертались із причини недостатності ресурсів компанії для проведення досліджень. Тобто є позитивна тенденція збільшення замовлень маркетингових дослідних послуг, що знову доводить значущість розвитку українських брендів у цій галузі.

Під час опитування потенційних та наявних клієнтів дослідних послуг основними характеристиками при виборі, окрім ціни та набору інструментарію, є репутація та позитивний імідж компанії (рис. 6). Оскільки не менш важливою цілю ля компанії на думку споживачів є підвищення рівня довіри та лояльності до клієнтів, що сприяє психологічному зміцненню відносин, збільшення зацікавленості в користуванні послугами та частоти контактів.

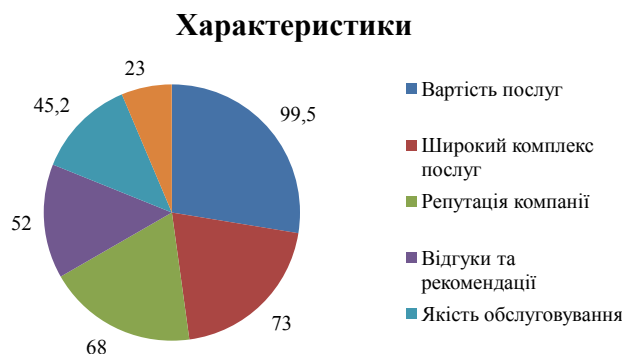


Рис. 6. Основні характеристики, що впливають на вибір клієнта

[складено за результатами дослідження]

Таблиця 2

Ресурси маркетингових дослідних агентств

Ресурси	Оцінка ресурсів із позиції споживача	Оцінка ресурсів із позиції компанії
Іміджевий ресурс	Репутація, імідж	Оцінка можливості просування компанії за допомогою бренда
Фінансовий ресурс	Ведення безперервної та успішної дослідної діяльності	Рівень фінансової стійкості
Людський ресурс	Кваліфікація, досвід	Оцінка етичності та професіоналізму співробітників агентства
Технологічний ресурс	Технології, методи та інструменти проведення досліджень	Оцінка рівня технологій
Організаційний ресурс	Організація виконання досліджень, документообігу, звітності та ін.	Оцінка організації роботи, ясність та чіткість виконання посадових інструкцій

[узагальнено на основі 3, с. 4–7]

Враховуючи, що під час дослідження споживчої думки, основними респондентами були працівники маркетингових відділів (маркетологи) компанії, що різні за географічними межами та напрямками діяльності, організаційно-правовими структурами.

Діяльність, що безпосередньо пов'язана з процесом формування та розвитку бренду в більшості випадків направлена на залучення нових клієнтів, що створює ефективний зовнішній бренд агентства. На нашу думку, не менш важливим є аналіз внутрішнього бренду, але не з позиції співробітників компанії, а з позиції, як замовники дослідних послуг оцінюють рівень забезпеченості компанії ресурсами.

Визначивши п'ять основних видів ресурсів, що можливо охарактеризувати та визначити клієнтові при взаємодії з компанією. Оскільки темою дослідження є формування бренду маркетингового дослідного агентства, основним є іміджевий ресурс, сутність якого

полягає у визначенні можливості використання бренду для просування власної компанії. Іншими видами є ресурси є ті, що складають матеріально-технічну базу компанії: фінансові, людські, технологічні та організаційні (таблиця 2). Респонденти відповідаючи наряд питань за шкальною оцінкою визначали рівень забезпеченості агентства ресурсами.

Висновки. Отже, дослідження бренду маркетингового дослідного агентства показало низку проблем, що потребують нагального вирішення та запровадження нових напрямів у теоретичних основах формування брендів послуг загалом та на окремих ринках. Враховуючи нестабільність у країні, мінливість та невизначеність середовища, інформація отримана під час проведення дослідження дозволить прийняти найбільш правильні рішення. Дослідні агентства зосереджені на закріпленні ринкових позицій, прибутках, не усвідомлюючи вплив бренду на збільшення доходів та частки ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні в 2014 році: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. Лилик // Маркетингові дослідження. – 2015. – № 1. – С. 4–26.
2. Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ статистических данных / Малхотра Н. – К.: ООО «ТИД «ДС». – 2002. – 768 с.
3. Пилипенко В. Чому і як клієнт обирає маркетингову агенцію? / В. Пилипенко // Маркетингові дослідження. – 2005. – № 1. – С. 4–7.

Особливості формування конкурентних переваг на ринках різних типів

Кононенко Г.І.

старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті виокремлено основні типи ринкових структур та види конкуренції на різномірних ринках. Проаналізовано формування конкурентних переваг на ринку досконалої конкуренції. Акцентовано увагу на монополістичній конкуренції, ключовою рисою якої є диференціація продукту і методів його просування. Розглянуто основні джерела утримання конкурентних переваг на монополістично конкурентних ринках. Запропоновано напрями формування конкурентних переваг на монополістичних ринках.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, ринок, монополія, диференціація, олігополія.

Кононенко А.И. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЫНКАХ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ

В статье выделены основные типы рыночных структур и виды конкуренции на разнородных рынках. Проанализированы условия формирования конкурентных преимуществ на рынке совершенной конкуренции. Акцентировано внимание на монополистической конкуренции, ключевой особенностью которой является дифференциация продукта и методов его продвижения. Рассмотрены основные источники конкурентных преимуществ на монополістично конкурентных рынках. Предложены направления формирования конкурентных преимуществ на монополістичных рынках.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, рынок, монополия, дифференциация, олигополия.

Kononenko G.I. FEATURES OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE MARKETS OF DIFFERENT TYPES

The article highlights the main types of market structures and types of competition in diverse markets. The analysis of formation of competitive advantages in the market of perfect competition. The attention to monopolistic competition, which is a key feature of product differentiation and methods of promotion. The basic source of competitive advantage in keeping the monopoly competitive markets. Directions creating competitive advantages in monopoly markets.

Keywords: competition, competitive advantage, market monopoly differentiation, oligopoly.

Постановка проблеми. Теоретичні основи конкуренції почали закладатися ще за докапіталістичних часів. Натомість перші наукові положення щодо конкуренції і її джерел з'явилися лише в середині XVIII сторіччя завдяки працям представників класичної економічної теорії. Конкуренція розглядалася ними як одна з головних сил, яка сприяє встановленню ринкових цін на «природному» рівні.

Аналіз останніх досліджень. Визначна роль у розвитку цих теорій належить А. Сміту, Д. Рікардо. Надалі вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції зробили такі науковці: А. Маршалл, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, М. Портер та інші. У працях зазначених авторів проведено аналіз теоретичних досліджень різномірних ринків та проблем конкуренції на цих ринках, формування конкурентних переваг на монополістичних ринках. Проте на сьогодні залишаються невирішеними проблеми управління

конкурентними перевагами на сучасних ринках досконалої та монополістичної конкуренції.

Формулювання цілей статті. Метою нашої статті є систематизація наукових підходів до визначення сутності ринку досконалої конкуренції та монополістично конкурентного ринку, а також механізмів формування і втримання конкурентних переваг підприємств на цих ринках.

Результати дослідження. У сучасній економічній теорії існують три основних концепції щодо визначення джерел формування конкурентних переваг підприємства, які представлені в порядку їх формування: ринкова, ресурсна, інституціональна.

Ринкова концепція конкурентних переваг визнає як основу конкурентних переваг ринкове положення і стратегічне галузеве положення суб'єктів господарювання, тому і вибір стратегії залежить переважно від особливостей типу ринку, а також наявних ресурсів.

За типом конкуренції в сучасній економічній теорії виділяють такі ринки: ринок чистої (досконалої) конкуренції, який передбачає рівність прав і можливостей продавців і покупців; ринок недосконалої конкуренції (ринок олігополістичної, монополістичної конкуренції і чистої монополії). Кожний із названих типів ринків має суттєві особливості, тому всім суб'єктам ринку необхідно обрати для себе той тип конкуренції, який дозволить на конкретному ринку досягти найвищого рівня конкурентних переваг.

Залежно від ринкової структури підприємства повинні в обов'язковому порядку обрати стратегії досягнення конкурентних переваг, методи і засоби їх реалізації в ринковому сегменті, де вони фактично знаходяться або мають наміри знаходитися. Таким чином, існування різних типів ринкових структур і видів конкуренції на різномірних ринках, істотно впливає на реалізацію конкурентної переваги кожного суб'єкта господарювання.

Згідно зі звітними даними Антимонопольного комітету України характеристика основних типів ринків в економіці України за даними 2014 р. виглядала так [1, с. 6]:

- ринки з конкурентною структурою – 47,4%;
- олігополістичні ринки – 15,4%;
- ринки з ознаками домінування – 25,4%;
- монополістичні ринки – 11,8%.

Досконала конкуренція (англ. "perfect competition") характерна для ринку, на якому діє велика кількість продавців і покупців одного товару (послуги).

Поняття «досконала конкуренція» вперше було сформульовано родоначальником економічної теорії А. Смітом у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» у його знаменитому принципі «невидимої руки ринку» [2, с. 230–238]. У зазначеній праці А. Смітом проголошено, що модель досконалої (чистої) конкуренції повністю не допускає будь-якого свідомого контролю над ринковими процесами. До числа авторів, які вперше використовували поняття «досконалий ринок», також необхідно віднести У. Джевонса [3, с. 67–77].

Основні ідеї А.Сміта було розвинуто Д. Рикардо [4, с. 397–473], який увів у науковий обіг поняття «порівняльні конкурентні переваги». Визнаний класик теорії «порівняльних конкурентних переваг» Д. Рикардо запропонував концепцію, згідно з якою кожен економічний суб'єкт для більш ефективної економічної роботи повинен спеціалізуватися на виробництві тієї продукції, щодо виготов-

лення якої в нього існує позитивний досвід і більш низькими є витрати.

Надалі представник неокласичної школи А. Маршал у своїй праці «Принципи економічної науки» розкритикував «умовності» моделі чистої конкуренції. На його думку, на ринках, де розгортається вільна конкуренція, сили попиту і пропозиції діють вільно. Не існує міцного об'єднання торговців із обох боків. Кожен виступає самостійно, тобто покупці зазвичай безперешкодно конкурують із продавцями, а продавці так само безперешкодно конкурують із продавцями. При цьому, не дивлячись на те, що кожен сам по собі, його обізнаність про діяльність інших є достатньою, щоб не погоджуватися продавати за меншою ціною або купувати за ціною більшою, ніж наявна в інших учасників ринку [5, с. 156–167].

На сьогодні до ринків досконалої конкуренції (і це підтримує більшість дослідників) можна віднести лише сільськогосподарські ринки, фондові біржі, міжнародний валютний ринок (Форекс). Такі ринки представлені певною мірою однорідним товаром (валюта, акції, облігації, зерно) і великою кількістю покупців. Деякі вчені висловлюють думку про те, що до цієї групи можна віднести і галузі, які виготовляють продукцію масового попиту (харчова продукція, продукція легкої промисловості, побутової техніки). Вважаємо це неправильним, оскільки ознакою чистої конкуренції є випуск стандартизованої продукції, яка виробляється різними фірмами і не відрізняється ні якістю, ні допродажним, ані післяпродажним обслуговуванням. При цьому немає відмінностей у рекламних продуктах, торгових марках і торгових знаках. Зараз спостерігається зовсім протилежна тенденція на ринку, наприклад, товарів легкої промисловості, де представлено форми переважно нецінової конкуренції, що дає право говорити про монополісну конкуренцію на цьому ринку, а не чисту конкуренцію.

Враховуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки щодо характеру конкурентних переваг на ринку досконалої конкуренції. На такому ринку складніше всього втримати зовнішні конкурентні переваги суб'єктів господарювання в силу наявності значної кількості продавців, які реалізують товари (послуги) і величезної кількості покупців, які можуть придбати ці товари. При цьому товари на таких ринках є значною мірою взаємозамінними, не є диференційованими, а це означає, що суб'єкти ринку не мають вагової ринкової сили, не можуть нав'язувати свої умови, тобто

ціни визначаються виключно співвідношенням між попитом і пропозицією.

Розвиток економіки на початку ХХ століття ознаменувався появою великих монополій і зростанням значимості державної політики в регулюванні економіки, що зумовило виникнення концепції «монопольної конкуренції», сформульованої у працях Едварда Х. Чемберліна «Теорія монопольної конкуренції» [6], а також Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції» [7]. Е. Чемберлін висловив думку щодо міцності «співіснування» монополії і конкуренції, вказавши на два основних способи їх поєднання: (1) формування ринку унікальних товарів, що можливо під час існування двох або невеликої кількості продавців; (2) організації ринку диференційованих товарів (послуг) під час суттєвого контролю продавців над продуктами із своєрідними якостями.

Що стосується позиції Дж. Робінсон, то вона вважала функції монополії корисними для суспільства і вбачала їх у зниженні витрат виробництва внаслідок насамперед ефекту масштабу, стимулювання технічного прогресу за наявного інвестиційного потенціалу, стабілізації ринків і економіки загалом [8, с. 253]. Крім цінової конкуренції, Дж. Робінсон пропонує й інші засоби боротьби: репутація компанії, рівень якості продукції, реклама, специфіка обслуговування клієнтів, можливість отримання вигідних кредитів.

Згідно з вченням Е. Чемберліна і Дж. Робінсон найбільш загальновідомими формами недосконалої конкуренції є:

- монопольна конкуренція, що характеризується протистоянням між суб'єктами ринку, влада яких залежить від унікальних відмінностей належних їм продуктів;
- олігопольна конкуренція, яка проявляється в змаганні між фірмами, ринкова влада яких детермінована їх ринковою часткою;
- чиста монополія, яка є ринком, де діє тільки одна фірма, спроможна безпосередньо впливати на ринковий попит і пропозицію, а значить і на ринкову ціну.

При цьому недосконалим є ринок на якому не реалізується щонайменше одна з умов чистої (досконалої) конкуренції.

Надалі критика концепції досконалої конкуренції, розпочата Е. Чемберліном, була продовжена в дослідженнях Й. Шумпетера, визнаного автора теорії ефективної конкуренції. Ним було доведено, що нововведення є більш ефективним підґрунтям для конкуренції нового типу, ніж цінова конкуренція [9, с. 360–376].

Й. Шумпетер уважав ефективною лише конкуренцію, яка базується на зниженні виробничих витрат і підвищенні якості продукції завдяки технічним, організаційним і управлінським новаціям. Найбільшим потенціалом для впровадження нововведень володіють великі компанії та їх монопольні утворення. Саме монополії, які отримують надприбутки внаслідок формування конкурентних переваг на інноваційній основі, Й. Шумпетер уважав ефективною монополією.

Розвитком концепції ефективної конкуренції Й. Шумпетера стали дослідження австрійського економіста Ф. Хайєка, який пояснював конкуренцію як спосіб розширення знань у результаті виявлення виробниками нових потреб, а споживачами – нових засобів їх задоволення [10, с. 5–14].

Монопольна конкуренція виникає на галузевому ринку, де діє велика кількість продавців, що реалізують диференційований продукт, який дозволяє їм здійснювати деякий контроль над ціною товару (послуги) до тих пір, поки вони не будуть скопійовані конкурентами. На ринку монопольної конкуренції діє достатньо велика кількість продавців, які можуть задовольнити ринковий попит на однотипні товари (які натомість не є довершеними товарами-замінниками) невеликій кількості покупців. Це означає, що ринкова частка фірм, які діють на цьому ринку, як правило, не перевищує 1–5% загального обсягу ринку. Це перевищує обсяги продажів фірм, які працюють в умовах досконалої конкуренції, частка яких значно менше 1%.

Входження на ринок монопольної конкуренції не ускладнено такими бар'єрами як при чистій монополії або олігополії, однак і не є настільки легким, як за досконалої конкуренції. Щоб втримати конкурентні переваги на монопольно конкурентних ринках, виробники вимушені постійно пропонувати нові або поліпшені товари. Це поліпшення може бути навіть несуттєвим, однак споживачі готові їх придбати в силу особистих прихильностей і лояльності до фірми та/або креативної реклами, що сприятиме забезпеченню виробникам додаткових прибутків.

Значне місце в умовах нецінової конкуренції займає наявність торгових марок та імідж суб'єкта господарювання. У створенні позитивного іміджу фірми і просуванні продукції на ринок провідна роль належить рекламі, яка виступає найважливішим засобом нецінової конкуренції. Водночас у виробничому маркетингу серед видів просування прийнят-

ніше застосовувати паблісіті (англ. publicity) як спосіб переважно безоплатної реклами в засобах масової інформації або комплекс PR-заходів, які направлені на формування іміджу як компанії, так і її проектів (брифінг, прес-конференція, презентація, виставка, конференція, спонсорство тощо); на другому місці знаходиться реклама. З огляду на це важливим аналітичним завданням є визначення комунікаційної ефективності, яка визначається внаслідок розрахунків ефективності частоти контактів із рекламним повідомленням потенційних покупців, а також прямої оцінки впливу рекламних повідомлень на прийняття рішень щодо здійснення покупок.

Перспективним є використання BTL-реклами (англ. Below-the-line) – послуги у вигляді нестандартних технологій маркетингових комунікацій щодо просування бренду, товарів і послуг, які передбачають двосторонній діалоговий процес спілкування продавця і споживача безпосередньо в місцях продажів продуктів товарів (надання послуг).

Провідні зарубіжні маркетологи вважають, що кожний продукт – це на 15% технології, на 85% – чистий маркетинг. Тому нестандартні ідеї просування товарів є ідеальним способом конкуренції на ринку монополістичної конкуренції. Все частіше підприємства вкладають значні кошти в посилення своїх брендів, за рахунок фокусування насамперед на цінностях і емоціях, які пов'язують покупця з продуктом більшою мірою, ніж на якості такого продукту. Чим більше на ринку диференційованих товарів масового виробництва, тим ефективніше можна індивідуалізувати товар за рахунок емоційних характеристик, пропагуючи особливий стиль життя або привабливий образ, а не просто сукню.

Диференціація продукції базується на жорсткій неціновій конкуренції, основою якої є:

- відмінності в якості товарів;
- наявність патенту на продукцію з унікальними параметрами;
- природні, екологічно чисті сировина і матеріали;
- супутні послуги (зручна доставка, гарантійне, післяпродажне обслуговування);
- наближеність місця збуту до місця проживання споживача;
- відмінності, пов'язані з упаковкою, торговою маркою, іміджем компанії, рекламою;
- стимулювання збуту, система знижок.

Зважаючи на зазначене, можна зробити висновок, що в умовах монополістичної конкуренції, ключовою рисою якої є диференці-

ація продукту і методів його просування, на ринку практично не існує двох фірм, які виробляють однакові товари або послуги. Компанії, розробляючи нову або удосконалену диференційовану продукцію, створюють так звану обмежену монополію. Справді, є лише один виробник одягу з брендом «Воронін», або «Володарка», лише один видавник журналу «Вісник Київського національного університету технологій та дизайну». Водночас усі вони стикаються з конкуренцією суб'єктів ринку, які пропонують товари-замінники, тобто діють в умовах монополістичної конкуренції.

Отже, для монополістично конкурентних компаній характерним є не зниження цін, як основний спосіб формування конкурентних переваг, а поліпшення споживчих характеристик своїх товарів, застосування нових форм післяпродажного обслуговування, проведення інших засобів нецінової конкуренції і насамперед внаслідок впровадження принципу диференціації. Дуже часто підвищення якості товарів може носити штучний характер, але завдяки професійній рекламній діяльності можливо переконати споживачів в унікальних особливостях товарів. Саме диференціація сприяє встановленню компанією високих цін, що при однаковому з конкурентами рівні витрат забезпечує великий прибуток.

Конкурентні переваги для сучасних компаній, які використовують методи нецінової конкуренції, не завжди стосуються технології виробництва, досить часто вони реалізуються у сфері маркетингу, обслуговування, НДДКР, управлінських (менеджмент якості, бренд-менеджмент, реінжиніринг тощо) і фінансових інновацій (IPO). Про це зазначав М. Портер, який довів, що підхід до індивідуалізації може мати різні форми: імідж, торгову марку, технологію, особливі послуги покупцям [11, с. 56]. Крім того, конкурентна перевага компанії значною мірою визначається ефективними зв'язками з постачальниками і споживачами. Найкраща організація таких зв'язків допоможе компанії отримати додаткові конкурентні переваги.

Життєвий цикл конкурентних переваг буде діяти протягом періоду, поки конкуренти їх не скопіюють. Тому в умовах монополістичної конкуренції повинна вестися постійна робота з формування стійких конкурентних переваг, які діятимуть протягом тривалого періоду часу.

Олігополістична конкуренція (греч. oligos – нечисленний, poleo – продати) буквально означає домінування в галузі невеликої кількості продавців і відноситься до

недосконалого типу конкуренції. Вона характеризується діяльністю декількох дуже великих підприємств, які конкурують між собою і контролюють вагому частину виробництва і реалізації продукції. Існування реальної олігополії Д. Робінсон уважала явищем більш поширеним, ніж існування досконалої конкуренції й абсолютної монополії. Іншими словами, олігополія існує, якщо число фірм у галузі настільки мале, що під час формування цінової політики одна з них повинна брати до уваги реакцію з боку конкурентів.

При олігополії продукція підприємств може бути як подібною до продукції конкурентів (тобто бути стандартизованою, наприклад, мобільний зв'язок, мідь, цинк, сталь), так і диференційованою (літаки, автомобілі, побутові електроприлади, тютюнові вироби). Кожен із гравців олігополії вимушений здійснювати відокремлену ринкову політику, натомість залежність від конкурентів вимагає брати до уваги і їх поведінку. Для досягнення високих результатів діяльності застосовують здебільшого нецінові засоби конкурентної боротьби. З одного боку, підприємства на цьому ринку тяжіють до досягнення конкурентних переваг внаслідок нейтралізації дій конкурентів, що супроводжується конкурентними «війнами». З іншого боку, такі підприємства можуть змінювати тактику за рахунок прийняття спільних рішень щодо поділу ринку і формування цін. Названі компроміси дозволяють підприємствам у колективно визначеному ринковому сегменті виступати як чисті монополії.

У світі існує багато моделей олігополії, проте жодна з них не є всеосяжною. Економічна модель ринкової конкуренції на олігополістичному ринку з двома конкуруючими компаніями носить назву дуополії, родоначальником якої вважається французький економіст А. Курно, тому ця модель названа на його честь [12, с. 245–156]. Встановлення такої кількості учасників на ринку олігополістичної конкуренції є досить умовним, оскільки поряд із надвеликими компаніями функціонують і невеликі фірми. Натомість на декілька провідних компаній припадає переважаюча частка загального обороту галузі, тому саме провідні компанії, які мають ринкову владу, визначають стан справ у галузі. Лише на ринку олігополістичної конкуренції поведінка кожної із малочисельних фірм-олігополій безпосередньо впливає як на всіх учасників, так і на ринок загалом.

В олігополії для нових фірм існують великі бар'єри для вступу, ними можуть бути як зако-

нодавчі обмеження, так і фінансові бар'єри: високий стартовий капітал, величезні витрати на рекламу і просування продукції на ринок. Значними є й інші бар'єри, пов'язані з володінням нематеріальними активами (патентами, ліцензіями, технічними секретами, новітніми інноваційними технологіями), контролюванням сировинних і матеріальних джерел. Саме тому в олігополії переважає великий бізнес.

На ринку олігополістичної конкуренції, враховуючи технологічну складність виготовленої продукції, найбільш привабливим напрямом формування конкурентних переваг є створення компанією інноваційної монополії, оскільки саме вона допомагає сформувати для компанії найвигідніші конкурентні умови.

На олігополістичному ринку визначальний вплив на зовнішні конкурентні переваги спричиняє реакція покупців і дії конкурентів. Що стосується внутрішніх конкурентних переваг, то найкращі умови на такому ринку формуються на основі принципу диференціації, впровадження нової інноваційної технології, виготовлення переважно унікальної продукції, яка має виняткову цінність для споживача.

Чиста монополія (англ. pure monopoly) є формою недосконалої конкуренції, що характеризується тим, що на ринку присутній один продавець товару, який має рівнозначні товари-замінники. Монополіст діє на ринку одноосібно, здійснює контроль над ціною й обсягами випуску, що дозволяє йому в довгостроковому періоді мати монополію високий прибуток. Крім того, монополією може бути велика компанія, яка здійснює випуск унікального продукту (або надає унікальні послуги), якщо немає конкуренції на ринку збуту. В умовах чистої монополії галузь складається з однієї компанії, тобто поняття «галузь» і «компанія» практично співпадають. Це виникає внаслідок того, що функція попиту чистого монополіста поєднується з функцією попиту цілком у галузі, оскільки монополіст представляє собою цілу галузь.

У разі чистої монополії продукція не є диверсифікованою, характеризується унікальністю та не потребує рекламування завдяки браку аналогів і конкурентів. Якщо ж виробництво продукції однією фірмою обходиться суспільству дешевше, ніж кількома, то галузь є природною монополією. З цих позицій монополія може бути вигідна для економіки. До загальнодержавних ринків природної монополії слід віднести: послуги з передачі електричної енергії; користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами, метро-

політемом; універсальні послуги поштового зв'язку; послуги з надання в користування технічних засобів мовлення; радіозв'язок; Інтернет; водопостачання [13, с. 46].

Підприємства природної монополії наділені певними привілеями: правом надання певних послуг і ціноутворення на них з гарантією задоволення потреб споживачів. Найбільш яскраві приклади – це: НАК «Нафтогаз України», ДП «Укрпошта», ДП «Укрзалізниця», які горизонтально інтегрували десятки паралельно діючих підприємств. Головними їхніми привілеями є те, що вони самостійно можуть встановлювати ціну на товари та послуги. Також для цих компаній було зменшено величину оподаткування, оскільки ці природні монополії належать до державного сектору економіки і забезпечують основну масу доходів [14, с. 34–36].

Позитивним наслідком діяльності монополій є те, що продукція монополістів, враховуючи їх високий виробничий та інвестиційний потенціал, характеризується більш високими показниками якості; монопольне виробництво дозволяє знизити витрати завдяки ефекту масштабу виробництва і реалізації продукції. Негативні моменти проявляються в тому, що монополісти, маючи абсолютну владу над ринком, спроможні зменшувати обсяги виробництва і необґрунтовано підвищувати свої ціни.

В умовах чистої монополії існують дуже жорсткі бар'єри для входження в галузь інших підприємств (як правило, адміністративного характеру), які дуже важко перебороти. Так, держава має право регулювати монопольну владу шляхом встановлення вимог до якості послуг і ціноутворення, а також щодо збереження прав державної власності на найважливіші сировинні ресурси. Адміністративними бар'єрами є також ліцензії і патенти, які підтверджують виключне право функціонування на цьому ринку.

Прикладами природних монополій можуть слугувати підприємства громадського користування – електричні і газові компанії, підприємства з водопостачання, лінії зв'язку, транспортні підприємства. Що стосується під-

приємств, пов'язаних із випуском продукції масового виробництва (наприклад, харчова і легка промисловість), то їх основні характеристики (невеликий розмір підприємств, незначна частка ринку, невисокий виробничий та інвестиційний потенціал, відсутність стійкої влади над ринком, наявність товарів-субститутів) не дають підставу стверджувати про наявність підприємств-монополістів на ринку чистої монополії.

Висновки. Отже, на ринках досконалої конкуренції превалюють уніфіковані товари, тому вибір конкурентних переваг лежить у площині формування низьких витрат. Значимість конкурентної переваги за витратами певний час може бути значною. Натомість протягом тривалого періоду їх важко утримати в силу легкого їх копіювання.

Для монополістично конкурентних компаній характерним є не зниження цін, як основний спосіб формування конкурентних переваг, а поліпшення споживчих характеристик товарів, застосування нових форм післяпродажного обслуговування, проведення інших засобів нецінової конкуренції і насамперед внаслідок впровадження принципу диференціації. Дуже часто підвищення якості товарів може носити штучний характер, але завдяки професійній рекламній діяльності можливо переконати споживачів в унікальних особливостях товарів. Саме диференціація сприяє встановленню компанією високих цін, що при однаковому з конкурентами рівні витрат забезпечує вищий прибуток.

Щодо методів конкурентної боротьби і формування конкурентних переваг, то їх практично не існує за відсутності в них потреби, адже на ринку чистої монополії відсутня конкуренція. Відсутність конкурентного середовища обумовлено тим, що монополія практично ліквідує конкуренцію внаслідок встановлення високих бар'єрів входження, блокування ринкової інформації, випуску унікальної, без товарів-замінників продукції. Натомість компанія-монополіст може працювати над якістю своїх продуктів для підтримки іміджу та збереження лояльності держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік: [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270>.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Предисл. И. Столярова / А. Смит. – Москва: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.
3. Джевонс У. Теория потребительского поведения и спроса / У. Джевонс // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. – 2000. – С. 380.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Москва: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 960 с. – (Антология экономической классики. Предисл. И. Столярова.).
5. Маршалл А. Принципы экономической теории / А. Маршалл. – Москва: Прогресс, 1993. – 416 с. – (Пер. с англ. Р. Столпера, общ. ред. С. Никитина).
6. Chamberlain E The Theory of Monopolistic Competition. 1st ed. Cambridge 1933 / E. Chamberlain // Cambridge (Mass.). – 1962. – № 8.
7. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition (1933) / J. Robinson // Macmillan. – 1969. – № 2.
8. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Дж. Робинсон. – Москва: Прогресс, 1986. – 471 с. – (Дж. Робинсон; Вступ. ст. и общ. ред. И. Осадчей).
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: пер. с нем. / Й. Шумпетер. – Москва: ЭКСМО, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).
10. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Международная экономика и международные отношения. – 1989. – С. 6–14.
11. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ / М. Портер. – Москва: Международные отношения, 1993. – 896 с. – (Под ред. и с пред. В. Щетинина.).
12. Cournot A. Recherches sur les Principes Mathematiques de la Théorie des Richesses / A. Cournot. – Paris: Hachette, 1838. – 248 с.
13. Околович О. Особливості функціонування монополізованих ринків в Україні / О. Околович // Економічний простір. – 2009. – С. 45–52.
14. Пасхавер О. Державний сектор і функції держави у період кризи / О. Пасхавер, Л. Верховодова, О. Кошик. – Центр економічного розвитку. – К.: Видавець СГД С. Маляр, 2009. – 129 с.

УДК 658.012.4

Удосконалення адміністративного менеджменту готелю шляхом упровадження міжнародного стандарту якості ISO 9001

Кравцов С.С.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано необхідність упровадження нових підходів до адміністративного менеджменту вітчизняних готелів на основі міжнародного стандарту якості ISO 9001. Висвітлено методику інтеграції системи управління якістю в систему адміністративного менеджменту готелю згідно з критеріями ISO 9001. Визначено систему показників оцінки ефективності системи адміністративного менеджменту готелю.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, адміністративне управління, готель, стандарт якості, ефективність.

Кравцов С.С. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГОСТИНИЦЫ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА КАЧЕСТВА ISO 9001

В статье обоснована необходимость внедрения новых подходов к административному менеджменту отечественных гостиниц на основе международного стандарта качества ISO 9001. Освещена методика интеграции системы управления качеством в систему административного менеджмента гостиницы согласно критериям ISO 9001. Определена система показателей оценки эффективности системы административного менеджмента гостиницы.

Ключевые слова: административный менеджмент, административное управление, гостиница, стандарт качества, эффективность.

Kravtsov S.S. IMPROVING THE ADMINISTRATIVE MANAGEMENT OF THE HOTEL BY IMPLEMENTING THE INTERNATIONAL QUALITY STANDARD ISO 9001

The article substantiates the need for implementing new approaches to administrative management of domestic hotels based on the international quality standard ISO 9001. We have shown the method of integration of quality management system in the administrative management system of the hotel according to ISO 9001 criteria. The system of indicators to measure the effectiveness of the hotel administrative management is defined in the article.

Keywords: administrative management, administration, hotel, standard quality, effectiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За даними Державної служби статистики України, станом на 2015 р. у країні зареєстровано 2 478 готелів та аналогічних засобів розміщення. Доходивіднаданняготелямисвоїх послуг за 2015 р. становили 5 112,1 тис. грн., тоді як витрати – 6 389,4 тис. грн. Перевищення витрат над доходами пов'язано з низьким коефіцієнтом використання місткості готелів як серед юридичних осіб (0,23), так і серед фізичних осіб – підприємців (0,18) [1]. Ця ситуація викликана значним зниженням рівнем життя місцевого населення та, безумовно, війною на сході країни, яка зменшує привабливість України для іноземних туристів. Наприклад, глобальні системи бронювання відзначають Україну як країну, в'їзд в яку не рекомендується. Водночас отримання Києвом права на проведення Євробачення-2017 та фіналу Ліги чемпіонів УЄФА в 2018 р. дасть

зможу підвищити рівень завантаження готелів. Але отримати довгостроковий ефект від прийому гостей вищевказаних івентів можливо лише шляхом вирішення системних проблем у вітчизняному готельному бізнесі, таких як невідповідність ціни якості, неузгодженість процесів обслуговування, відсутність або слабкість стратегічного підходу до роботи з мікросередовищем тощо. Для цього потрібно докорінно змінювати принципи організації системи управління готелями та аналогічними засобами розміщення, тобто вдосконалити адміністративний менеджмент підприємства, який є основою управління організацією. Адміністративний менеджмент спрямований на встановлення чітко закріплених принципів роботи організації, тобто, по суті, формування внутрішніх стандартів та правил. Задля прискорення процесу вдосконалення управління готелем варто застосувати наявні стандарти.

Проте вітчизняні спеціалізовані державні стандарти у сфері готельного бізнесу не приділяють значної уваги налагодженню системи управління, а мережеві готелі України, які використовують стандарти, розроблені іноземними партнерами, не становлять значної частки на вітчизняному готельному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль адміністративного менеджменту в налагодженні ефективного управління організацією розглядається в роботах іноземних і вітчизняних учених, таких як: Файоль А., Ферейра І.Дж., Герберт А., Райченко А.В. [2–5], Герасимяк Н.В., Волинчук Ю.В., Міненко М.А., Шарко О.Р., Велещук С.С. [6–9]. Файоль А. виділив адміністративну діяльність організації, а також визначив принципи адміністративного управління, які залишаються актуальними і зараз. Вебер М., Ферейра І.ж. та Райченко А.В. досліджували предмет та особливості адміністративного управління. Герасимяк Н.В., Волинчук Ю.В., Міненко М.А. систематизували наявні підходи до застосування адміністративного менеджменту на підприємствах з урахуванням вимог ринку. Наукові праці Подольчак Н.Ю. та Саламатова В. присвячено методології оцінки ефективності адміністративного управління [10; 11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас більшість учених розглядає проблематику адміністративного менеджменту на прикладі великих, переважно промислових, підприємств. Суб'єкти готельного бізнесу мають свої відмінності, пов'язані з особливостями створення і споживання готельної послуги. Застосування технологій адміністративного менеджменту готелю має бути спрямоване на створення злагодженої взаємодії фронт- та бек-офісу, забезпечення безперервності та узгодженості людських, матеріальних, грошових та інформаційних потоків у системі управління. Формалізація процесів управління дасть змогу їх алгоритмізувати, зменшити рівень суб'єктивізму під час обґрунтування оперативних та стратегічних управлінських рішень, прискорить процеси обслуговування і, таким чином, підвищить якість роботи готелю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення а методології формування адміністративного менеджменту готелю на основі наявних універсальних норм управління – міжнародного стандарту якості ISO 9001.

Об'єктом дослідження виступає процес адміністративного управління готелем, а

предметом – технології адміністративного менеджменту, що базуються на нормах і правилах, закріплених у міжнародних стандартах якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація системи управління готелем та аналогічним засобом розміщення висвітлена в роботах Роглева Х.Й., Мальської М.П., Пандяк І.Г., Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В. [12–16]. При цьому якщо Роглев Х.Й., Мальська М.П., Пандяк І.Г. розглядають основи організації готельного бізнесу, то Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В. зосереджують свою увагу на проблемах забезпечення адміністрацією готелю якісного обслуговування.

У наукових працях зазначених учених розглядаються питання проектування структури управління підприємством, вимоги до працівників готелів та аналогічних засобів розміщення, функціональні обов'язки працівників, але водночас не викреслено процес формування системи адміністративного менеджменту готелю, яка виступає як «комплекс відносно відокремлених взаємозалежних організаційних елементів, які через налагоджену наскрізну підсистему комунікацій та документообігу, затверджену організаційну структурну схему управління і штатний розпис та ін. забезпечують досягнення визначених цілей, що відповідають місії, та не вступають у протиріччя із законами, принципами і методами управління, зовнішнім середовищем» [12, с. 4]. Формування цієї системи має відбуватися за певним алгоритмом, усі процеси мають бути узгоджені між собою і спрямовані на конкретний результат.

Для реалізації поставленого завдання рекомендується використати світовий досвід у побудові ефективних систем управління, який синтезований у міжнародному стандарті ISO 9001:2015 «Системи менеджменту якості – вимоги» [17]. Через свої винятковість і застосовність на будь-якому підприємстві стандарт завоював авторитет і популярність серед українських підприємств. Працюючи за стандартами ISO 9001, компанія вигідно вирізняється на ринку, оскільки його застосування дає змогу:

- максимально ефективно задовольняти потреби клієнтів;
- ефективніше використовувати часові та грошові ресурси;
- оперативно усувати помилки;
- вивести мотивацію і залучення персоналу на новий рівень, сприяючи вдосконаленню внутрішніх процесів;

– підвищувати лояльність до компанії з боку владних структур, партнерів і клієнтів;

– надавати товари і послуги кращої якості.

Головне завдання, яке має стояти перед адміністрацією готелю, – не контролювати кожну операцію або одиницю продукції, а створити умови, що зводять до мінімуму помилки в роботі. Цей так званий процесний підхід був остаточно запроваджений у версії стандарту 2008 р. і подальший розвиток отримав в ISO 9001 2015 р. У новому документі роль базової характеристики діяльності компанії – результативності – істотно підвищена.

Вимоги стандарту ISO 9001 носять загальний характер і не передбачають забезпечення однаковості структури систем управління якістю або однаковість документації, тому що застосовні до діяльності будь-якої організації незалежно від типу, розміру та послуги, що надається.

Зміст ISO 9001 не містить додаткових вимог до інших складників системи менеджменту (техніка безпеки й охорона праці, екологічний менеджмент, фінансовий менеджмент), але дає змогу організації інтегрувати свою сис-

тему менеджменту якості відповідно до вимог загальної системи менеджменту [18].

Звернемо увагу, що основна перевага наявності сертифікованої за ISO системи якості – повна прозорість і точність управління всіма виробничими та управлінськими процесами, а також суттєве скорочення непродуктивних витрат. Але побудова такої системи – досить складний і витратний процес, який окупає себе не відразу. Після проходження незалежної оцінки й отримання сертифіката відповідності системи управління вимогам міжнародного стандарту ISO 9001 підприємство тим самим підтверджує своїм клієнтам наявність діючої системи управління якістю на підприємстві.

Виходячи з вимог ISO 9001, можна сформулювати основні вимоги до ефективної моделі адміністративного управління готелем (рис. 1).

Адміністративний менеджмент готелю стає дієвим тільки у разі його безпосередньої орієнтації на отримання якісного готельного продукту. Система управління якістю має бути повністю інтегрована в систему адміністративного менеджменту. Для цього адміністрації готелю треба пройти певні кроки, вказані на рис. 2.



Рис. 1. Основні вимоги до ефективної моделі адміністративного управління готелем згідно з критеріями ISO 9001

Упровадження нової моделі управління готелем слід почати із затвердження керівництвом програми заходів. Усі заходи можна розбити за сферами застосування, зазначеними в стандарті ISO 9001 (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що перед адміністрацією готелю інколи може стояти завдання докорінної зміни адміністративного управління готелем. Поставлені завдання мають стратегічну спрямованість і не можуть бути досягнуті в короткостроковий період. Водночас адміністрація готелю має кожного року поступового досягати максимальних результатів. Як наслідок цього пропонується один із варіантів програми заходів для типового українську готелю, яку можна реалізувати протягом одного року (табл. 2).

Із табл. 2. видно, що починати слід з оновлення організаційної структури підприємства, оскільки в програмі заходів можуть бути передбачені завдання, розв'язання яких покладено на вузькопрофільних спеціалістів, яких потрібно включити в штатний розклад. Наступним кроком буде розроблення основних документів, головним з яких є паспорт готелю і посібник з якості. Паспорт готелю – внутрішньоготельний (корпоративний) стандарт, опис технічних характеристик готелю на основі застосовуваного галузевого стандарту

класифікації готелів і терміни проведення ремонтно-відновлювальних робіт. У посібнику з якості дається опис організації та процедур, що використовуються в системі якості для реалізації розробленої політики у сфері якості з посиланням на задокументовані методики. Методичні рекомендації з розроблення загального керівництва якістю викладені в міжнародному стандарті ISO 10013 «Методичні вказівки щодо розробки Посібника з якості». Під час документування систем якості готельного комплексу з розгалуженою інфраструктурою і різними видами служб (службою номерного фонду, адміністративною службою, рестораном тощо), що мають суттєві специфічні відмінності у своїй діяльності, посібник з якості розробляється у вигляді окремих посібників з якості для кожної зі служб. У цих посібниках дається повний опис виконаних робіт.

Розглянуті та подальші кроки з удосконалення системи управління готелем мають урахувати фінансові можливості організації, оскільки витрати, спрямовані на підвищення ефективності управління, не мають перевищувати бажаний економічний ефект. На основі дослідження наявних методик оцінки ефективності адміністративного управління, з урахуванням специфіки господарської діяльності готелів та аналогічних засобів розмі-



Рис. 2. Етапи інтеграції системи управління якістю в систему адміністративного менеджменту готелю згідно з критеріями ISO 9001

щення було визначено основні показники, які можуть бути використані для аналізу дієвості наявної та перепроектованої системи адміністративного менеджменту готелю (табл. 3).

Зазначена методика використовує найбільш розповсюджені показники, для визначення яких непотрібно додатково розробляти нову систему збору та обробки інформації, що спрощує процес оцінювання.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, упровадження системи адміністративного менеджменту з урахуванням міжнародного стандарту ISO 9001 зумовлює посилення ступеню формалізації процесів управління готелем, що спрямоване на забезпечення всебічного контролю процесів функціонування організації. Це має привести до покращення якості обслуговування клієнтів і завдяки цьому підвищити при-

Таблиця 1

Напрями впровадження нової моделі адміністративного управління готелем

Сфера застосування	Напрямок заходів
Управління документацією	Розроблення внутрішніх стандартів та спеціальних документів та дотримання їх
Зобов'язання керівництва	Колективний підхід до управління, залучення персоналу до ухвалення управлінських рішень
Орієнтація на споживача	Становлення клієнтоорієнтованого управління на основі вивчення ринку, регулярних комунікацій із клієнтами
Планування	Впровадження стратегічного планування, встановлення критеріїв ефективності
Відповідальність, повноваження та комунікації	Зміна організаційної структури шляхом упровадження посад, пов'язаних з управлінням якістю
Управління персоналом	Підвищення кваліфікації персоналу, посилення його вмотивованості
Моніторинг	Вивчення сприйняття клієнтами обслуговування в готелі шляхом використання маркетингових інструментів
Внутрішній аудит	Впровадження системи регулярних перевірок згідно із затвердженим планом

Таблиця 2

Програма можливих заходів щодо вдосконалення системи адміністративного управління готелем протягом першого року

Найменування заходу	Відповідальна особа	Орієнтовний період реалізації
Оновлення організаційної структури підприємства, складання штатного розкладу, розроблення системи електронного документообігу готельного комплексу	Власник (керівництво)	січень
Розроблення основних документів відповідно до вимог ISO 9001:2015 (паспорта готелю, посібника з якості, технічного опису готелю)	Керівники департаментів	січень-лютий
Розроблення посадових інструкцій	Керівники департаментів	січень-лютий
Розроблення системи внутрішнього аудиту	Керівники департаментів	лютий-березень
Визначення вимог ринку, розроблення рекламної кампанії, моніторинг рівня задоволеності клієнтів	Директор маркетингового департаменту	протягом року
Розроблення критеріїв ефективності праці, положення про атестацію кадрів	Керівник HR-департаменту	січень-лютий
Атестація кадрів	Керівник HR-департаменту	березень-травень
Підвищення кваліфікації кадрів	Керівник HR-департаменту	вересень-листопад
Формування корпоративної культури	Керівник HR-департаменту	протягом року
Перегляд умов роботи з постачальниками послуг	Керівники департаментів	травень-листопад

важливість вітчизняних готелів для внутрішніх та іноземних туристів. Практичною значимістю проведеного дослідження є можливість використання запропонованої методики впровадження стандарту ISO 9001 у систему адміністративного

менеджменту діючими підприємствами готельного бізнесу. Водночас подальшого дослідження потребує конкретизація методики впровадження залежно від типу та розмірів готелю або аналогічного засобу розміщення.

Таблиця 3

Показники соціально-економічної оцінки ефективності системи адміністративного менеджменту готелю

Основні групи показників	Підгрупи	Характеристика показників
Загальні	Економічні	Обсяг збуту, рентабельність, частка ринку, швидкість обороту капіталу, ліквідність, дивіденди на одну акцію, платоспроможність, індекс якості послуг
	Соціальні	Індекс вмотивованості персоналу, витрати на соціальні програми, плинність кадрів, витрати на розвиток персоналу
Локальні	Економічні	Витрати на прийняття управлінських рішень, швидкість прийняття управлінських рішень, економічність керуючої системи, рівень трудомісткості управлінських процедур, рівень формалізації управлінських та організаційних процедур тощо
	Соціальні	Рівень відповідності прийняття рішень соціальним нормам і корпоративній культурі підприємства, кількість дисфункціональних конфліктів, частка залучених виконавців до прийняття управлінських рішень тощо

ЛІТЕРАТУРА:

1. Колективні засоби розміщення в Україні у 2015 р. // Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – К., 2016. – 199 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль; пер. на рус. – М.: Центр гуманитарных технологий, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>.
3. Ferreira E.J. Administrative management / E.J. Ferreira, A.W. Erasmus, D. Groenewald. – 2nd ed. – Lansdowne [South Africa]: Juta Academic, 2009 [Electronic resource]. – Access mode: <https://books.google.com.ua/>.
4. Герберт А. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції / А. Герберт, Г. Саймон; пер. з англ.; вид. перероб. і доп. – К.: АртЕк, 2001. – 392 с.
5. Райченко А.В. Административный менеджмент: [учебник] / А.В. Райченко. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
6. Герасимьяк Н.В. Адміністративний менеджмент як один із напрямів сучасного менеджменту / Н.В. Герасимьяк, Ю.В. Волинчук // Економіка та суспільство. – 2016. – № 4. – С. 127–131.
7. Міненко М.А. Сучасні підходи до побудови ефективної системи адміністративного менеджменту підприємства / М.А. Міненко // Економіка та держава. – 2012. – № 12. – С. 4–7.
8. Шарко О.Р. Виявлення місця адміністративного менеджменту в науці за допомогою типологічного аналізу / О.Р. Шарко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 1(190). – Ч. 1. – С. 239–245.
9. Велешук С.С. Концептуальні підходи до визначення функцій та класифікації методів адміністративного менеджменту / С.С. Велешук // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1952>.
10. Подольчак Н.Ю. Соціально-економічна ефективність систем менеджменту підприємств / Н.Ю. Подольчак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2(140). – С. 47–56.
11. Саламатов В. Методика експрес-оцінки якості адміністративного управління / В. Саламатов // Віче. – 2013. – № 10. – С. 18–22.
12. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту / Х.Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408 с.
13. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика: [підручник] / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк; 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

14. Ткаченко Т.І. Управління якістю готельних послуг: [монографія] / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Новак. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 234 с.
15. Мельниченко С.В. Маркетингова політика в готельному бізнесі: [монографія] / С.В. Мельниченко, А.В. Магалецький. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 334 с.
16. Ткаченко Т.І. Управління якістю послуг готелів: методологія та практика: [монографія] / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Босовська, О.В. Полтавська. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 798 с.
17. ISO 9001:2015 «Системи менеджменту якості – вимоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iso-standart.org/ua/iso/9001-2015/>.
18. Системи управління якістю за ISO 9001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakisty-za-iso-9001.html>.

Антикризове управління підприємством

Ладунка І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет

Андрюшина О.І.

студентка
Бердянського державного педагогічного університету

У статті систематизовано підходи до визначення сутності антикризового управління підприємством. Розглянуто основні причини виникнення фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано систему антикризового управління підприємством. Обґрунтовано необхідність створення та постійного вдосконалення антикризової програми підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, антикризова програма підприємства, фінансова криза, фінансова стабільність, фінансова стійкість.

Ладунка И.С., Андрюшина О.И. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье систематизированы подходы к определению сущности антикризисного управления предприятием. Рассмотрены основные причины возникновения финансового кризиса. Проанализирована система антикризисного управления предприятием. Обоснована необходимость создания и постоянного усовершенствования антикризисной программы предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная программа предприятия, финансовый кризис, финансовая стабильность, финансовая устойчивость.

Ladunka I.S., Andrushina O.I. CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Article systematic approach to defining the essence of crisis management. The main causes of the financial crisis on domestic enterprises. The system of crisis management. The necessity of the establishment and continuous improvement of anti-crisis program of the company.

Keywords: crisis management, crisis program of the enterprise, financial crisis, financial stability, financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні економічні відносини в Україні перебувають у глибокій кризі, що зумовлено негативними тенденціями у соціальному та політичному житті. Сучасні промислові підприємства функціонують в умовах високої складності, невизначеності та динамічності зовнішнього середовища. Таким чином, головною проблемою для підприємств є нестабільність діяльності, вплив змін макросередовища тощо. Загострення кризових явищ і зацікавленість у збереженні підприємств зумовили виникнення та розвиток антикризового управління. Розроблення та дослідження системи антикризового управління та профілактика кризових явищ є передумовою оздоровлення та підвищення темпів зростання української економіки, рівня життя населення тощо. Антикризове управління має ґрунтуватися на ранній діагностиці кризових явищ і розробленні запобіжних антикризових заходів як інструментарію запобігання банкрутству.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми антикризового управління досліджували багато зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: Е. Альтман, Є.В. Андрющак, І.О. Бланк, Н.Ю. Брюховецька, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, О.В. Коваленко, Л.О. Коротков, В.М. Марченко, Т.О. Пожурєва, А.М. Ткаченко, Е.А. Уткін, А.В. Череп, А.Д. Чернявський та ін.

Але слід зазначити, що в науковій літературі спостерігається недосконалість методичного забезпечення для здійснення антикризових заходів на вітчизняних підприємствах та потребують подальшого дослідження як систематизація підходів щодо сутності антикризового управління, так і питання впровадження антикризового управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження системи антикризового управління на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління є найважливішим важелем підприємницької активності.

Проте у вітчизняній літературі немає єдиної думки щодо змісту цього терміну.

Частина дослідників зводить антикризове управління переважно до чисто фінансового процесу, який пов'язаний із ліквідацією заборгованості підприємства; інші зводять антикризове управління до діяльності менеджерів підприємства в умовах банкрутства; деякі фахівці орієнтують цей вид діяльності підприємств на швидкі фінансові заходи, які забезпечують короткострокову економічну ефективність підприємства.

Таким чином, антикризове управління представляє комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на підприємство, яке проявляє ознаки кризового стану або знаходиться в кризі.

Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через уведення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства.

Незважаючи на те що низка авторів вважає термін «антикризове управління» суттєво обмеженим (застосовується до підприємства-боржника, для характеристики окремих процесів), на думку автора, це є складова частина управління взагалі, хоча застосування окремих принципів, антикризових методів управління може мати свою специфіку. Професор Е.О. Уткін дає визначення антикризового управління «...як складової частини загального менеджменту на підприємстві, що використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного та успішного господарювання» [1].

Основні концептуальні положення антикризового управління викладені в монографіях українських учених Л.О. Лігоненко та І.О. Бланка. Автори визначають, що будь-яке управління повинно бути антикризовим, тобто повинно враховувати можливість кризових явищ та механізм їх подолання, і вважають, що на рівні підприємства антикризове управління – це система заходів попередньої діагностики (СЗПД), за необхідності – фінансове оздоровлення, мінімізація втрат під час засто-

сування організаційно-правових інструментів банкрутства. У ринкових умовах поряд із законами конкуренції існує інститут банкрутства як один з основних атрибутів ринкової економіки [2; 3].

Ю.В. Калюжна визначає антикризове управління як сукупність заходів, що спрямовані на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідації, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства, які включають попередню оцінку безперервності діяльності, фундаментальну діагностику банкрутства та «посткризовий» етап управління, що передбачає можливість настання посттравматичного зростання або подолання наслідків постстресового синдрому [4, с. 6].

У ринковій економіці ліквідація нежиттєздатних підприємств є необхідною умовою ринкового механізму. Набагато складніше забезпечити тривалість життєвого циклу підприємства. У міру нагромадження знань і практичного досвіду в ринкових умовах формується інший підхід до розвитку кризового процесу. Головною метою в даному разі є упередження кризових явищ із періоду вибору місії підприємства, формування й підтримка на належному рівні стратегічного потенціалу на тривалий період забезпечення конкурентної переваги підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Цікавим є той факт, що за кордоном найбільш поширеними антикризовими стратегіями є стабілізація, реструктуризація та розвиток, тоді як в Україні використовують такі види антикризового управління, як реструктуризація, санація та ліквідація підприємств.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що система антикризового менеджменту на підприємстві повинна включати в себе:

1) постійний моніторинг за зовнішньою і внутрішньою обстановкою. Причому зовнішні погрози з боку держави, конкурентів, злочинних елементів є найбільш небезпечними і можуть привести до повного руйнування підприємств, фірм, організацій. Цей фактор повинен бути пріоритетним в оцінці зовнішньої обстановки, розробленні заходів для зниження зовнішньої вразливості фірми;

2) створення дублюючих організаційних форм управління, яке дає змогу підприємству оперативно перекинути вільні фінансові засоби і перевести туди працюючих;

3) підвищення гнучкості всередині фірми. Наприклад, структурної за рахунок забезпечення всередині підприємства дивізіональної структури з досвіду США, дочірніх підпри-

ємств, а також малих підприємств шляхом виділення їх з великих;

4) розроблення підготовчих планів у разі виникнення проблемних ситуацій і проблем, здійснення попередніх заходів для їхнього забезпечення. До таких заходів, насамперед, варто віднести створення страхових фондів, стратегічних резервів фінансових і технічних засобів, комплектування групи ситуаційного управління з кращих менеджерів у разі потреби розв'язання проблемних ситуацій;

5) упровадження планів практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації.

У цих умовах менеджер повинен володіти: умінням оперативно налагоджувати роботу окремих груп і фахівців для виконання поставлених завдань; приймати ризикові і нестандартні рішення у разі відхилення розвитку ситуацій від допустимого ходу подій; координувати дії всіх учасників і постійно контролювати хід виконання заходів та їхніх результатів.

Антикризове управління повинно вирішувати не тільки проблеми банкрутства підприємства, його фінансової стабілізації, а й охоплювати профілактику кризи. На рис. 1 виокремлено два види антикризового управління з відповідним антикризовим інструментарієм.

Превентивний вид антикризового управління дає змогу передбачити появу загрози виживанню та розвитку підприємства й запобігти їй, завчасно підготувавши спеціальні

антикризові заходи та максимально скориставшись можливостями середовища функціонування. Завдяки цьому суб'єкт господарювання підвищує адаптивні здібності та зміцнює безпеку своєї діяльності на ринку.

Таким чином, головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного положення на ринку економічних політичних і соціальних метаморфоз на основі упереджувачих стратегічних заходів. Важливою обставиною для менеджменту є знання про кризу, її характер, можливі прояви в життєдіяльності системи, що є основою для розроблення заходів щодо запобігання чи пом'якшення негативних і посилення позитивних наслідків. Для цього необхідні знання про те, на якому етапі життєвого циклу знаходиться система, який вид перехідного періоду очікується й якої глибини процеси прогнозуються.

Як було зазначено вище, метою антикризового управління є розроблення і реалізація заходів, які спрямовані на попередження виникнення негативних явищ, які приводять до кризового стану підприємства, забезпечення його фінансової стійкості і стійкого положення на ринку за різних змін економікою середовища. До показників, які характеризують стан підприємства як кризове, належать: зниження розмірів прибутку і рентабельності, внаслідок чого погіршується фінансовий стан підприємства; збитковість підприємства, у результаті якої зменшується або повністю вичерпуються резервні фонди підприємства; неплатоспроможність, яка може привести до припинення діяльності підприємства.

Основними причинами виникнення кризи на підприємствах є дефіцит капіталовкладень у технічний розвиток, утрата ринків збуту, зменшення попиту на продукцію, погіршення умов доступу до кредитування, високі відсоткові ставки, політична нестабільність тощо.

Ефективність антикризового управління зумовлена здатністю фірми конструктивно реагувати на зміни, які загрожують її нормальному функціонуванню. Треба зазначити, що на підприємствах майже не запровадженні механізми попередження кризи. Діють лише механізми усунення негативних наслідків

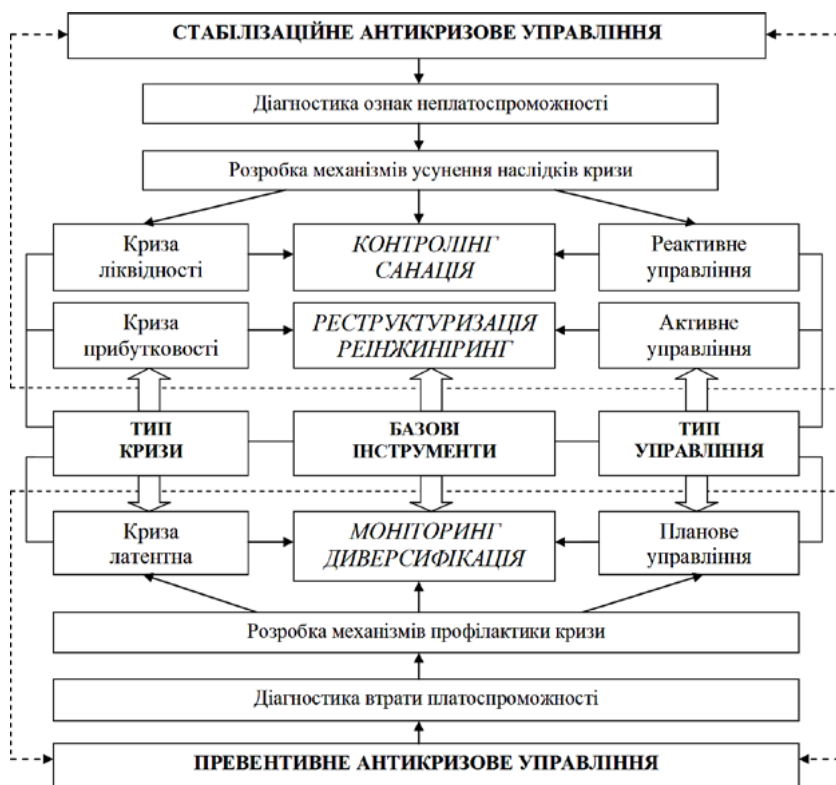


Рис. 1. Антикризове управління підприємством [5, с. 6]

кризи, відсутні інтегровані системи антикризового управління та ризик-менеджменту. Недостатня увага приділяється питанню розроблення антикризових програм для підприємств, які базуються на визначенні можливих ризиків, їх кількісній оцінці та обранні механізмів управління ними.

Для здійснення процедури управління кризовим підприємством дають оцінку таким характеристикам: кредитному портфелю підприємства; коефіцієнту важливості боргу; якості фінансового стану підприємства; ознакам неплатоспроможності підприємства.

Процес виходу підприємства з кризи є набором заходів, спрямованих на поступальне поліпшення якості фінансового стану і перехід підприємства з розряду кризових у розряд здатних: комплексний аналіз якості фінансового стану; фінансова стабілізація нездібного підприємства; аналіз можливостей фінансового оздоровлення; розроблення інвестиційної програми для виходу підприємства з кризи; вихід підприємства з кризового стану.

Механізм антикризового управління представлений сукупністю послідовних етапів:

1. Обґрунтування мети і завдань антикризового управління, спрямованого на подолання поточної нестабільної ситуації або запобігання її погіршенню у майбутньому.

2. Визначення об'єкта і суб'єкта антикризових втручань, а також часового фактору у вирішенні соціально-економічних проблем.

3. Діагностика ресурсних можливостей об'єкта антикризового управління для формування бажаного рівня ефективності господарських рішень.

4. Розроблення і реалізація антикризової програми підприємства, спрямованої на подолання проблем в умовах ресурсних і часових обмежень.

5. Формування пропозицій щодо запобігання кризовим явищам у майбутньому.

Таким чином, антикризові заходи, зокрема превентивні, повинні полягати в адекватному реагуванні на сигнали, джерелом яких є окремі індикатори раннього запобігання. За допомогою внутрішніх індикаторів раннього запобігання створюється база даних загроз і кризових ситуацій, які притаманні саме цьому підприємству на цьому етапі розвитку або в найближчій перспективі. Для підвищення ефективності антикризового управління необхідним є комплексне обстеження діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, процес антикризового управління має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства. В авторському розумінні антикризове управління повинно охоплювати всі підсистеми управління підприємством: операційну, технічну, фінансову, стратегічну, маркетингову, кадрову. Визначені підсистеми не функціонують ізольовано. Основна мета антикризового управління полягає в узгодженості та координації дій між цими системами, створенні умов для їх працездатності.

Підсумовуючи, можна визначити, що створення антикризової програми підприємства сприятиме зміцненню положення суб'єкта господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища і забезпечуватиме перехід організацій на інтенсивний тип розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М.: Экмос, 1997. – 400 с.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2006. – 672 с.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О. Хіленко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
4. Калюжна Ю.В. Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.В. Калюжна. – Запоріжжя, 2016. – 23 с.
5. Добишева О.О. Антикризове управління як інструмент запобігання банкрутства промислових підприємств в сучасних умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Добишева. – Кременчуг, 2015. – 23 с.
6. Антикризисное управление / Под ред Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
7. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 127–130.
8. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Економіка и управление. – 2013. – № 4. – С. 41–46.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.

Матричні методи стратегічного планування діяльності підприємств зв'язку

Лазоренко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

У статті розкрито суть та відмінності стратегічного планування. Проаналізовано основні матричні методи стратегічного планування та можливості їх застосування для розроблення стратегій діяльності підприємств зв'язку. Наведено приклад дослідження окремих послуг компанії «Київстар» на ринку мобільного зв'язку України за допомогою методу Бостонської консалтингової групи.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, матричні методи, матриця Бостонської консалтингової групи, підприємства зв'язку.

Лазоренко Л.В. МАТРИЧНЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

В статье раскрыта суть и отличия стратегического планирования. Сделан анализ основных матричных методов стратегического планирования и возможности их использования для разработки стратегий деятельности предприятий связи. Приведен пример исследования отдельных услуг компании «Киевстар» на рынке мобильной связи Украины с помощью метода Бостонской консалтинговой группы.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, матричные методы, матрица Бостонской консалтинговой группы, предприятия связи.

Lazorenko L.V. MATRIX METHODS OF STRATEGIC PLANNING OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF CONNECTION

Essence and differences of the strategic planning are exposed in the article. The basic matrix methods of the strategic planning and possibility of their application for development of strategies of activity of enterprises of connection are analyzed. An example of research of some kind of services of company «Kyivstar» at the market of mobile communication of Ukraine by method of Boston consulting group is given.

Keywords: strategy, strategic planning, matrix methods, matrix of Boston consulting group, enterprises of connection.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств постійного підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, провідних систем управління, використання інноваційних методів завоювання ринку та утримання своїх позицій. Розроблення стратегії розвитку будь-якого підприємства є невід'ємною умовою його успішного функціонування на внутрішньому і зовнішньому ринках. Питання обґрунтування методів стратегічного планування особливо набуває актуальності для підприємств зв'язку, тому що саме вони найбільше залежать від змін, що відбуваються у світі технологій та маркетингу, і повинні постійно враховувати ці зміни у своїй діяльності для утримання та розвитку своїх конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості стратегічного планування діяльності підприємства розглянута в

працях таких учених, як: І. Ансофф, В.А. Белошапка, К. Боумэн, В.А. Василенко, А. Демб, Г.В. Загорій, Ф.Ф. Нойбауер, Ф.Ф. Нойбауер Г.І. Ткаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні важливо визначити найбільш ефективний метод стратегічного планування для розроблення стратегії розвитку діяльності підприємств зв'язку з метою забезпечення їх ефективного функціонування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування ролі окремих методів стратегічного планування та їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємств зв'язку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне управління підприємством вимагає використання стратегічних методів і моделей. Але на особливу увагу заслуговують методи стратегічного планування, тому що саме вони дають можливість розробити

й обґрунтувати основні напрями діяльності компанії з урахуванням усіх її можливостей, загроз та впливів різних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегічне планування суттєво відрізняється від стратегічного управління підприємством, а отже, його методи також відмінні від методів стратегічного менеджменту. Перша істотна відмінність стратегічного планування від управління за допомогою вибору стратегічних позицій полягає в доповненні планування потенціалу фірми плануванням її стратегії. Друга відмінність полягає в систематичному подоланні опору змінам у процесі реалізації запланованої стратегії і зміни організаційних можливостей.

Для оцінки позицій підприємств, функціонуючих у конкурентному середовищі, можуть використовуватися різні методи, але особливу цікавість являють якісні методи оцінки. Одним із головних інструментів якісного аналізу позиціонування підприємства в конкурентному середовищі є матричні методи. До того ж ці методи можуть широко використовуватися в підприємствах зв'язку.

Матричний підхід міцно завоював популярність у західних дослідників менеджменту й вважається одним із найпоширеніших методів оцінки якості діяльності підприємств [1, с. 272]. Початком появи матричного аналізу можна вважати 1960-ті роки, коли підсилилися роль і значення стратегічного аспекту в діяльності підприємств. Його перевагою є те, що він дає змогу досліджувати розвиток підприємства в динаміці.

Матриця – це модель, що може бути побудована на основі будь-яких показників. Найбільше поширення одержали двовимірні матриці, за допомогою яких підприємства або послуги можуть порівнюватися один з одним за такими критеріями, як темп зростання продажів, відносна конкурентна позиція, стадія життєвого циклу, частка ринку, привабливість галузі тощо.

При цьому, на думку О. Тищенко й О. Головки [2, с. 98], реалізуються принципи сегментації ринку (виділення значних критеріїв на основі аналізу зовнішнього середовища), аналізу діяльності підприємства та узгодження (попарного порівняння критеріїв). У моделях різних консалтингових фірм використовуються різні змінні на основі двовимірних матриць, в яких по одній осі фіксують значення внутрішніх факторів, а по іншій – зовнішніх.

Для реалізації матричного підходу необхідна попередня робота:

1) визначення переліку об'єктів, щодо яких розглядається первинний, вторинний і третинний вплив факторів;

2) визначення переліку факторів, які мають значний вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Під час аналізу підприємств-конкурентів застосовується досить багато матриць тієї або іншої спрямованості. Існує необхідність систематизації цих матриць, а також поетапного впровадження матричного підходу на всіх етапах функціонування підприємств. Різні вчені пропонують різні класифікації матриць, але ми зосередимося на тій, яка найбільше підходить для використання підприємствами зв'язку з метою оцінки їх конкурентних переваг, позиції на ринку, якості послуг, а також розроблення стратегій їх розвитку з урахуванням сучасних вимог ринку.

Залежно від рівня стратегічного планування можна виділити три рівня: рівень корпорації, бізнес-рівень, функціональний рівень. Матриці стратегічного планування на рівні корпорації аналізують її діяльність, здійснюють портфельний аналіз, а також аналіз ситуації в корпорації у цілому. Бізнес-рівень включає матриці, які мають відношення до конкретного підприємства або до його товару чи послуги, аналізують властивості цього товару чи послуги, ситуацію на ринку тощо. Матриці функціонального рівня досліджують фактори, що впливають на функціональні сфери підприємства [3, с. 212–216].

Якщо розглядати ці матриці у розрізі підприємств зв'язку, то слід зазначити, що найбільш використовуваними є матриці першого і третього видів, коли слід зробити аналіз діяльності підприємства, тоді доцільно використовувати матрицю корпорації, та у разі дослідження впливу різних факторів на діяльність організації слід застосувати функціональну матрицю.

Залежно від об'єкта вивчення. Класифікація за об'єктом вивчення ділить матриці на групи залежно від досліджуваного об'єкта. У матриці «Оцінка успішності стратегії» об'єктом вивчення є конкурентна стратегія підприємства, так само як і в матриці «Рівень технологічних можливостей – рівень стратегічного потенціалу» [4, с. 284]. Іншим об'єктом дослідження виступає портфель компанії. У цій групі прикладами можуть служити матриці Shell, БКГ. Цей вид матриць також є популярним у процесі стратегічного планування підприємств зв'язку.

Залежно від етапу стратегічного планування. Поетапне впровадження матричного

інструментарію в плануванні діяльності підприємства допомагає йому досконало провести аналіз ситуації.

Залежно від факторів, формуючих матрицю. Побудова двовимірної матриці здійснюється на перетині двох обраних факторів, тобто матриця висвітлює взаємодію двох обраних показників під час формування конкурентної стратегії [3, с. 212–216].

Цей вид матриць може використовуватися абсолютно в будь-яких підприємствах, включаючи підприємства зв'язку, наприклад під час дослідження впливу введення нової послуги чи тарифу на прибуток компанії або зміни вартості окремих послуг на прибуток компанії, або введення нових технологічних можливостей (витрати на їх впровадження) на прибуток підприємства тощо.

Одним із найвідоміших методів є матриця Бостонської консалтингової групи, розроблена в 60-х роках (матриця БКГ). Даний метод дає змогу приймати рішення стосовно вкладень, що мають довгострокову перспективу в організаціях, що виробляють різні продукти чи послуги, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу та мають різні темпи росту та різні частки ринку.

Основна увага в моделі Бостонської консалтингової групи зосереджується на потоці готівки організації, яка або спрямовується (споживається) на проведення операцій в

окремо взятій бізнес-сфері, або виникає (породжується) внаслідок таких операцій. Уважається, що рівень доходу чи витрат готівки дуже сильно функціонально залежить від темпів зростання ринку і відносної частки організації на цьому ринку. Темпи зростання бізнесу організації визначають темп, в якому організація буде використовувати готівку [3, с. 212–216].

Рішення, що допускає модель Бостонської консалтингової групи, залежать від становища конкретного виду бізнесу організації у стратегічному просторі, утвореному двома координатними осями. На вісі ординат відкладається, як уже зазначалося, значення темпів зростання ринку, а на іншій – прибуток компанії або відносна частка ринку, що належить підприємству. Діаметр кульки на матриці відповідає обсягу продажу продукту чи послуги [5, с. 88].

Ситуації з рухом коштів відображають квадранти матриці [5, с. 89]:

– дикі кішки – великий темп росту продукту і низька частка ринку. Для збільшення частки необхідні великі інвестиції, які зможуть перетворити продукт у зірку;

– зірки – високий темп росту, висока частка ринку. Цей продукт чи послуга може приносити достатній прибуток, щоб підтримувати своє існування, проте можливі деякі фінансові складності;

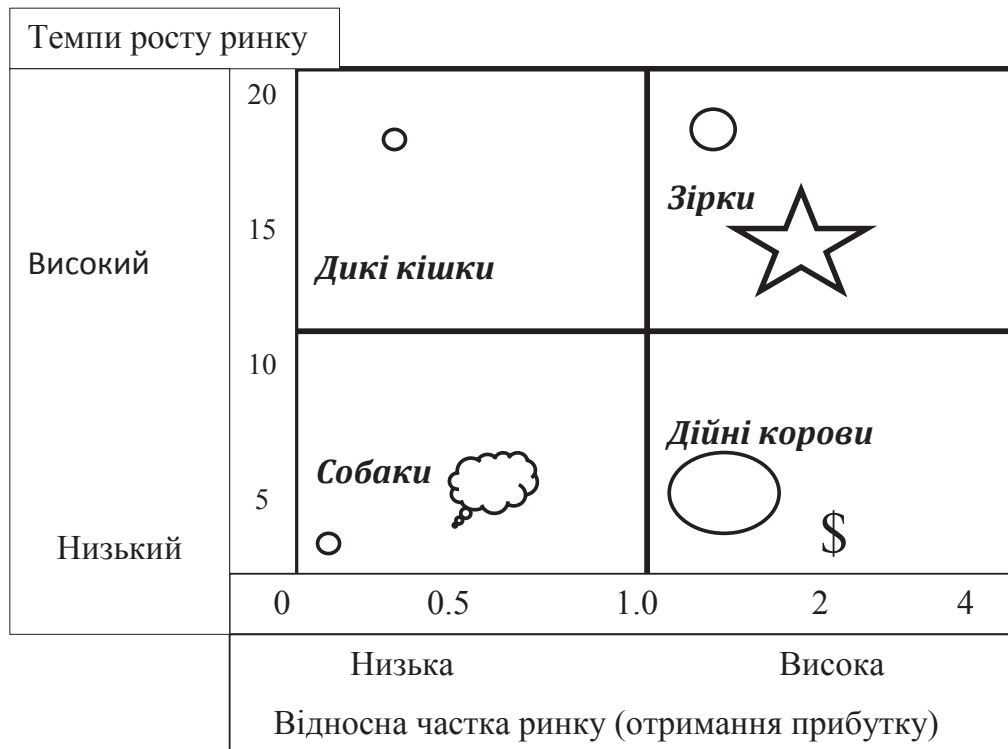


Рис. 1. Матриця Бостонської консалтингової групи [5, с. 89]

– дійні корови – низькі темпи росту, висока частка ринку. Цей продукт чи послуга дає великий прибуток, який може витратитися на диких кішок та зірок;

– собаки – низькі темпи росту, низька частка ринку. Продукт не приносить прибутку або дає низьку фінансову віддачу. Потребує великої уваги за зусиль із боку керівництва фірми.

У моделі Бостонської консалтингової групи основними комерційними цілями організації передбачаються зростання норми та маси прибутку. При цьому набір допустимих стратегічних рішень щодо того, як можна досягти цієї мети, обмежується чотирма варіантами [6, с. 214]:

1. збільшення частки бізнесу організації на ринку;

2. боротьбою за збереження частки бізнесу організації на ринку;

3. максимальним використанням становища бізнесу організації на ринку;

4. звільненням від цього виду бізнесу.

Цей метод широко використовується для стратегічного аналізу діяльності підприємств зв'язку. Прикладом такого застосування є дослідження, зроблене науковцями С.П. Усиком та С.А. Пономаренко, щодо оцінки послуг компанії «Київстар» за допомогою матриці БКГ. У результаті свого аналізу вони прийшли до висновку, що в квадрант «Дійні корови» потрапляють передплачені послуги та контрактні послуги для бізнес-абонентів, а передплачені молодіжні послуги, послуги роумінгу та контрактні послуги для фізичних осіб

потрапляють в квадрант «Собаки», що означає, що підприємству потрібно докладати значних зусиль, щоб покращити цю ситуацію, або знайти альтернативу даним послугам. Хоча, якщо аналізувати частку компанії «Київстар» у загальному обсязі продажів на ринку послуг мобільного зв'язку, то підприємство навіть по передплачених молодіжних послугах, послугах роумінгу та контрактних послугах для фізичних осіб займає провідні позиції і становить 38%, 37,1% та 24,3% відповідно [7, с. 343].

Висновки з цього дослідження. Застосування матричних методів оцінки необхідне під час прийняття стратегічних рішень і виборі конкурентної стратегії, що є основою формування сталої конкурентної позиції підприємств зв'язку на ринку. Матриці можуть використовуватися під час розроблення всіх видів стратегій на всіх етапах стратегічного планування діяльності підприємства, на кожному з яких матричний аналіз має свою специфіку.

Для ефективного використання методів стратегічного планування кожна послуга підприємства зв'язку повинна аналізуватися окремо, що дає змогу порівняти їх між собою. Крім того, таке порівняння можна зробити з подібними послугами конкурентів для оцінки своєї частки на ринку і своїх можливостей розвитку бізнесу. Використання таких підходів на підприємствах зв'язку дасть їм змогу своєчасно оцінити ситуацію на ринку, утримати свої позиції та бути конкурентоспроможними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронкова А.Э. Организационное обеспечение поддержания и повышения конкурентоспособности предприятия / А.Э. Воронкова // Прометей: Региональный сборник научных трудов по экономике. – Донецк: Китис, 1999. – 376 с.
2. Тищенко А.Н., Головка О.С. Стратегия управления развитием предприятия / А.Н. Тищенко, О.С. Головка. – Харьков: ЭДЭНА, 2003. – 198 с.
3. Сумцов В.Г. Стратегічне управління підприємницькою діяльністю: [навч. посіб.] / В.Г. Сумцов, П.Ю. Петров; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2004. – 448 с.
4. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М.Тищенка. – Харьков: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
5. Основи менеджменту. Практикум / О.В. Баєва, Н.І. Новальська, Л.О. Згалат-Лозинська. – К.: ЦУЛ, 2007. – 524 с.
6. Методы и модели управления фирмой / Б. Кузин, В. Юрьев, Г. Шахдинаров – СПб.: Питер, 2001 – 432 с.
7. Усик С.П., Пономаренко С.А. Аналіз послуг мобільного зв'язку на ринку України / С.П. Усик, С.А. Пономаренко // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – С. 341–346.

Інформаційне суспільство як платформа забезпечення конкурентоспроможності підприємств

Легомінова С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та соціальних технологій
Державного університету телекомунікацій

У статті розглянуто сучасний стан розвитку інформаційного суспільства. За міжнародними рейтингами МСЕ та Всесвітнього форуму проаналізовано місце України та окреслено проблеми, що стримують розвиток інформаційного суспільства, визначено сильні та слабкі сторони країни щодо розвитку ІКТ. Сформульовано основні причини відставання України у розвитку ІКТ порівняно з іншими країнами та визначено першочергові завдання для інформатизації суспільства.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, міжнародні рейтинги, мережева готовність, конкурентоспроможність.

Легомінова С.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО КАК ПЛАТФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрено современное состояние развития информационного общества. По международным рейтингам МСЭ и Всемирного форума проанализировано место Украины и обозначены проблемы, сдерживающие развитие информационного общества, определены сильные и слабые стороны страны по развитию ИКТ. Сформулированы основные причины отставания Украины в развитии ИКТ по сравнению с другими странами и определены первоочередные задачи для информатизации общества.

Ключевые слова: информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, международные рейтинги, сетевая готовность, конкурентоспособность.

Legominova S.V. INFORMATION SOCIETY AS A PLATFORM FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Considers the current state of development of the information society. In international rankings of the ITU and the World forum analyzed the place of Ukraine and identified the issues hindering the development of the information society, identified the strengths and weaknesses of the country's ICT development. The basic reasons for the lag of Ukraine in ICT development compared to other countries and defined priorities for information society

Keywords: information society, information and communication technology, international ratings, network availability, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) формують конкурентну платформу ключових драйверів соціально-економічного прогресу. Їх широке поширення сприяє швидкому трансформаційно-інноваційному процесу в багатьох секторах економіки, підвищенню якості життя, ефективності ведення бізнесу та державного управління, виникненню нових форм навчання, комунікації та соціалізації людей, забезпеченню доступу до великого масиву інформації. Для країн, що претендують на формування сучасного типу економіки, ІКТ мають стратегічне значення, займаючи особливе положення серед наукомістких галузей. Досвід розвинених країн показує, що розроблення та використання ІКТ значно впливає на підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності та прискорення соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми становлення та розвитку інформаційного суспільства, впливу ІКТ на соціально-економічний розвиток зробили зарубіжні вчені: У. Дайзард, З. Бжезинський, Д. Белл, П. Друкер, М. Кастельс, Д. Лайон, Й. Масуда, А. Тоффлер, А. Ракітов, Р. Цвильов. Перспективи розвитку інформаційного суспільства в Україні висвітлено у працях С. Войтко, В. Гурковського, М. Мельника, Ю. Рижкової, В. Степанової, А. Семенченко, Ю. Максименко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності дефініції «інформаційне суспільство», визначення тенденцій його подальшого розвитку в Україні, оцінка розвитку ІКТ в Україні на основі даних міжнародних рейтингів та окреслення проблем, знаходження і використання інструментів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток ринкового середовища, посилення процесів глобалізації, стрімке зростання вимогливості споживачів щодо якості послуг та забезпечення високого рівня комфортності зумовлюють необхідність подальшого теоретичного осмислення та наукового обґрунтування економічно-соціального розвитку, яке вступило в якісно нову фазу, що має всі окреслення та ознаки інформаційного суспільства.

Інформаційне суспільство – це суспільство, засноване на впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій, з динамічною економікою і високими показниками доходів на душу населення, ефективними механізмами ведення бізнесу, якісно новими рівнем освіти (нові форми навчання) та рівнем охорони здоров'я, комунікаціями та соціалізацією людей, що забезпечуються доступом до інформації різного характеру та призводить до інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності і добробуту країни.

Характерними рисами інформаційного суспільства є [1; 2]:

- збільшення ролі інформації та знань у житті суспільства;
- розширення кола людей, зайнятих інформаційними технологіями, комунікаціями і виробництвом інформаційних продуктів і послуг, зростання їхньої частки у валовому внутрішньому продукті (ВВП);
- зростання інформатизації та ролі (ІТ) у суспільних та господарських відносинах;
- створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну взаємодію людей, доступ їх до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

Японський учений Й. Масуда в роботі «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство» (1981 р.) запропонував ґрунтовну філософську концепцію щодо інформаційного суспільства. Він визначив, що постіндустріальне суспільство й є інформаційним. Його композиція майбутнього суспільства має такі принципи:

- основою нового суспільства буде комп'ютерна технологія з її фундаментальною функцією заміщувати або посилювати розумову працю людини;
- інформаційна революція буде швидко перетворюватися на нову продуктивну силу і зробить можливим масове виробництво когнітивної, систематизованої інформації, технологій і знання;

- потенційним ринком стане «кордон пізнаного», зросте можливість вирішення проблем і розвиток співробітництва;

- провідною галуззю економіки стане інтелектуальне виробництво, продукція якого буде акумулюватися, а акумульована інформація стане поширюватися через синергетичне виробництво і пайове використання;

- у новому інформаційному суспільстві основним суб'єктом соціальної активності стане «вільне співтовариство», а політичною системою має бути «демократія участі»;

- основною метою в новому суспільстві буде реалізація «цінності часу» [3].

М. Кастельс для характеристики інформаційного суспільства щодо соціально-політичних та економічних особливостей обрав основою глобальну економіку та міжнародні фінансові ринки. Визначаючи, що феномен та природа інформації дає їй можливість легко і швидко опинитися будь-де, долаючи всі перешкоди і кордони. Інформаційна ера представлена їм як епоха глобалізації. Мережеві структури, яким він приділяє досить велику увагу, є і засобом, і продуктом глобалізації суспільства. «Саме мережі становлять нову соціальну морфологію наших суспільств, а поширення «мережевої» логіки значною мірою позначається на ході та результаті процесів, пов'язаних із виробництвом, повсякденним життям, культурою і владою» [4].

Мережева структура – це комплекс пов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури. Мережева форма організації бізнесу дає змогу швидко адаптуватися до зовнішніх умов, що змінюються. Саме так діє багато великих транснаціональних корпорацій, пристосовуючись до мінливості глобальної економіки, витримуючи конкуренцію. На думку вченого, суспільство зараз переживає поширення мережевої організаційної культури, що дотепер не претендувала на роль домінуючої, проте за ефективністю вища за нинішню ієрархічну. Мережеві структури ініціюють власники капіталу, які формують концептуальне цільовизначення, створюючи мережеві організації під свої проекти. Науковець виділяє різні види мереж: мережу глобальних фінансових потоків, мережу засобів масової інформації та ін. [5, с. 174–176].

Належність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) до високотехнологічного сектору економіки водночас підвищує та полегшує рівень складності вирішення завдань формування та управління конкурентними перевагами

підприємств. Основними драйверами розвитку підприємств є: зміцнення сталих, традиційних, сформованих конкурентних переваг, розвиток принципово нових, стратегічно обґрунтованих, тактично виважених конкурентних переваг інформаційного суспільства.

Досконало оцінити та проаналізувати потенціал розвитку інформаційного суспільства в цілому можна за допомогою відповідних рейтингів. О. Виноградова акцент ставить на двох групах рейтингів. До першої слід віднести рейтинги інформаційно-комунікативного розвитку, що характеризують рівень розвитку ІКТ у країнах світу: індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, індекс мережевої готовності, індекс інформаційного суспільства, індекс цифрових можливостей, індекс можливостей розвитку ІКТ, індекс дифузії ІКТ, індекс цифровий доступності, індекс електронної готовності, індекс технологічної готовності, індекс розвитку електронного уряду, індекс цифрового поділу, міжнародний індекс розвитку Інтернету тощо. До другої групи рейтингів доцільно включити рейтинги науково-технічного розвитку країн, під час розрахунку яких використовуються дані по телекомунікаційній галузі або враховується їх безпосередній зв'язок з ІКТ-сферою, а саме: індекс технологічних досягнень, індекс економіки знань, глобальний індекс інновацій, індекс глобальної конкурентоспроможності тощо [6, с. 51–52].

Спеціалізованим підрозділом ООН у галузі інформаційно-комунікаційних техно-

логій – Міжнародним союзом електрозв'язку (International Telecommunication Union) розробляється міжнародний рейтинг рівня розвитку інформаційного суспільства країн. Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ) визначає рівень розвитку інформаційного суспільства за допомогою індексу розвитку ІКТ (ICT Development Index – IDI), який складається із субіндексів: доступу до ІКТ; використання ІКТ; навичок людини (табл. 1) [5].

Індекс розвитку ІКТ – це інтегральний індекс, що поєднує 11 показників, які складають одне контрольне значення, яке може слугувати для моніторингу та порівняння змін у галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у різних країнах.

Якщо проаналізувати основні показники розвитку інформаційного суспільства України, кількість фіксованих ліній має тенденцію до зниження, мобільний зв'язок, навпаки, набирає обертів, зростає кількість домогосподарств, які мають комп'ютери та доступ до Інтернету.

За методологією Всесвітнього економічного форуму порівняльний аналіз розвитку інформаційного суспільства проводиться за допомогою індексу мережевої готовності NRI (Networked Readiness Index) серед 139 країн (табл. 2).

Методику обчислення індексу розроблено в 2001 р., а починаючи з 2002 р. Звіт про дослідження мережевої готовності за цією методикою готується Всесвітнім економічним форумом та Міжнародною школою бізнесу INSEAD у рамках щорічної серії доповідей

Таблиця 1

Основні індикатори індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Субіндекс	Індикатори	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Доступ до ІКТ	Кількість фіксованих телефонних ліній на 100 мешканців	26,15	24,64	21,62
	Кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 мешканців	138,6	144,8	144,02
	Міжнародний Інтернет-трафік (біт/с) на одного Інтернет-користувача	52883	52883	52883
	Частка домогосподарств із комп'ютерами	40,5	56,1	56,1
	Частка домогосподарств, які мають доступ до Інтернету	43,7	47,7	37,1
Використання ІКТ	Частка осіб, які використовують Інтернет	40,95	46,24	48,88
	Кількість абонентів фіксованого широкопasmового зв'язку на 100 мешканців	43,8	42,4	42,1
	Кількість абонентів безпроводного широкопasmового зв'язку на 100 мешканців	92,9	93,1	93,3
Навички людини	Рівень грамотності дорослого населення	99,7	99,7	99,7
	Частка осіб із середньої освітою	97,8	98,0	98,1
	Частка осіб із вищої освітою	79,7	79,8	79,8

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

Таблиця 2

Рейтинг країн за індексом мережевої готовності NRI

Рейтинг 2016 р.	Країна	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	Сінгапур	5,96	5,97	6,0	6,0
2	Фінляндія	5,98	6,04	6,0	6,0
3	Швеція	5,91	5,93	5,8	5,8
4	Норвегія	5,66	5,7	5,8	5,8
5	США	5,54	5,61	5,6	5,8
6	Нідерланди	5,81	5,79	5,8	5,8
7	Швейцарія	5,66	5,62	5,7	5,8
8	Велика Британія	5,64	5,54	5,6	5,7
9	Люксембург	5,37	5,53	5,6	5,7
10	Японія	5,24	5,41	5,6	5,6
42	Польща	4,19	4,24	4,4	4,5
64	Україна	3,87	3,87	4,0	4,2

Джерело: складено автором на основі [10]

про стан розвитку інформаційного суспільства у світі. Відповідно до Всесвітнього звіту з інформаційних технологій 2010 – 2011 рр., індекс мережевої готовності вимірює рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій конкретної держави за 71 параметром (індикатором), що об'єднані в три великі групи (субіндекси): 1) наявність умов для розвитку ІКТ (середовище ІКТ); 2) готовність громадян, бізнесу та державних органів до використання ІКТ; 3) рівень використання ІКТ у суспільному житті, у комерційному та державному секторах країни [9].

Розглядаючи динаміку індексу мережевої готовності за країнами щодо України, можна визначити тренд до зростання значення з 2013 по 2016 р. Країни першої десятки показують різноспрямованість індексів, однак коливання невеликої амплітуди.

Висновки з цього дослідження. Інформаційне суспільство, впроваджуючи інформаційно-комунікаційні технології, стимулює динамічний розвиток економіки, конкурентоспроможність підприємств, ефективні інструменти управління бізнесу, що призводить до втілення інновацій і підвищення добробуту країни. За міжнародними рейтингами можна простежити позитивну динаміку розвитку інформаційного суспільства України, але необхідні додаткові поштовхи для більш динамічного шляху. Одна з можливостей прориву – впровадження мереж 4G і 5G із розробленням тактичних і стратегічних рівнів розвитку із залученням кваліфікованих вітчизняних виробників, операторів зв'язку, венчурних фондів, дослідницьких організацій, що дасть змогу сформувати лідерів галузі. Лідерство дасть право окреслювати драйвери майбутнього та формувати конкурентні переваги.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>.
2. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні: Розпорядження КМУ від 15 трав. 2013 р. № 386-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80#n8>.
3. Masuda Y. The Information Society as Post-industrial Society / Y. Masuda. – Bethesda: World Future Society, 1981. – 180 p.
4. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна Запада. – М., 1999. – С. 503–530.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 174–176 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch00_all.html.
6. Виноградова О.В., Гончаренко С.В. Передумови впровадження технологій 4g і 5g як складових інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств України / О.В. Виноградова, С.В. Гончаренко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 4. – С. 50–55.
7. Measuring the Information Society Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx4>.

8. Measuring the Information Society Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2015.aspx4>.

9. Мельник М.В. Міжнародні ІКТ-індекси розвитку інформаційного суспільства / М.В. Мельник // Управління соціально-економічними процесами засобами математичного моделювання та інформаційних технологій: матер. наук.-метод. семін. кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій (2007–2011 рр.). – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2012. – С. 83–91.

10. Networked Readiness Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <https://widgets.weforum.org/gitr2016/>.

11. Рижкова Ю.О. Оцінка розвитку інформаційного суспільства в Україні: сучасний стан та проблеми Ю.О. Рижкова // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – Київ: Політехніка, 2016. – Вип. 17. – С. 86–92.

12. Лайон Д. Інформаційне суспільство: проблеми та ілюзії / Д. Лайон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/lajon.html>.

УДК 658.8

Ефективна система логістики як спосіб отримання конкурентних переваг торговельних мереж

Лиса С.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри торговельного підприємництва та логістики
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено показники оцінювання ефективності логістичного ланцюга, розглянуто критерії для оцінювання логістики торговельної мережі. Запропоновано визначати ефективність логістичного ланцюга у цілому та окремо кожний функціональний складник. Адаптовано показники оцінювання інвестиційних проєктів для оцінювання логістики торговельної мережі. На основі розрахунку розглянутих показників можна приймати управлінські рішення щодо вдосконалення логістичної стратегії.

Ключові слова: логістика, логістичний ланцюг, ефективність логістики, логістика торговельної мережі, розподільчий центр, аутсорсинг.

Лысяя С.С. ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ЛОГИСТИКИ КАК СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

В статье исследованы показатели оценки эффективности логистической цепи, рассмотрены критерии для оценки логистики торговой сети. Предложено определять эффективность логистической цепи в целом и отдельно каждую функциональную составляющую. Адаптированы показатели оценки инвестиционных проєктов для оценки логистики торговой сети. На основе расчета данных показателей можно принимать управленческие решения по совершенствованию логистической стратегии.

Ключевые слова: логистика, логистическая цепь, эффективность логистики, логистика торговой сети, распределительный центр, аутсорсинг.

Lysa S.S. AN EFFECTIVE SYSTEM OF LOGISTICS AS A WAY OF OBTAINING COMPETITIVE ADVANTAGES OF TRADE NETWORKS

In the article the performance evaluation of the effectiveness of the logistics chain, discussed criteria for evaluating logistics distribution network. A measure the effectiveness of the logistics chain as a whole and separately each functional component. Adapted performance evaluation projects to evaluate logistics distribution network. Based on the calculation parameters handled can make management decisions for improving sourcing.

Keywords: Logistics, logistics chain, logistics efficiency, retail logistics, distribution center, outsourcing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна проблема забезпечення торговельних підприємств товарами за допомогою різних ланцюгів постачання пов'язана з економічним станом підприємства. У забезпеченні сталості процесів розвитку та функціонування торговельного підприємства обов'язковою умовою є підвищення ефективності управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками між торговельними підприємствами та їхніми постачальниками, тобто підвищення ефективності управління логістичними ланцюгами постачання. На сучасному етапі розвитку економіки конкуренція посилилася між системами створення вартості товару та ланцюгами його поставок. У зв'язку із цим виникає необхідність у розробленні методичних підходів до управління конкурентоспроможністю логістичних ланцюгів через оцінку витрат, оцінку економічної ефективності, оцінку результа-

тивності підприємства у цілому і логістичного ланцюга зокрема.

Логістика, будучи універсальною наукою, довела ефективність свого застосування у різних сферах діяльності підприємств. Торговельні підприємства велику увагу приділяють розвитку логістики на підприємстві, управлінню логістичними процесами та системами, що, своєю чергою, дає їм змогу мінімізувати витрати. Останнім часом керівники торговельних мереж почали більше уваги приділяти інтегрованим ланцюгам постачання, а також звернули увагу на цінність, на додатковий дохід від використання логістики. Торговельні мережі намагаються впровадити схему роботи ланцюгів постачання в повному обсязі, а не окремі логістичні функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням у сфері логістики, а саме ефективності логістичної діяльності торговельного підприємства, присвячено роботи таких уче-

них, як Л.Б. Миротин [1; 7], Д.В. Кочубей [3], В.І. Сергєєв [2], Л.В. Фролова [5]. Ефективності логістичної системи як інвестиційного проекту та методам вибору оптимального інвестиційного проекту в управлінні логістичними ланцюгами приділено ще недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження критеріїв, показників оптимального функціонування окремих ланок логістичного ланцюга, системи оцінювання логістичного ланцюга як інвестиційного проекту; надання методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності логістики у вигляді послідовно виконуваних кроків розрахунку критеріїв функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі пропонуються методичні підходи до визначення загальних логістичних витрат логістичного ланцюга, що включають різні показники. Погоджуючись зі значущістю пропонованих дослідниками підходів, слід зазначити, що частина показників у них є або неформалізованими, або не мають відображення у звітності підприємства, що, своєю чергою, ускладнює їх розрахунок або робить його неможливим. Деякі науковці пропонують методи оцінки витрат логістичних систем, однак пропоновані дослідниками класифікації витрат стосуються й інших частин ведення бізнесу, а не лише логістики, мають узагальнюючий характер, що не дає можливості оптимізувати логістичні витрати [1, с. 84].

Ефективність є найбільш важливою метою діяльності будь-якого підприємства, а також індикатором його діяльності. Оскільки ефективність будь-якої діяльності може бути досягнута у разі правильного планування, грамотна організація діяльності підприємства повинна бути об'єктом уваги кожного працівника, який робить свій внесок у досягнення чітко сформульованих цілей. Ефективність є мірою як економічності, так і результативності використання ресурсів. Одним із факторів, що підвищує конкурентоспроможність торговельного підприємства, є побудова ефективної логістичної системи. У межах управління торговельною мережею необхідно ефективно управляти логістичними ланцюгами. Модель управління повинна враховувати різні фактори, які дають змогу визначити взаємозв'язок між отриманим результатом та факторами впливу. Розвиток підприємництва, зокрема торговельної мережі, в умовах ринкової економіки нерозривно пов'язаний із процесом інвестування в розвиток. Під час вибору моделі управління передусім необхідно обрати оптимальний

логістичний ланцюг для забезпечення ефективного функціонування торговельної мережі. У класичному підході до управління логістичною мережею використовують декілька варіантів: інвестиції в будівництво розподільчого центру (РЦ), передача на аутсорсинг виконання логістичних функцій та оренда складських приміщень та транспортних засобів для управління логістикою самостійно.

Одним із можливих способів оцінювання економічної ефективності логістичного ланцюга є ефективність інвестиційних проектів. Здійснення інвестування в розвиток торговельної мережі відбувається у три стадії, що становлять його цикл:

– передінвестиційна стадія, у процесі якої розробляються різні варіанти альтернативних інвестиційних рішень, проводиться їх оцінка і приймається до реалізації їх конкретний варіант;

– інвестиційна стадія, у процесі якої здійснюється безпосередня реалізація прийнятого інвестиційного рішення;

– постінвестиційна стадія, у процесі якої забезпечується контроль над досягненням передбачених параметрів інвестиційних рішень під час експлуатації об'єкта інвестування [4, с. 269].

Оцінка ефективності інвестицій є найбільш відповідальним етапом у процесі прийняття інвестиційного рішення. Результатом об'єктивної та всебічної оцінки ефективності інвестицій у розвиток торговельної мережі є строки повернення вкладеного капіталу в управління логістичними ланцюгами мережі та темпи її розвитку.

Отже, розглянемо передінвестиційну стадію оцінювання економічної ефективності логістичних ланцюгів. Як зазначалося вище, в управлінні логістичними ланцюгами використовується декілька альтернативних варіантів: управління логістичними ланцюгами за допомогою будівництва власного РЦ; передача логістичних функцій на виконання третій стороні (аутсорсинг); оренда потужностей для управління логістичними ланцюгами. У кожному із цих варіантів інвестору необхідно провести оцінювання його економічної ефективності ще до прийняття рішення про його функціонування. Така оцінка складна, оскільки існує велика кількість одиничних показників економічної ефективності інвестиційного проекту, використовуючи значення яких неможливо врахувати результати розрахунку інших показників. Це пояснює, чому багатофакторна модель управління логістичними ланцюгами та інвестиціями в їх розвиток більш точно характеризує реальність. Отже,

проблема вибору одного оптимального способу управління логістичними ланцюгами в процесі інвестування з багатьох наявних є актуальною. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів здійснюється за допомогою показників та різноманітних критеріїв, заснованих на концепції зміни вартості грошей у часі. Показники економічної ефективності інвестиційних проектів логістичних ланцюгів можна розділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні показники основані на облікових оцінках і широко використовуються. До даної групи показників належать [4, с. 276]:

1. абсолютний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (Ккв) для прибуткових підприємств:

$$K_{кв} = \frac{\Delta\Pi}{K},$$

де K – капітальні вкладення;

$\Delta\Pi$ – приріст прибутку за рахунок інвестиційних вкладень.

Для збиткових підприємств ураховується вартість інвестиційного проекту до та після інвестування. Даний показник простий у використанні, оскільки припускається порівняння з нормативними величинами. Але його використання для оцінки ефективності інвестиційного проекту має низку суттєвих недоліків, які не дають змоги отримати об'єктивну оцінку ефективності реальних інвестицій. Основними недоліками даного методу є, по-перше, величина нормативних коефіцієнтів, яка в сучасних умовах значно знижена, оскільки не враховуються рівень інфляції та відсоткові ставки за кредитами. По-друге, під час розрахунків даного показника не враховується фактор часу. Отже, у процесі розрахунку порівнюються величини, які неможливо порівнювати: сума інвестицій у теперішній вартості та сума прибутку в майбутній вартості. Все це свідчить про недоцільність використання даного методу оцінювання ефективності капітальних вкладень у сучасному інвестиційному менеджменті. А це означає, що для оцінки ефективності логістичного ланцюга як інвестиційного проекту даного показника недостатньо;

2. порівняльна ефективність капітальних вкладень;

3. період окупності інвестицій;

4. коефіцієнт ефективності інвестицій (Accounted Rate of Return, ARR). Даний метод представляє собою співвідношення середньої величини прибутку отриманого від ефективного управління логістичними ланцюгами до середньої величини інвестицій, вкладених у розвиток логістичної інфраструктури:

$$ARR = \frac{\sum P_t / n}{IC - RV / 2},$$

де P_t – річний чистий прибуток, грн.;

IC – величина початкових інвестицій, грн.;

RV – залишкова вартість.

Загальним недоліком усіх «статичних» показників є те, що під час їх розрахунків не враховується вартість грошей у часі та можливість реінвестування отриманих доходів. В умовах ринкової економіки у вітчизняній та зарубіжній практиці для оцінювання ефективності інвестиційних проектів застосовується низка принципів та методичних підходів. Одним із базових принципів є оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника грошового потоку (cash flow). Другим принципом оцінки є обов'язкове приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і суми грошового потоку. Третім принципом оцінки є вибір диференційованої ставки (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різноманітних інвестиційних проектів.

Оскільки для ефективного управління логістичними ланцюгами торговельних мереж доречним є будівництво РЦ, можна розглядати його будівництво як реальний інвестиційний проект, тому для оцінки загальної ефективності впровадження РЦ у функціонування логістичного ланцюга торговельної мережі пропонується використовувати показники економічної ефективності реальних інвестиційних проектів. Усі показники знаходяться між собою в тісному взаємозв'язку, тому під час оцінювання їх необхідно розглядати в комплексі.

1) Чистий приведений дохід дає змогу отримати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IK_0 - \sum_{t=1}^n \frac{IP_t}{(1+r)^t},$$

де CF_t – величина збільшення грошового потоку, пов'язаного із функціонуванням логістичного ланцюга в періоді t ;

IK_0 – початкові інвестиційні витрати на впровадження РЦ;

IP_t – додаткові інвестиційні витрати в періоді t , пов'язані з необхідністю вдосконалення логістичного ланцюга;

r – ставка дисконтування.

Для визначення економічної ефективності рішення щодо інвестування розглянемо ситуацію з боку інвестора, який бажає отримати максимальний прибуток за рахунок зменшення загальних сукупних витрат на управління логістичними ланцюгами.

За допомогою розрахунку даного показника визначаємо величину грошових коштів, яку інвестор чекає одержати від проекту будівництва РЦ, після того як грошові надходження окуплять первинні інвестиційні витрати і періодичні грошові витрати, пов'язані із здійсненням проекту. Даний показник також можна інтерпретувати як загальний прибуток інвестора [4, с. 279]. Значення показника $NPV > 0$ означає, що проект слід прийняти; $NPV < 0$ – проект слід відмінити; $NPV = 0$ – проект ані прибутковий, ані збитковий. Дані показники, як і відповідні їм методи, використовуються у двох випадках:

– для визначення економічної ефективності передбачуваних незалежних інвестиційних проектів, коли потрібно зробити висновок, прийняти або відхилити проект;

– для визначення економічної ефективності взаємовиключних проектів, коли робиться висновок, який проект прийняти з декількох альтернативних.

Використання даного показника має недолік, оскільки дисконтна ставка, як правило, приймається незмінною для всього періоду експлуатації інвестиційного проекту. Але, незважаючи на даний недолік, використання даного показника у вітчизняній та зарубіжній практиці визнаний найбільш надійним у системі показників оцінювання ефективності інвестицій [7, с. 279] та рекомендований до використання Всесвітнім банком.

За допомогою NPV-методу можна визначити не лише економічну ефективність проекту, але й розрахувати низку додаткових показників. Окрім того, показник NPV має властивість адитивності в тимчасовому аспекті (тобто NPV різних проектів можна підсумовувати). Це дуже важлива властивість, що виділяє цей критерій з усіх інших і дає змогу використовувати його як основний під час аналізу оптимальності інвестиційного проекту. Показник NPV дає змогу оцінити ефект проекту в абсолютному виразі, але не показує, наскільки реальна прибутковість за проектом перевищує вартість капіталу.

2) Індекс рентабельності інвестицій (PI) представляє дохід на одиницю витрат:

$$PI = \frac{PV}{IC} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}}{IC}$$

Якщо $PI > 1$, то проект будівництва РЦ слід прийняти; $PI < 1$ – слід відмінити; $PI = 1$ – проект ані прибутковий, ані збитковий.

Індекс рентабельності є відносним показником, завдяки цьому він зручний під час

вибору одного проекту з декількох альтернативних, таких, що мають приблизно однакові значення NPV.

3) Внутрішня норма рентабельності (Internal Rate of Return, IRR) характеризує рівень доходності інвестиційного проекту, який забезпечує окупність здійснених вкладень за весь період його експлуатації. Якщо внутрішню ставку доходності використати як ставку дисконтування під час розрахунку показника чистої приведеної вартості, то його значення буде дорівнювати нулю. IRR показує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути асоційовані зданим інвестиційним проектом.

4) Період окупності інвестиційного проекту (Payback Period, PP) є одним із найбільш розповсюджених показників економічної ефективності інвестиційних проектів. Період окупності визначає очікувану кількість років, протягом яких здійснені інвестиції будуть повернуті. Визначення періоду окупності здійснюється так:

$$PP = \frac{IC}{CF}$$

де IC – сума інвестиційних витрат на реалізацію проекту;

CF – середньорічна сума зворотного чистого грошового потоку від експлуатації інвестиційного проекту.

Модифікований варіант показника «період окупності» запропонований І.О. Бланком [4, с. 279]. За його допомогою можливо оцінити ефективність інвестиційних проектів з урахуванням фактору часу, який визначається так:

$$ПО_m = \frac{\sum_{i=1}^m IB_i}{\sum_{i=1}^m \frac{ЧГП_i}{(1+q)^i}} \cdot n$$

де ПО_m – модифікований період окупності інвестиційного проекту;

IB_i – сума інвестиційних витрат за проектом в і-му періоді вкладення фінансових ресурсів;

ЧГП_i – чистий грошовий потік від інвестування;

n – кількість періодів експлуатації;

q – ставка дисконтування.

Дисконтний період окупності проекту будівництва РЦ – період, протягом якого первинні інвестиції покриваються за рахунок чистих грошових потоків, що генеруються в ході реалізації проекту, тобто діяльності РЦ. У цілому ставка дисконтування має відображати ступінь ризику конкретного інвестиційного проекту, а

також ринкові процентні ставки, темпи зростання економіки тощо. В оцінюванні економічної ефективності інвестиційного проекту будівництва РЦ ставка дисконтування становить 15%. Критерієм ефективності можна вважати період окупності інвестиційного проекту, який не повинен перевищувати період тривалості інвестиційного проекту. Він не може перевищувати терміну використання обладнання.

Аналізуючи методи розрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів, які можливо використати для оцінювання ефективності інвестицій у будівництво РЦ, видно, що кожен із методів володіє певними перевагами і недоліками. Оскільки в практичній діяльності торговельних мереж прийнято використовувати лише один показник, це ускладнює вибір оптимального варіанту інвестицій (табл. 1). Розрахувавши вищезазначені показники для проекту капітальних інвестицій у будівництво РЦ торговельної мережі, ми отримали такі результати:

- NPV становить 64,4 млн. грн.;
- PI (індекс прибутковості проекту будівництва РЦ) досягає рівня 1,58;
- IRR дорівнює 26,55.

Із наведених результатів ми бачимо, що чистий дисконтований дохід має значення

більше 0, внутрішня норма прибутку – більше ніж 1, а індекс прибутковості більший, ніж ставка дисконтування (15%). За таких умов дисконтований період окупності проекту становитиме близько шести років, що не перевищує період розрахункової довготривалості проекту – 15 років. Можна зробити висновок, що даний проект інвестування в будівництво РЦ можна вважати ефективним, оскільки термін окупності навіть у три рази менший, ніж тривалість діяльності проекту. Аналогічно було проведено розрахунки альтернативних варіантів управління логістичними ланцюгами: аутсорсинг логістичних функцій; оренда потужностей для управління логістичними ланцюгами з використанням РЦ; змішано-комбінований спосіб. Кожен із них був позначений як варіанти А, Б, В, Г. Під час розрахунків показника чистої приведеної вартості враховувались отримані прибутки внаслідок зменшення витрат на виконання логістичних функцій, які могли би бути передані на аутсорсинг логістичним операторам.

Як видно з таблиці, вибір пріоритетного показника призводить до вибору різних варіантів інвестиційних проектів: із найбільшою приведеною вартістю переважає варіант А, оскільки має більше всього значення; по

Таблиця 1

Розрахункові значення показників економічної ефективності інвестиційних проектів

Показники	Альтернативні проекти управління логістичними ланцюгами				Перевага
	А	Б	В	Г	
Розмір суми інвестицій, млн. грн.	143,57	146,22	137,00	102,00	
Термін функціонування інвестиційного проекту, років	15,00	15,00	15,00	15,00	
Ставка дисконтування, %	15,00	15,00	15,00	15,00	
Чиста теперішня вартість, млн. грн.	64,40	45,58	64,2	59,29	А
Внутрішня норма дохідності, %	26,55	21,00	41,00	23,00	В
Індекс рентабельності інвестицій	1,58	1,32	2,80	3,50	Г
Термін окупності проекту, роки	5,26	3,80	5,30	4,50	Б

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 2

Аналіз переваг способів управління логістичними ланцюгами за методом Паретто

Показники	Альтернативні способи управління логістичними ланцюгами											
	А			Б			В			Г		
	Б	В	Г	А	В	Г	А	Б	Г	А	Б	В
NPV	+	+	+	-	-	-	-	+	+	-	+	-
IRR	-	-	-	+	-	-	+	+	-	+	+	+
PI	+	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	-
PP	+	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	-

Джерело: опрацьовано на основі [3; 4; 6]

внутрішній нормі доходності переважає варіант В; по індексу рентабельності перевагу слід віддати варіанту Г, а за терміном окупності – варіанту Д, оскільки даний варіант має найменший термін окупності інвестиційного проекту. Таким чином, кожен проект є переважним за одним із показників, що призводить до невизначеності під час вибору оптимального варіанту для інвестицій. Для вирішення цієї проблеми доцільно застосовувати багатовимірну модель оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Існує багато методів багатокритеріальної оптимізації, але розглянемо три основних методи: метод Паретто, метод Борда та метод ідеального вибору [6]. Відповідно до правила вибору оптимального варіанту за методом Паретто, найкращим із запропонованих альтернативних варіантів інвестування вважається той, для якого немає жодного проекту за визначеними показниками гірше за нього та хоча б по одному з показників краще. Для порівняння проектів за розрахованими показниками економічної ефективності складемо таблицю, яка демонструє переваги об'єктів інвестування.

У таблиці попарно порівнюються всі альтернативні інвестиційні проекти так, що в колонці для проекту А в клітинку на перетині рядків NPV і В ставиться «+», якщо значення NPV за проектом А більше, ніж за проектом В, – знак «-», якщо менше, і знак «О», якщо значення рівні. Відповідно до методу Парето, обирається той проект (має перевагу над іншими проектами), якщо в таблиці, складеній для нього, немає жодного стовпця в якому відсутній знак «-». Наявність у таблицях для проектів В, Г стовпця Б, що не має жодного знаку «-», означає, що проекти В і Г мають за всіма показниками кращі значення, ніж проект Б. У випадку, який розглядається нами, лише для проекту Б є інвестиційні проекти, що мають перевагу, тому за правилом Парето доцільно обирати варіанти крім Б.

Під час формування інвестиційного портфелю можуть використовуватися комбіновані методи, відповідно до яких відбір інвестиційного проекту буде проводитися в декілька етапів. На кожному етапі застосовується одне з правил із подальшим виключенням вибраних варіантів. Узагальнена оцінка може здійснюватися на основі підсумовування значень усіх показників або на основі того показника, якому інвестор віддає пріоритет.

Провівши розрахунки та оцінивши дані, найпривабливішим для інвестування є логіс-

тичний проект Г (рейтингова оцінка 0,48). Перевагою методу ідеального вибору є те, що в розрахунках ураховуються пріоритети інвестора у вигляді значущості показників ефективності інвестиційного проекту.

Оцінка інвестиційних проектів за одиничними показниками економічної ефективності створює суттєву невизначеність під час вибору оптимального варіанту для інвестування в управління логістичними ланцюгами. Багатовимірною оцінкою інвестиційних рішень може здійснюватися на основі різних методів, основою яких є аналіз комплексу одиничних показників ефективності проектів (для оцінки можуть бути використані як «статичні», так і «динамічні» показники, кількість яких не обмежена). Вивчення методів порівняльної рейтингової оцінки проектів показало, що застосування методу Парето дає змогу визначити проект, найменше привабливий для інвестування, але залишає для подальшого розгляду велику кількість об'єктів. Метод Борда і метод ідеального вибору дають змогу виділити найпривабливіший об'єкт для інвестування. Застосування методів багатовимірної оцінки ефективності інвестицій дає змогу суттєво зменшити невизначеність в ухваленні інвестиційних рішень, а отже, підвищує їх якість.

Показником ефективності функціонування логістичного ланцюга постачання може бути інтегральний критерій оптимальності, або критерій мінімуму загальних витрат цього ланцюга. Таким чином, узагальнюючий показник можна представити так [3, с. 262].

$$E = \sum Q_{i,j,k} - \sum Z$$

де $Q_{i,j,k}$ – об'єм логістичної послуги по i -тій операції j -ї функції k -го замовлення; $\sum Z$ – логістичні витрати по i -тій операції, j -ї функції k -го замовлення.

Також для оцінювання ефективності можна використовувати два види показників: кількісні та якісні. Що стосується кількісних показників, тут оцінка ефективності ланцюгів постачання повинна бути багатокритеріальною і за кожним критерієм доцільно вираховувати питому вагу до загального показника ефективності. Визначати ефективність логістичного ланцюга у цілому було б доцільно з оцінюванням окремих логістичних функцій або окремих ланок ланцюга, таких як: ефективність запасів; ефективність постачання; ефективність транспорту; ефективність складу тощо.

Тож зазначимо, що створення й ефективне управління логістичним ланцюгом торговельної мережі передбачає отримання ефекту в

окремих ланках ланцюга, а також синергетичного ефекту, виникнення якого можливе за рахунок появи додаткових витрат в одній чи декількох ланках ланцюга.

$$E_{лл} = \sum_{i=1}^n E_{i,л,л} + E_{синерг} - \sum_{i=1}^n V_{i,л,л},$$

де $E_{л, л}$ – загальна ефективність логістичного ланцюга;

$E_{i, л, л}$ – ефективність i -тої ланки логістичного ланцюга;

$E_{синерг}$ – синергетичний ефект;

$V_{i, л, л}$ – додаткові витрати, які виникають в i -му ланцюзі.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, за допомогою наведених вище якісних та кількісних критеріїв оцінки ефективності логістичного ланцюга можливо визначити

рівень витрат на окремих ланках ланцюга, що допоможе розрахувати загальний ефект та показник ефективності логістичного ланцюга. Отже, робимо висновок, що ефективність логістичного ланцюга (логістики підприємства) варто розраховувати як співвідношення прибутків, отриманих від упровадження (використання) логістики на підприємстві, або прибутків, отриманих безпосередньо від використання певної ланки до логістичних витрат. Дану ефективність потрібно розраховувати як добуток ефективностей за кожною ланкою окремо за винятком додаткових витрат. Також економічну ефективність логістичного ланцюга можна оцінювати як привабливість інвестиційного проекту, розраховуючи низку економічних показників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина. – М.: Экзамен, 2003. – 160 с.
2. Сергеев В.И. Управление цепями поставок / В.И. Сергеев. – М.: Юрайт, 2014. – 479 с.
3. Кочубей Д.В. Формування системи показників логістичних процесів підприємства / Д.В. Кочубей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-10_0-pages-261_266.pdf.
4. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: [підручник] / І.О. Бланк., Н.М. Гуляєва. – К.: КНТЕУ, 2003. – 375 с.
5. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
6. Орельский А. Достигнуть эффективности в современной логистике невозможно без централизованной доставки / А. Орельский [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allretail.com.ua>.
7. Миротин Л.Б. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы): [учебник] / Л.Б. Миротин [и др.]. – М.: Экзамен, 2003. – 448 с.
8. Крикавський Є.В. Логістичне управління / Є.В. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 2005. – 684 с.

Сучасний стан та основні тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні

Ляліна Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

У статті досліджено сучасний стан та основні тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні. Визначено основні фактори, які впливають на формування валового збору сільськогосподарських культур за видами. Проаналізовано досягнутий рівень ефективності в галузі, а також окреслено перспективи її подальшого розвитку.

Ключові слова: рослинництво, валова продукція, валовий збір, урожайність, ефективність.

Лялина Н.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние и основные тенденции производства продукции растениеводства в Украине. Определены основные факторы, влияющие на формирование валового сбора сельскохозяйственных культур по видам. Проанализирован достигнутый уровень эффективности в отрасли, а также намечены перспективы дальнейшего её развития.

Ключевые слова: растениеводство, валовая продукция, валовой сбор, урожайность, эффективность.

Lialina N.S. THE MODERN STATE AND MAIN TENDENCIES IN THE CROP PRODUCTION IN UKRAINE

The modern state and main tendencies in the crop production in Ukraine are studied. The main factors, which influence a formation of gross yield of crops by types, are determined. The achieved level of efficiency in the sector is analysed, and prospects of its further development are highlighted.

Keywords: plant growing, gross output, gross yield, yielding capacity, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В економіці України однією з найголовніших галузей є сільське господарство. Його частка в народному господарстві країни за загальноприйнятими макроекономічними показниками досить висока. Зокрема, тут зосереджено понад 19% трудових ресурсів, 71,2% земельного фонду і 92% сільськогосподарських угідь, 5,6% основних засобів. Від рівня економічного розвитку сільського господарства значною мірою залежить економіка країни в цілому. Україна спроможна цілком задовольняти внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції завдяки власному виробництву. За умови стабілізації і зростання виробництва вона має всі реальні можливості стати експортером сільськогосподарської продукції.

Рослинництво агропромислового комплексу України має всі необхідні, історично сформовані передумови для ефективного функціонування та розвитку. Ця галузь, ураховуючи її масштаби, може відігравати винятково важливу роль завдяки специфічним властивостям, які виражаються у високій

конкурентності галузі. Виробництво продукції рослинництва важливе для задоволення потреб у продуктах харчування для населення, як важлива сировина для переробної галузі, кормів для галузі тваринництва [1].

Нестабільність у ринковій економіці може спричинити різноманітні відхилення в ефективності функціонування рослинництва як у кращий, так і в гірший бік, тому дослідження сучасного стану та виявлення основних тенденцій розвитку галузі є важливими аспектами проблеми забезпечення внутрішнього ринку держави продовольством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання перспектив розвитку вітчизняного сільського господарства, у тому числі галузі рослинництва, завжди привертало увагу науковців. Зокрема, ними займалися такі вчені, як: М.В. Присяжнюк [2], М.В. Зубець [2], П.Т. Саблук [2; 3], В.Я. Месель-Веселяк [2; 3], М.М. Федоров [2; 3], Ю.О. Лупенко [3; 4], А.О. Музиченко [5] та ін. Аналізуючи їхні праці, було з'ясовано, що в сільському господарстві поряд із наявністю позитивних тенденцій існує багато невирішених проблем,

отже, виникає необхідність поглибленого аналізу сучасного стану та визначення основних тенденцій виробництва продукції рослинництва та перспектив її подальшого розвитку в Україні за нинішніх умов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити сучасний стан та виявити основні тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державного комітету статистики України, у 2014 р. продукція рослинництва в структурі валової продукції в порівняних цінах у всіх категоріях господарств у 2014 р. займає 70%, що на 19,6 в. п. перевищує відповідний показник 1990 р. (рис. 1). Найбільшої питомої ваги продукція галузі набула в 2014 р. – 69,2%.

У структурі валової продукції сільськогосподарських підприємств рослинництво стано-

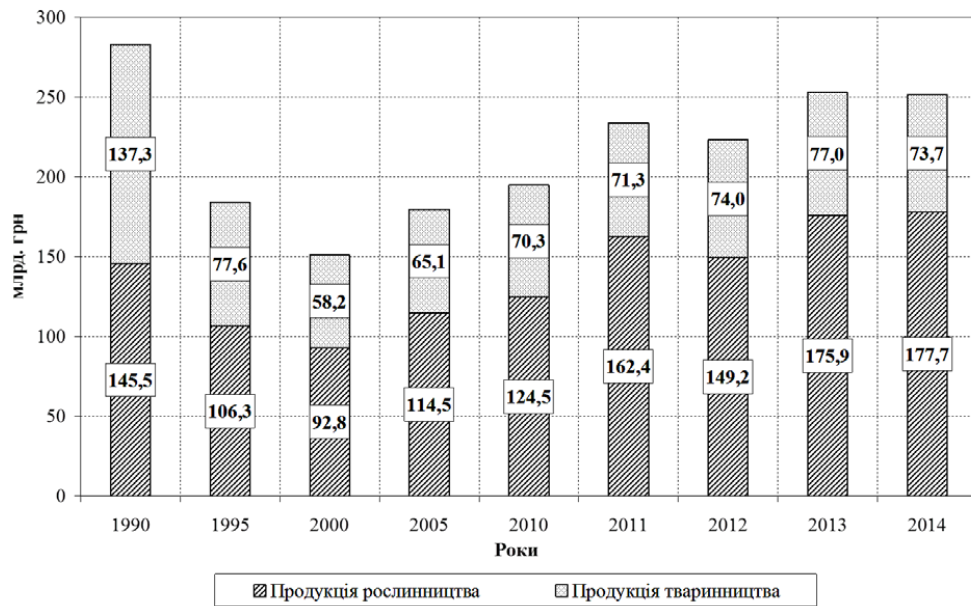


Рис. 1. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), млрд. грн. [6]

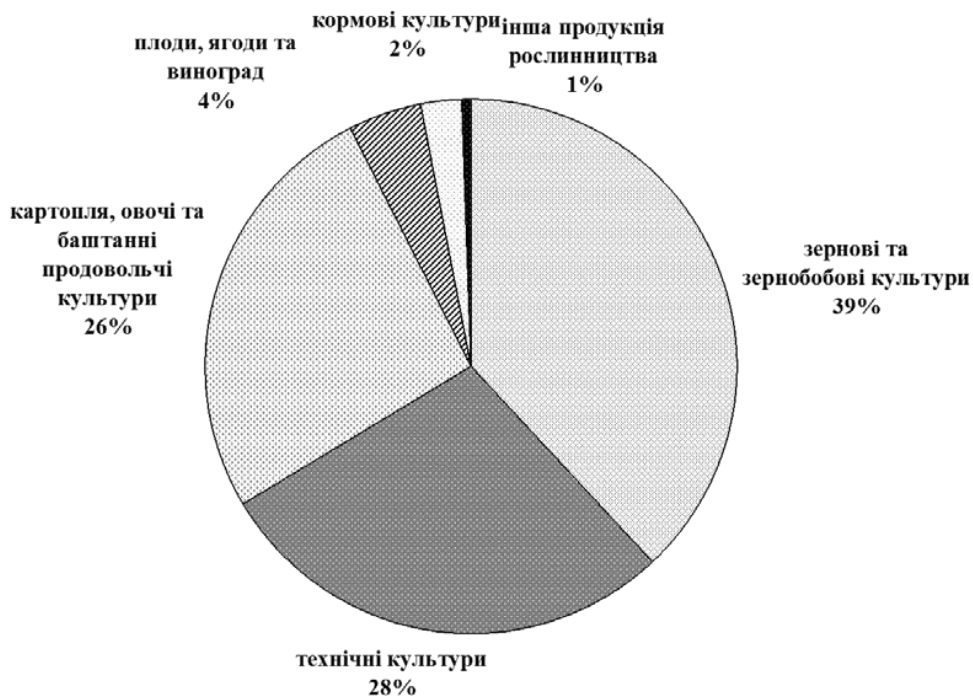


Рис. 2. Структура валової продукції рослинництва (усі категорії господарств) у 2014 р., % [6]

вило 58,6%, а тваринництво – 43,5%, тоді як у господарствах населення дані показники знаходяться на рівні 56,5% та 41,4% відповідно.

Своєю чергою, у складі продукції рослинництва найбільша частка належить зерновим та зернобобовим – 39,0%, друге місце посідають технічні культури – 28,0%, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури займають 26,0% (рис. 2). Отже, саме вивченню стану особливостей розвитку виробництва даних видів продукції повинна приділятися особлива увага.

В Україні протягом останніх 20 років відбувся перерозподіл ріллі між посівними площами сільськогосподарських культур (табл. 1).

Зібрана площа під зерновими та зернобобовими в 2014 р. майже не змінилася і становить 1 462,7 тис. га (збільшилася на 0,7%). Найбільш швидкими темпами відбувається збільшення посівних площ під соняшником, а саме в 2014 р. даною культурою було засіяно 5 212,2 тис. га, що у 3,2 рази перевищує показник 1990 р.

Суттєво скоротилися площі під цукровими буряками та плодово-ягідними насажден-

нями. Площа під цукровими буряками у звітному році зменшилася порівняно з 1990 р. на 79,4% і становила 330,2 тис. га. Площа плодово-ягідних насаджень у 2014 р. порівняно з 1990 р. зменшилася на 69,9%.

Аналогічні зміни показників притаманні і валовому збору продукції основних видів продукції рослинництва. Так, у 2014 р. валовий збір зернових та зернобобових становив 63,9 млн. т, що на 25,3% більше показника 1990 р. Ще більшою мірою відбулося збільшення обсягів виробництва соняшнику – у 4,0 рази. Виробництво овочів та картоплі також збільшилося на 43,3% та 41,9% відповідно. Виробництво цукрових буряків зменшилося порівняно з 1990 р. на 64,6%, плодів та ягід – на 30,1%.

Урожайність, з одного боку, виступає якісним показником впливу на валове виробництво продукції, а з іншого – сама залежить від безлічі факторів: природно-кліматичні умов, технології виробництва та ін.

Урожайність зернових по Україні в цілому починаючи з 2005 р. і по 2007 р. включно

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур в Україні [7]

Вид продукції	Роки							2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	
Валовий збір, млн. т								
Зернові та зернобобові	51,0	33,9	24,5	38,0	39,3	63,0	63,9	125,3
Цукрові буряки	44,3	29,7	13,2	15,5	13,7	10,8	15,7	35,4
Соняшник	2,5	2,9	3,5	4,7	6,8	11,1	10,1	404,0
Картопля	16,7	14,7	19,8	19,5	18,7	22,3	23,7	141,9
Овочі	6,7	5,9	5,8	7,3	8,1	9,9	9,6	143,3
Плоди та ягоди	2,9	1,9	1,4	1,7	1,7	2,3	2	69,0
Зібрана площа, тис. га								
Зернові та зернобобові	14522,2	13962,5	12586,8	14605,2	14575,7	15804,4	14627,3	100,7
Цукрові буряки	1605,4	1448,5	747,0	623,3	492,0	270,5	330,2	20,6
Соняшник	1626,3	2007,6	2841,6	3689,1	4525,8	5090,1	5212,2	320,5
Картопля	1432,7	1530,6	1631,0	1515,9	1411,8	1394,1	1342,8	93,7
Овочі	447,2	489,3	518,6	464,4	467,8	493,8	463,8	103,7
Плодово-ягідні насадження	697,8	636,9	378,0	265,5	223,2	221,7	209,9	30,1
Урожайність, ц/га								
Зернові та зернобобові	35,1	24,3	19,4	26,0	26,9	39,9	43,7	124,5
Цукрові буряки	275,7	204,7	176,7	248,2	279,5	398,9	476,5	172,8
Соняшник	15,8	14,2	12,2	12,8	15,0	21,7	19,4	122,8
Картопля	116,8	96,2	121,6	128,4	132,5	159,7	176,4	151,0
Овочі	149,0	120,2	112,3	157,1	173,6	199,9	207,8	139,5
Плоди та ягоди	42,7	29,8	38,4	63,7	78,2	103,5	95,2	223,0

набуває тенденції до зниження, після чого відбувається її поступове зростання. І вже в 2014 р. урожайність усіх видів продукції перевищує значення показників 1990 р. Найбільше зросла врожайність плодів та ягід – у 2,2 рази.

Як показало дослідження збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва супроводжувалося підвищенням ефективності її виробництва. Так, протягом 1990–2014 рр. виробництво та реалізація більшості видів продукції рослинництва (за винятком овочів відкритого ґрунту, картоплі та плодів) є прибутковими (табл. 2).

Щодо звітної періоду, то реалізація всіх без винятку видів продукції принесла прибутку. Так, рентабельність зерна в 2014 р. становила 25,8%. Рівень рентабельності насіння соняшнику починаючи з 2003 р. і по 2006 р. включно знижується, та все-таки його виробництво рентабельне і в 2014 р. становить 36,5%. Виробництво та реалізація цукрових буряків є єдиною галуззю, що періодично, з інтервалом один-два роки, приносить збитки, адже рівень збитковості в 2007 р. становив 11,1%, тоді як 2014 р. забезпечив отримання прибутку на рівні 17,9%. Найбільш рентабельними виявилися плоди та виноград, показники рентабельності дорівнювали 68,2% та 61,0% відповідно.

Підвищення рівня рентабельності основних видів продукції рослинництва вплинуло на формування загального рівня рентабельності галузі у бік його зростання. У 2014 р. рентабельність виробництва продукції рослинництва досягла позначки 29,2%. Разом із тим варто зазначити, що досягти рівня рентабельності 1990 р. поки що не вдалося за жодним видом продукції.

Одним із визначальних чинників підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва є інтенсифікація виробництва, яка спрямована насамперед на підвищення

врожайності культур через використання високопродуктивних сортів, удосконалення культури землеробства, застосування науково обґрунтованих норм добрив у системі сівозмін, внесення органічних і мінеральних добрив, захист сільськогосподарських культур від бур'янів, шкідників і хвороб, високоякісне і своєчасне виконання всіх технологічних операцій.

Ураховуючи природний рівень родючості ґрунтів та сприятливі кліматичні умови, в Україні є можливість продовжити нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції. Нині одним з основних гальмівних чинників такого розвитку є відсутність ведення значною кількістю сільськогосподарських підприємств цілеспрямованої інноваційної діяльності як важливої передумови підвищення врожайності та ефективності виробництва продукції рослинництва [8].

Інноваційна концепція розвитку агротехнологій полягає у зниженні енерго- та ресурсомісткості технологічних операцій, біологізації землеробства, оптимізації термінів виконання передбаченого комплексу операцій, забезпеченні екологічності виробництва [9].

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи наведене вище, можна зробити висновок, що в Україні високими темпами зростає питома вага соняшнику, натомість кормовиробництво, овочівництво, картоплярство, буряківництво знаходяться у кризовому стані. Показники рівня рентабельності знаходяться на низькому рівні, що зумовлено стрімким стабільним зростанням собівартості. Нарощування обсягів виробництва завдяки зростанню рівня врожайності, підвищення економічної ефективності виробництва основних видів продукції рослинництва на інноваційній основі має стати пріоритетним завданням для кожного сільськогосподарського підприємства. Залежно від того, наскільки швидко

Таблиця 2

Рівень рентабельності основних видів продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах України, % [6]

Вид продукції	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014
Зерно	275,1	85,6	64,8	3,1	13,9	1,5	25,8
Насіння соняшнику	236,5	170,9	52,2	24,3	64,7	28,5	36,5
Цукрові буряки	29,5	31,2	6,1	4,8	16,7	2,7	17,9
Овочі відкритого ґрунту	27,6	12,8	-1,7	16,1	23,5	7,0	16,7
Картопля	27,2	34,3	14	17,8	62,1	23,0	9,2
Плоди	83,8	20,3	-1,1	12,7	14,9	154,7	68,2
Виноград	71,7	74,0	62,7	31,7	91,6	101,7	61,0

вітчизняні підприємства будуть спроможними адаптуватися до сучасних умов господарювання, залежать їх подальші перспективи, зокрема спроможність зайняти гідне місце серед світових виробників сільськогосподарської продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Агропромисловий комплекс України: тенденції та перспективи розвитку. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 574 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук [та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26–38.
4. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи / Ю.О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 2. – С. 30–34.
5. Музиченко А.О. Аналіз стану виробництва продукції рослинництва на орендованих землях різних організаційно-правових форм господарювання / А.О. Музиченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2648>.
6. Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К., 2015. – 379 с.
7. Рослинництво України: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К., 2015. – 180 с.
8. Ткачук В. І. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна / В. І. Ткачук // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2727>.
9. Суліма Н.М. Ефективність інноваційних технологій вирощування зернових культур / Н.М. Суліма, Д.О. Денисенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 3–40.

УДК 331.102.1(045)

Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства

Махначова Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Семенюк І.Ю.

асистент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено чинники та фактори, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів підприємства. Проаналізовано показники продуктивності праці, які відображають результати впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на діяльність підприємства. Основну увагу приділено характеристиці соціально-економічних чинників, що найбільше впливають на ефективність використання трудових ресурсів, таких як поглиблення науково-технічного прогресу, вдосконалення матеріальної основи виробництва (техніка, технології) і здійснення інших організаційних заходів, що відбуваються в результаті активної трудової діяльності людей.

Ключові слова: трудові ресурси, ефективність використання трудових ресурсів, продуктивність праці, внутрішні та зовнішні фактори, персонал.

Махначова Н.М., Семенюк І.Ю. ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы причины и факторы, влияющие на эффективность использования трудовых ресурсов предприятия. Проанализированы показатели производительности труда, отражающие результаты влияния внутренних и внешних факторов на деятельность предприятия. Основное внимание уделено характеристике социально-экономических факторов, наиболее влияющих на эффективность использования трудовых ресурсов, таких как углубление научно-технического прогресса, совершенствование материальной базы производства (техника, технологии) и осуществление других организационных мероприятий, проходящих в результате активной трудовой деятельности людей.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность использования трудовых ресурсов, производительность труда, внутренние и внешние факторы, персонал.

Makhnachova N.M., Semeniuk I.Yu. THE INFLUENCING FACTORS ON EFFICIENT USE OF LABOR RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The article investigates the causes and factors that affect the efficiency of use of labor resources of the enterprise. The indicators of labor productivity, reflecting the results of the impact of internal and external factors on the activities of the enterprise are analyzed. The main emphasis is focused on the socio-economic factors that most affect the efficiency of labor resources, such as the deepening of scientific and technical progress, improvement of the material basis of production (equipment, technology) and the implementation of other organizational events taking place as a result of active work of people.

Keywords: human resources, workforce efficiency, labor productivity, internal and external factors, the staff.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов ринкової економіки особлива увага приділяється формуванню трудових ресурсів на підприємстві. Очевидним є те, що найближчим часом кращого розвитку досягнуть ті підприємства, які розуміють важливість розвитку людських ресурсів та ефективного управління ними.

В умовах ринкової економіки під поняттям «трудова ресурси» розуміють частину населення країни, що володіє сукупністю фізичних

і духовних здібностей та може брати участь у трудовому процесі. Тобто поряд із кількісною оцінкою трудових ресурсів (частина населення країни) враховується й їх якісна сторона (володіє фізичними і духовними здібностями). Такий підхід дає змогу комплексно розглядати трудові ресурси як основу економічного потенціалу підприємства та країни в цілому [5, с. 59].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної сутності поняття

трудо­вих ре­сурсів, а та­кож фак­торів та чин­ників ефек­тив­ного їх ви­ко­ри­стан­ня зна­ход­я­ться за­в­жди у цен­трі ува­ги нау­ков­ців, проте від­сут­нє од­но­знач­не трак­ту­ван­ня даної ка­те­горії. Зо­крема, про­бле­ма­ти­ку ефек­тив­ного ви­ко­ри­стан­ня трудо­вих ре­сурсів до­слід­жують такі нау­ков­ці, як М.Г. Аку­лов [1], Е. Аре­ф'є­ва [2], Б.М. Да­ни­ли­шин [3], Д.В. Кли­но­вий [3], Т.В. Пе­па [3], А.В. Дра­ба­ніч [4], А. Жу­лав­ський [5], М. Шкур­ко [5], О. Іляш [6], Ж. Кан­тур [6], Н. Ми­хай­лен­ко [7], А.К. Мі­д­ляр [8], Т. По­го­ре­лова [9], В. Юр­чен­ко [9], В. По­ки­нь­че­ре­да [10], В.В. Со­ко­лов­ська [11], П. Ху­тор­ський [12], А.В. Че­реп [13], О.Г. Че­реп [14] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні та аналізі чинників і факторів впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства.

Для дослідження поставлених у публікації питань використано різноманітні методи наукового дослідження, а саме методи статистичного аналізу, які було використано для побудови відповідних схем та рисунків. Виконано теоретичний аналіз наукових літературних джерел за допомогою загальнонаукових методів: індукції, дедукції, синтезу, узагальнення, порівняння, абстрагування, конкретизації, моделювання та спостереження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині від трудових ресурсів залежить ефективне функціонування підприємства, а тому досить важливою умовою формування ефективної команди є постійний розвиток персоналу, зокрема підвищення кваліфікації. Рівень кваліфікації персоналу повинен випереджати розвиток технології виробництва і системи організації виробничо-трудо­вого про­

цесу. Чим вищий загальний рівень розвитку економіки, чим складніші завдання йому доводиться вирішувати, тим важливішою є потреба у трудових ресурсах високої кваліфікації.

Із загальної економічної теорії відомо, що якими б не були суспільні і соціальні умови виробництва, в яких функціонують підприємства, його системоутворюючі чинники – це засоби виробництва і робоча сила.

Основним показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці, яка найбільше відображає результати впливу різноманітних факторів, тому доцільно аналізувати фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства саме через цей показник. Важливою особливістю показника «продуктивність праці» є його динамічність. Він постійно змінюється під дією величезної кількості чинників. Одні з них сприяють підвищенню продуктивності праці, інші, навпаки, – її зниженню. Крім цього, на рівень і динаміку продуктивності праці впливають також умови, в яких відбувається процес праці, об'єктивні або суб'єктивні причини, які можуть підсилювати дію того чи іншого чинника або послаблювати його [12].

Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції [5, с. 58].

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розроблення конкретних програм ефективнішого використання трудового

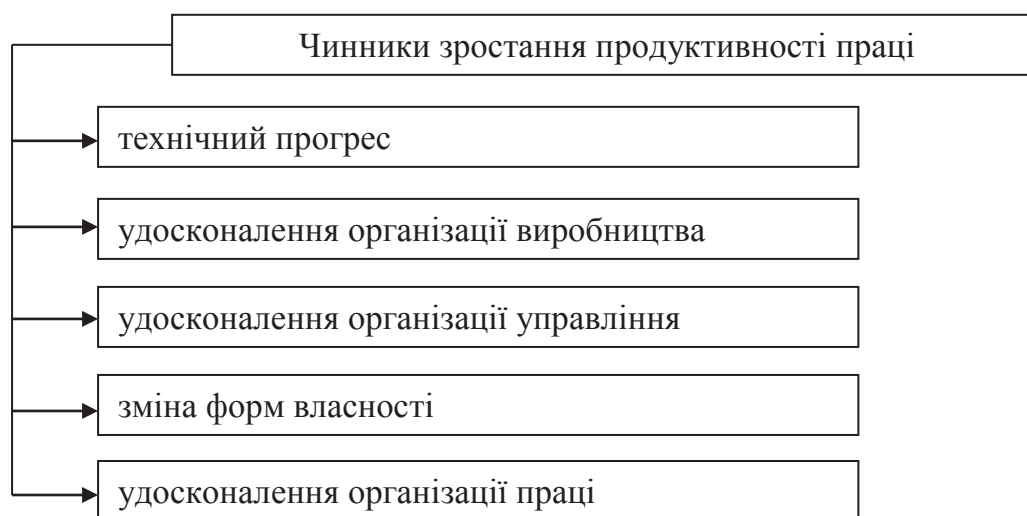


Рис. 1. Чинники зростання продуктивності праці

потенціалу підприємства потребують чіткої класифікації чинників продуктивності праці.

Чинники зростання продуктивності праці – це ті рушійні сили або об'єктивні і суб'єктивні причини, під впливом яких змінюється її рівень [2, с. 37]. Такі сили (чинники) відображено на рис. 1.

Різноманітність конкретних шляхів і засобів досягнення вищої продуктивності праці викликає необхідність класифікації чинників її зростання. Сучасні економісти пропонують розрізняти чинники та умови (передумови) за ступенем дії на рівень продуктивності праці. Якщо перші безпосередньо визначають стан знарядь праці, предметів праці, робочої сили та ефективність їх взаємодії, то останні безпосередньо не діють на продуктивність праці, а створюють базу для активного прояву чинників.

З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства та за рівнем керованості всі чинники зростання продуктивності праці можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників належать:

- загальноекономічні, які визначають загальні умови зростання продуктивності праці на всіх підприємствах (політика держави, розвиток науково-технічного прогресу, кваліфікаційний рівень населення, рівень інфляції, рівень матеріального добробуту населення та ін.);

- галузеві чинники, які зумовлюють рівень продуктивності праці в окремій галузі порівняно з іншими (спеціалізація галузі, стабільність попиту на продукцію, кон'юнктура споживчого ринку, динаміка грошових доходів населення та ін.). Торговельне підприємство не може активно впливати на перелічені чинники, воно має врахувати їх у своїй діяльності, передусім під час розроблення перспективних програм розвитку.

Внутрішні чинники зростання продуктивності праці мають більш практичне значення з погляду мобілізації наявних резервів. До них належать такі:

- організаційні (поглиблення спеціалізації, зменшення широти асортименту, вдосконалення системи управління на підприємстві, введення прогресивних форм організації праці, забезпечення ритмічності постачання та реалізації товарів);

- технічні (підвищення рівня механізації, автоматизації праці та ступеня використання наявної техніки і обладнання, заміна обладнання більш потужним та прогресивним);

- технологічні (вдосконалення торговельно-технологічного процесу та технології проведення окремих операцій (складських, фасувальних, касових), упровадження прогресивних форм обслуговування покупців);

- економічні (зростання обсягу товарообігу, якості товарів і широти асортименту, скорочення апарату управління та допоміжного персоналу, вдосконалення методів планування і контролю, вдосконалення системи оплати та стимулювання праці, вдосконалення форм організації трудових відносин, застосування системи участі в прибутках та капіталі);

- соціальні (створення умов праці та відпочинку, наявність профілактично-лікувальних установ, дитячих садочків та ін.) [7].

Зміна внутрішніх чинників і характер їх впливу на рівень продуктивності праці дають змогу знайти й оцінити наявні резерви зростання продуктивності праці та організувати роботу з їх мобілізації. Проте зовнішні чинники теж мають для підприємства велике господарське значення. Ураховавши їх, можна ґрунтовніше мотивувати відповідні управлінські рішення, які дають змогу виробити стратегію підвищення продуктивності праці.

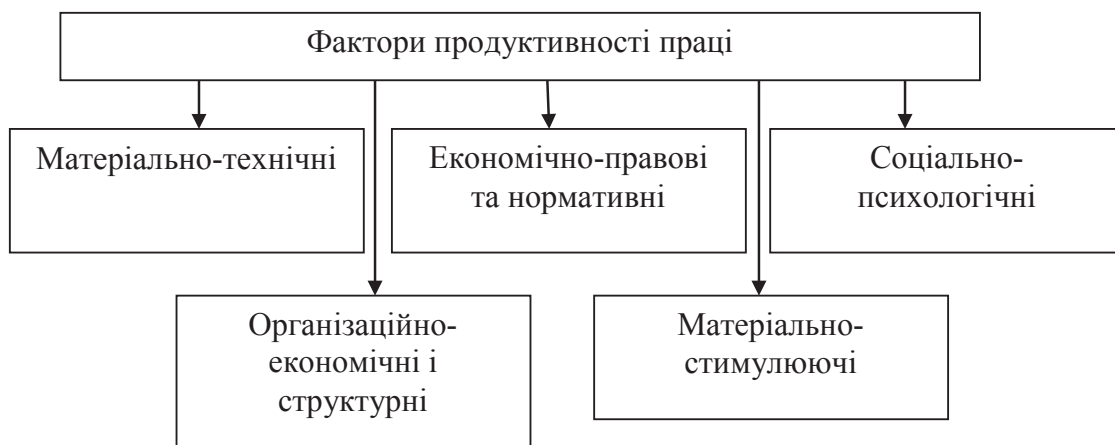


Рис. 2. Класифікація факторів, що впливають на зростання продуктивності праці

Фактори продуктивності праці дуже різноманітні і багатогранні, тому на макро- і мікрорівні для прогнозування і планування зростання продуктивності, а також їх системного сприйняття застосовуються різні групування. На рис. 2 відображено класифікацію факторів зростання продуктивності праці.

За своїм внутрішнім змістом і суттю всі чинники слід об'єднати в три основні групи:

- матеріально-технічні, які характеризують досконалість уживаних засобів виробництва;

- організаційно-економічні, що визначають якість з'єднання робочої сили із засобами виробництва;

- соціально-економічні, що характеризують якість використовуваної робочої сили [7].

До матеріально-технічних чинників зростання продуктивності праці належать усі можливості прогресивних змін у техніці і технології виробництва, що забезпечують підвищення технічної й енергетичної озброєності праці на основі безперервного поглиблення науково-технічного прогресу.

Головними напрямками науково-технічного прогресу у виробництві є:

- механізація виробництва з переходом до автоматизації;

- збільшення потужності машин і устаткування з підвищенням енергоозброєності праці;

- електрифікація виробництва;

- хімізація виробництва у низці галузей промисловості і сільському господарстві;

- створення принципово нових технологій, що забезпечують інтенсифікацію виробництва і різке скорочення витрат живої праці;

- зниження матеріаломісткості продукції й економія матеріальних ресурсів;

- поглиблення спеціалізації машин і устаткування і т. п. Велике значення має освоєння нових могутніх джерел енергії: сонячної, геотермальної, космічної та ін. [6, с. 165].

Група організаційно-економічних чинників зростання продуктивності праці включає всі прогресивні зміни в організації праці, виробництва і управління. У сфері організації виробництва такі зміни можуть стосуватися територіального розміщення підприємств, формування транспортних зв'язків як усередині країни, так і з зарубіжними партнерами; спеціалізації підприємств і їх подальшої кооперації; вдосконалення матеріально-технічного постачання, енергопостачання, ремонтного обслуговування. Усередині підприємства предметом уваги організаційно-економічних перетворень можуть стати:

- підвищення якості планування з урахуванням перспективних потреб ринку;

- організаційно-технічна підготовка виробництва;

- своєчасне впровадження нової техніки і технології;

- модернізація діючого устаткування;

- забезпечення поточних і капітальних ремонтів і безперебійної роботи машин, механізмів, устаткування, апаратури;

- оптимізація матеріально-транспортних потоків і вдосконалення матеріального постачання цехів і підрозділів.

Особливе місце серед організаційних чинників займає організація праці. Вона тісно пов'язана з організацією виробництва і охоплює:

- раціональне розділення і кооперацію праці між різними категоріями, групами працюючих і окремими виконавцями;

- організацію й обслуговування робочих місць;

- поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці з доведенням їх до комфортних, усунення всякого роду виробничої шкідливості і небезпеки;

- підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів;

- вивчення і системне розповсюдження передових прийомів і методів праці;

- організацію раціональних, науково обґрунтованих режимів праці і відпочинку;

- реалізацію прогресивних норм і нормативів праці;

- зміцнення трудової і виробничої дисципліни.

Усі організаційні чинники тісно пов'язані один з одним і є єдиною системою організації виробництва, праці і управління. Неповне їх застосування, наявність різних організаційних недоліків відображаються на використанні робочого часу, а через цей екстенсивний показник впливають на продуктивність праці. Усі втрати робочого часу, які зумовлені недоліками в організації праці і виробництва, за інших рівних умов майже прямо пропорційно знижують продуктивність праці, а їх скорочення забезпечує її зростання [5, с. 59].

Важливе місце в системі організаційних чинників займає поліпшення структури кадрів – відносне скорочення управлінського персоналу і збільшення в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу питомої ваги виробничих робітників, а в числі останніх – питомої ваги основних робітників. Чим вище питома вага виробничих робітників у загальній чисельності промислово-вироб-

ничого персоналу, тим вище (за інших рівних умов) продуктивність праці в середньому на одного працівника.

Дія соціально-економічних чинників зумовлена тим, що поглиблення науково-технічного прогресу, вдосконалення матеріальної основи виробництва (техніка, технології) і здійснення багатоманітних (і нерідко досить складних) організаційних заходів відбуваються не самі по собі, а в результаті активної трудової діяльності людей – учасників суспільного виробництва. Рушійною силою у цій трудовій діяльності є інтерес до досягнення певного результату, що, своєю чергою, дає змогу задовольняти матеріальні і духовні потреби людей – учасників виробництва. Крім прагнення до певного результату трудової діяльності, всі учасники виробничої або іншої діяльності повинні володіти (кожен на своєму рівні) достатньою дієздатністю, необхідними особистими якостями, а також здоров'ям [6, с. 166].

Найважливішими соціально-економічними чинниками, що впливають на продуктивність праці, є:

- матеріальна і моральна зацікавленість у результатах праці, як індивідуальна, так і колективна;
- рівень кваліфікації працівників, якість їх професійної підготовки і загальний культурно-технічний рівень;
- відношення до праці, трудова дисципліна і внутрішня самодисципліна, засновані на інтересах і вихованні;
- зміна форм власності на засоби виробництва і результати праці;
- демократизація політичного і виробничого життя і розвиток на цій основі самоврядування трудових колективів в умовах різних форм власності на засоби виробництва.

Матеріальна і моральна зацікавленість працівників у результатах праці як чинник підвищення його продуктивності діє в різних напрямках. Найкоротшим і доступнішим шляхом є підвищення інтенсивності праці. Воно дає негайний і очевидний результат. Проте при цьому продуктивна сила праці не збільшується, а психофізіологічні межі підвищення інтенсивності праці вельми жорсткі. Істотне зростання продуктивності праці не може бути досягнуто тільки за рахунок підвищення інтенсивності і збільшення енергетичних витрат організму працівника. Але зацікавленість працівників у результатах праці спонукає їх до вдосконалення організації виробництва і праці. Таким чином, соціальний чинник реалізується через організаційні і матеріально-

технічні чинники, спонукає до вдосконалення техніки, технології, організації виробництва, праці й управління [9, с. 97].

Проте тільки однієї матеріальної і моральної зацікавленості в результатах праці недостатньо. Потрібно не тільки хотіти одержати бажаний результат, але й бути здатним його досягти. Для цього необхідна кваліфікація, що здобувається за допомогою первинного навчання і тривалої практики, а також стан здоров'я, відповідний виконуваній роботі. Оскільки стан здоров'я (фізична дієздатність працівників) залежить не тільки від виробничих умов, але й від умов життя взагалі, то коріння соціально-економічних чинників виходить далеко за межі підприємства й охоплює, по суті, весь життєвий устрій, сам спосіб життя тієї або іншої соціальної групи.

Вивчення факторів і чинників підвищення продуктивності праці є важливим завданням економічної теорії і практики.

Факторами підвищення продуктивності праці є об'єктивні умови виробництва, що визначають її рівень. Вони відносно стабільні і не залежать від трудових зусиль працюючих. До них належать:

- природні умови (кліматичні умови, характер родовища і фізико-механічні властивості корисних копалин та ін.);
- географічне положення підприємства;
- виробнича потужність, структура, комбінація і масштаби виробництва;
- характер і глибина галузевого і міжгалузевого поділу та кооперації праці;
- умови праці;
- технологічне застосування наукових досягнень у виробництві [5, с. 59].

Усі зазначені вище фактори є об'єктивними умовами виробництва.

Розрізняють також суб'єктивні фактори виробництва. На продуктивність праці впливають відхилення від середнього сформованого рівня цих факторів. До них належать:

- освітній і культурний рівень працюючих;
- досвід і професійні навички;
- рівень спецпідготовки і кваліфікації.

У ринковій економіці підвищення продуктивності праці – основний чинник вирішення економічних проблем підприємства. Зміна співвідношення між затратами робочого часу і кількістю виробленої продукції характеризує рух продуктивності праці. Рівень і динаміка продуктивності праці визначаються складною взаємодією чинників: матеріально-технічних, організаційних, економічних, соціальних, природо-кліматичних, структурних тощо.

Висновки з цього дослідження. Отже, формування трудових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання полягає у забезпеченні якомога повнішої відповідності наявного на підприємстві персоналу (його загальної чисельності, категорійного і професійно-кваліфікаційного складу, розподілу по видах діяльності тощо) реальній потребі підприємства у персоналі, визначеній на майбутній період. Воно базується на таких головних принципах, як:

- свобода вибору працівником спеціальності та місця роботи;
- добровільність праці та трудових відносин;

– державне регулювання трудових відносин, умов праці та соціального захисту працівників, яке забезпечується законодавчими та нормативними актами щодо умов найму та звільнення, захисту звільнених, їх перепідготовку, тривалості робочого часу, охорони праці тощо.

Нині основним показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці, яка найбільше відображає результати впливу різноманітних факторів та чинників. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні трудових ресурсів, аналізу їх функціонування під впливом виробничих та соціально-економічних факторів в умовах реформування економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудова відносина: [навч. посіб.] / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К.: ЦУЛ, 2012. – 328 с.
2. Арефьева Е. Факторы воздействия на производительность труда / Е. Арефьева, В. Тонкопряд // Бизнес Информ. – 2014. – № 7. – С. 37–39.
3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України / За наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007.
4. Драбаніч А.В. Якість продукції та її вплив на ціну / А.В. Драбаніч, В.Д. Немировський // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 112–117.
5. Жулавський А. Чинники та фактори зростання продуктивності праці на підприємстві / А. Жулавський, М. Шкурко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ (Суми, 3–5 квітня 2012 р.) / відп. за вип. О. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 58–60.
6. Іляш О. Продуктивність та ефективність праці, резерви її шляхи її підвищення / О. Іляш, Ж. Кантур // Науковий посібник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.1 – С. 164–166.
7. Михайленко Н. Резерви підвищення продуктивності праці персоналу підприємства / Н. Михайленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=59086>.
8. Мідляр А.К. Підвищення емоційного інтелекту керівника підприємства / А.К. Мідляр, Н.М. Махначова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13 (Жовтень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.global-national.in.ua.
9. Погорелова Т. Моральне та матеріальне стимулювання праці на сучасному етапі ринкових відносин / Т. Погорелова, В. Юрченко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26(1135). – С. 96–102.
10. Покинъчереда В. Трудові ресурси підприємств: обліковий аспект / В. Покинъчереда // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 1(56). – С. 59–66.
11. Соколовська В.В. Розвиток HR-ринку для забезпечення конкурентоспроможності персоналу підприємства / В.В. Соколовська // Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України. – Вінниця, 2016. – Ч. 1. – С. 219–227.
12. Хуторської П. Шляхи підвищення продуктивності праці персоналу / П. Хуторської [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2015_04_25/1/1_hutorskoj_marinina.html.
13. Череп А.В., Зубрицька Я.О. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник ЗНУ. Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 9.
14. Череп О.Г. Трудові ресурси як фактор ефективної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання / О.Г. Череп, А. Жиганова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 2. – С. 172–178.

УДК 658.7

Теоретичні принципи логістичного обслуговування споживачів

Мельникова К.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено актуальним питанням визначення поняття «логістичне обслуговування». Проаналізовано та систематизовано принципи, на яких базується формування системи логістичного обслуговування споживачів. Визначено послідовність дій, що дають змогу сформуванню системи логістичного обслуговування, та показники, які мають вплив на вибір споживачами компанії з надання логістичних послуг.

Ключові слова: послуга, сервіс, логістика, логістичне обслуговування.

Мельникова Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Статья посвящена актуальным вопросам определения понятия «логистическое обслуживание». Проанализированы и систематизированы принципы, на которых базируется формирование системы логистического обслуживания потребителей. Определена последовательность действий, которые позволяют сформировать систему логистического обслуживания, и показатели, которые влияют на выбор потребителями компании по оказанию логистических услуг.

Ключевые слова: услуга, сервис, логистика, логистическое обслуживание.

Melnykova K.V. THEORETICAL PRINCIPLES OF LOGISTICS CUSTOMER SERVICE

The article is devoted to topical issues of the definition of logistics services. Analyzed and systematized the principles underlying the formation of the system of logistics customer service. The sequence of actions that allow to form the system of logistic service and indicators that influence the choice of consumers for the provision of logistics services.

Keywords: service, logistics, logistics services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Якісні послуги, які надаються споживачам, мають першорядне значення для підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції та бажають підвищення іміджу компанії.

Попит на логістичні послуги останнім часом збільшився, це пов'язано з переорієнтацією на європейські стандарти вантажопереробки, транспортування та складування та появою в Україні сучасних логістичних центрів, які можуть надавати якісні послуги.

Донедавна в логістиці основна увага приділялася наданню послуг у процесі руху матеріальних потоків від виробника до споживача, однак ефективна організація логістичного сервісу має охоплювати весь логістичний ланцюг. Від того, наскільки добре кожний суб'єкт логістичного ланцюга обслуговує своїх партнерів по бізнесу, значною мірою залежить ефективність руху логістичних потоків і в кінцевому підсумку загальний рівень обслуговування споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретичних та практичних проблем

логістики обслуговування присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених. У наукових працях таких українських та зарубіжних економістів, як Дж. Сток і Д. Ламберт, Л.Б. Міротін, І.Е. Таштаєв, А.Г. Касенов, А.М. Гаджинський, В.І. Сергєєв, Н.І. Чухрай, М.Ю. Григорак, М.А. Окландер, С.Я. Войтович [1–11] та ін., висвітлено теоретичні основи логістичного сервісу, а також засади логістичного управління сервісними потоками та питання пошуку пріоритетних напрямів підвищення ефективності управління обслуговуванням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування принципів логістичного обслуговування, які необхідно враховувати в процесі надання комплексу послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістичне обслуговування споживачів у сучасних умовах функціонування логістичних систем має певні проблеми та недоліки. Пов'язано це передусім із відсутністю належної логістичної інфраструктури і техніки, браком кваліфікованих кадрів, відсутністю належ-

ного фінансування та, нарешті, недосконалим використанням принципів логістики в управлінні логістичним обслуговуванням.

У наукових працях українських та зарубіжних економістів не має однозначного трактування поняття логістичного обслуговування (логістичного сервісу). Розглянемо найпоширеніші з них.

Логістичне обслуговування – це важливий складник обслуговування споживача, який дає можливість забезпечити необхідний рівень задоволення потреб клієнтів за якнайнижчих сукупних витрат та гарантованого отримання клієнтом відповідного товару відповідної кількості та асортименту в певному місці, певний час і певною ціною [11].

Логістичне обслуговування – це процес, що відбувається між споживачем, продавцем та третьою стороною; результат роботи логістичної системи і компоненти «місце» в маркетинг-міксі компанії [6].

Логістичний сервіс – це комплекс нематеріальних послуг, що супроводжують постачання товарів для максимального задоволення споживачів найбільш оптимальним із точки зору витрат способом [4].

Логістичний сервіс нерозривно пов'язаний із розподілом і представляє собою комплекс послуг, що надаються в процесі поставки товарів [3].

Логістичний сервіс – це сукупність логістичних операцій, що здійснюються під час виконання замовлень для внутрішніх бізнес-процесів компанії і для підтримки лояльності зовнішніх клієнтів, або формування у споживачів певного способу організації як компанії, з якою приємно мати справу [10].

Обслуговування споживачів – це процес створення суттєвих вигод, які містять додану вартість за умови підтримки ефективного рівня витрат у ланцюзі постачань [8].

Логістичне обслуговування – це сукупність послуг, що надаються в процесі безпосередньої поставки товарів споживачам на завершальному етапі ланцюга [1].

Узагальнюючи, можна сказати, що логістичне обслуговування – це сукупність логістичних операцій із матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками, які забезпечують максимальне задоволення попиту споживачів у процесі управління логістичними потоками, відповідають критерію оптимальності логістичних витрат та забезпечують підприємству конкурентні переваги.

Основним споживачем логістичного сервісу є споживач матеріального або інформаційного

потоків. Логістичні послуги переважно надаються постачальником, експедиторською фірмою або іншим логістичним посередником.

Головним питанням, яке вирішує логістика у процесі надання послуг споживачам, є визначення оптимального співвідношення між витратами на обслуговування і досягненням ефекту від нього.

З одного боку, підвищення рівня сервісу збільшує обсяг збуту товарів та підвищує конкурентоспроможність логістичної системи, з іншого – провокує зростання витрат, що може призвести до зниження ефективності роботи всієї логістичної системи.

Об'єктами логістичного обслуговування виступають конкретні споживачі логістичних потоків. На будь-якому етапі руху логістичних потоків обслуговування має розглядатися з точки зору кінцевого споживача потоків.

Формування систем логістичного обслуговування засноване на використанні певних методологічних принципів і методичних підходів.

Логістичне обслуговування функціонує на основі таких принципів, як еластичність, зручність, інформаційна віддача, раціональність тощо.

Основними принципами системного аналізу стосовно синтезу системи логістичного обслуговування є: оптимальність рішень, емерджентна властивість системи обслуговування, системність, ієрархічність організаційної структури, інтеграція всіх ланок, формалізація кількісних і якісних результатів.

До основних методологічних принципів формування систем логістичного обслуговування споживачів можна віднести принципи:

- узгодженості інформаційних, ресурсних, технічних, кадрових, фінансових і інших характеристик системи обслуговування;
- стійкості системи;
- загального системного підходу;
- оптимізації, інтеграції і координації логістичних процесів;
- контролю над рівнем обслуговування споживачів;
- адаптивності системи.

Логістичні послуги мають особливі характеристики [1–11]: неможливість відчутти послугу «на дотик»; невіддільність від джерела; мінливість якості; адресність послуг; унікальність для одержувача; неможливість накопичення послуг; еластичність попиту; оперативність.

Послуги на відміну від матеріального виробництва носять специфічні ознаки: нематеріальність і невідчутність; послуги невід'ємні від

виконавців, що надають їх; непостійність якості послуг; властивість незбереженості послуг; надаються для потенційного споживача; права володіння на деякі послуги не передаються; залежать як від виконавця, так і від споживача; задоволення потреби в послугах супроводжується ризиками процесу споживання; неоднозначність результатів трудових витрат; корисність послуги не піддається безпосередньому грошовому вимірюванню [1].

Усі різновиди послуг можна розподілити на три групи залежно від етапу, на якому вони надаються споживачу [11]:

- передпродажні, тобто роботи з формування системи логістичного обслуговування;
- роботи з надання логістичних послуг, які виконуються в процесі продажу товарів;
- післяпродажне обслуговування.

Послуги розподіляють традиційно на матеріальні та нематеріальні. Матеріальними логістичними послугами є транспортування, складування, операції з вантажопереробки матеріальних потоків. До нематеріальних логістичних послуг належать інформаційні, фінансові, консультаційні тощо.

Дослідження ринку логістичних послуг доцільно проводити за такими напрямками:

- адміністративно-територіальна характеристика регіону як макрологістичної системи;
- визначення суб'єктів логістичного ринку в системі забезпечення споживачів логістичними послугами;
- вивчення попиту на логістичні послуги;
- оцінка логістичної інфраструктури регіону;
- характеристика пропозиції на логістичні послуги [7].

Якість та номенклатура логістичних послуг впливають на конкурентоспроможність логістичної системи і величину витрат.

У процесі організації логістичного обслуговування необхідно враховувати, який саме рівень сервісу дають логістичній системі максимізація прибутку та мінімізація логістичних витрат.

Під час формування систем обслуговування потрібно враховувати такі

тенденції:

- зростання швидкості, збільшення інтенсивності та складності потоків, ускладнення схем фінансових розрахунків між партнерами в ланцюзі поставок;
- скорочення ланок ланцюга, зменшення кількості організаційно-економічних зв'язків у логістичних системах підприємств за одночасного їх ускладнення;

– зниження рівня надійності ланцюга за рахунок скорочення всіх видів запасів, упрощення концепції «точно у строк» [9].

Послідовність дій, що дають змогу сформувати систему логістичного обслуговування, така:

- сегментація ринку споживачів залежно від зору особливостей і потреб окремих споживачів логістичних послуг;
- оцінка логістичного та ресурсного потенціалу підприємства;
- визначення логістичної стратегії обслуговування споживачів;
- визначення переліку найбільш важливих для споживачів послуг;
- організація кадрового забезпечення;
- визначення стандартів послуг для окремих сегментів ринку;
- визначення рівня сервісу, необхідного для забезпечення конкурентоспроможності системи;
- проведення вартісного аналізу елементів послуг;
- організація матеріально-технічного та інформаційного забезпечення;
- вибір тактики ефективного обслуговування з урахуванням загальних витрат на обслуговування;
- корегування елементів логістичного сервісу залежно від попиту споживачів;
- установа зв'язку зворотного зв'язку зі споживачами послуг.

Основним завданням служб логістики є оптимізація рівня послуг із позиції загальних витрат та оптимізація з позиції користі для потенційних споживачів. Необхідним є визначення переліку послуг, які обов'язково надаються різним групам клієнтів, і витрат на різні види послуг. Також необхідним є ранжування послуг за вартістю та попитом на них. Оптимальний рівень сервісу прямо залежить від рівня конкуренції на ринку даних товарів та від його особливих характеристик.

Більшість підприємств намагається самостійно надавати логістичні послуги споживачам товарів, оскільки ця діяльність дає їм конкурентні переваги. Крім цього, на українському ринку з'явилася достатньо велика кількість компаній, які окремо надають логістичні послуги. Основні логістичні послуги є багатовитратними, тому перед споживачами постає питання вибору компанії яка надасть найбільш якісні логістичні послуги за оптимальною ціною.

До показників, які мають вплив на вибір споживачами компанії з надання логістич-

них, послуг можна віднести такі, як: ціна на послугу, надійність, якість обслуговування, рівень обслуговування, культура обслуговування, термін обслуговування, умови обслуговування, можливість консультування, рівень інформування клієнтів, спектр послуг, зручне місце розташування, знижки, бонуси й програми лояльності тощо.

Додаткове регулювання потоку споживачів послуг зумовлене орієнтиром на логістичні принципи функціонування підприємства, які відповідають потребам клієнтів за складом, якістю, терміном та містом виконання. Невідповідність кожного критерію може бути негативно сприйнята споживачем, зумовить відмову від послуги та відобразиться на іміджу підприємства.

Відмова клієнта від логістичної послуги зумовлює негативний вплив на ефективність роботи логістичної системи. Кількісну оцінку нереалізованих послуг (нереалізованого сервісного потенціалу) можна розрахувати за формулою:

$$NS = \frac{K \sum_{i=1}^n V}{100\%}, \quad (1)$$

де NS – нереалізований сервісний потенціал логістичної системи;

K – кількість фактично реалізованих послуг споживачам;

V – відсоток клієнтів, які відмовилися від послуг у зв'язку з низьким рівнем якості та невідповідності міжнародним стандартам;

i = $\overline{1, n}$ – кількість параметрів логістичних послуг, які надає компанія.

Аналіз наслідків нереалізованого сервісного потенціалу слід розглядати у цілому, а також окремо за групами послуг у зв'язку з їх неоднорідністю.

Висновки з цього дослідження. Розвиток сфери логістичних послуг в Україні зростає, проте послуги здебільшого не відповідають міжнародним стандартам обслуговування споживачів. Більшість підприємств усвідомлює, що завдяки оптимізації та покращення логістичного обслуговування споживачів можливо збільшити прибутки, залучити нових клієнтів, підвищити імідж підприємства та в кінцевому підсумку збільшити свої конкурентні переваги. Досягти високого рівня логістичного обслуговування можна завдяки використанню у своїй діяльності принципів, на яких базується функціонування систем логістичного обслуговування споживачів у розвинутих країнах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутрин А.Г. Совершенствование управления процессом реализации продукции промышленного предприятия на базе логистической концепции / И.А. Баев, А.Г. Бутрин, Л.Ш. Морозова // Вестник УГТУ-УПИ. – 2006. – № 1(72). – С. 130–136.
2. Войтович С.Я. Особливості застосування логістичного управління на підприємствах сфери послуг / С.Я. Войтович, О.О. Войтович // Логістика: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 37–42.
3. Гаджинский А.М. Логистика: [учебник для высших и средних специальных учебных заведений] / А.М. Гаджинский; 2-е изд. – М.: Маркетинг, 1999. – 228 с.
4. Гайдабрус Н.В. Аналіз сервісу як складової логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О.А. Біловодська, Н.В. Гайдабрус // Проблеми науки. – 2013. – № 2(146). – С. 37–44.
5. Григорак М.Ю., Карпунь О.В. Логістичне обслуговування: [навч. посіб.] / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь – К.: НАУ, 2007. – 160 с.
6. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: Инфра-М, 2005. – 830 с.
7. Мельникова К.В. Особливості відбору логістичних послуг споживачами / К.В. Мельникова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика». – Харків, 2015. – С. 177–179.
8. Миротин Л.Б. Логистика: обслуживание потребителей: [учебник] / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, А.Г. Касенов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 190 с.
9. Рославцев Д.М. Конспект лекцій з курсу «Логістичне обслуговування» / Д.М. Рославцев. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 117 с.
10. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. – 2010. – № 1. – С. 10–16.
11. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: [підручник] / Н.І. Чухрай. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 292 с.

УДК 338.242.2

Процес управління лояльністю: теоретичні основи та практичні аспекти

Неткова В.М.

асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Статтю присвячено вивченню процесу управління лояльністю як важливої складової частини сучасного менеджменту підприємства. Запропоновано підхід до управління, в основу якого полягає класичне «колесо менеджменту». Сформульовано основні принципи управління лояльністю споживачів, підходи та методи. Наведено основні види ризиків, які виникають. Детально описано їх сутність та форми прояву, а також наведено основні можливі варіанти дій задля їх подолання або нівелювання.

Ключові слова: управління лояльністю, принцип, нівелювання ризиків, методи, комплексний вплив, цикл.

Неткова В.М. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена изучению процесса управления лояльностью как важной составляющей современного менеджмента предприятия. Предложен подход к управлению, в основу которого положено классическое «колесо менеджмента». Сформулированы основные принципы управления лояльностью потребителей, подходы и методы. Приведены основные виды рисков, которые возникают. Подробно описана их сущность и формы проявления, а также приведены основные возможные варианты действий для их преодоления или нивелирования.

Ключевые слова: управление лояльностью, принцип, нивелирование рисков, методы, комплексное воздействие, цикл.

Netkova V.M. THE PROCESS OF MANAGING LOYALTY: THE THEORETICAL FOUNDATIONS AND PRACTICAL ASPECTS

The article is devoted to the study of loyalty management process as an important component of modern enterprise of Management. This paper proposes an approach to management, which is based on the classic 'tire management'. « The basic principles of management of customer loyalty, approaches and methods. The main types of risks that arise. Described in detail their nature and manifestations, and are the main options for action to overcome them or leveling.

Keywords: loyalty management, principle, leveling of risks, methods, complex effect, cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визнання значущості лояльності як складової частини сучасного маркетингу, безумовно, є важливим кроком у сучасних теоретичній та практичній сферах. Однак як і будь-який процес, що набуває важливості та має певний вплив на економічний результат діяльності підприємства, він має чіткі результати, якими потрібно системно управляти. Саме тому нині питання управління лояльністю споживачів є особливо актуальним. Відсутність глобального комплексного підходу до управління лояльністю, яке переважно пояснюється тим, що більшість матеріалів щодо цього питання мають практичний характер, тобто засновані на досвіді реалізованих програм та ототожнюються із реалізацією бонусних та/або дисконтних варіантів, ускладнює процес формування правильного розуміння процесу управління лояльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних учених, які вивчають особливості управління лояльністю, можна назвати З.В. Кулікову, М.І. Семенову та ін. Серед зарубіжних учених цим питанням займалися Д. Аакер, Ф. Райчхельд, Трот М. та ін. Основною перевагою праць цих учених є усвідомлення важливості та унікальності процесу управління лояльністю та відокремлення його в окремий складник сучасного менеджменту. Серед тих, хто більш глобально розглянув процес управління лояльністю: Л.М. Приходько, М.М. Іваннікова, І.Ю. Бібік, І.В. Когут та ін. В їх працях процес управління лояльністю розглядається як окремий бізнес-процес, який характеризується певними етапами, ризиками та показниками, що характеризують її ефективність. У працях таких учених, як А.А. Бояршинов, Д.Є. Горелик, І. Іванюк, М.І. Семенова, П.А. Петриченко

тощо, детально розглянуто один або декілька етапів управління, зокрема особливості та основні інструменти в різних галузях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути основні підходи до процесу управління лояльністю та сформулювати основні теоретичні та практичні аспекти управління лояльністю. Для досягнення мети сформульовано завдання, які полягають в:

- аналізі основних поглядів на управління лояльністю;
- розгляді процесу управління як одного з ключових напрямів сучасного менеджменту підприємства;
- аналізі моделей поведінки споживачів, які впливають на формування варіантів клієнтської лояльності;
- формулюванні стадій розвитку відносин зі споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління лояльністю – це складний процес, необхідний для стимулювання лояльних об'єктів для досягнення цілей організації. Управління лояльністю є дуже важливим складником менеджменту підприємства у цілому. Саме тому, розглядаючи процес управління лояльністю, на нашу думку, доцільно орієнтуватися на класичний цикл менеджменту, який передбачає такі етапи, які є основними функціями менеджменту: планування, організація, мотивація та контроль [1].

Приймаючи за основу класичний цикл менеджменту, нами розроблено цикл управління лояльністю (рис. 1) на основі підходу, наведеного М.М. Іванніковою [2, с. 65].

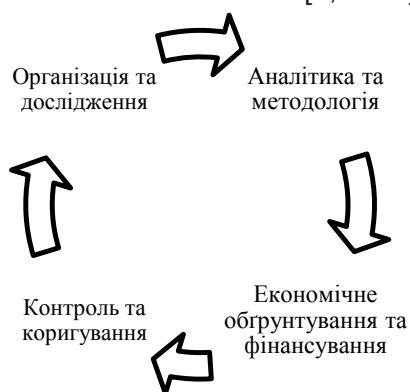


Рис. 1. «Цикл управління лояльністю»

Джерело: розробка автора

Кожен із наведених етапів складається з певного переліку дій та операцій.

1. Організація та дослідження: створення організаційного підрозділу, який буде займатися управлінням лояльністю; створення

команди; аналіз наявної інформації щодо клієнтської бази, теперішнього стану лояльності тощо; постановка цілей, відбір та вибір основної; постановка завдань.

2. Аналітика та методологія: глибинний аналіз споживчих цінностей; сегментація споживачів на основі інформації про систему цінностей; визначення можливих вигод підприємства в разі зосередження зусиль у кожному із сегментів; розстановка пріоритетів для підприємств; розроблення програми лояльності (вибір типу та виду програми; визначення складників); розроблення системи інтегрованих маркетингових комунікацій.

3. Економічне обґрунтування та фінансування: економічне обґрунтування програми лояльності (розрахунок бюджету програми); оцінка можливих ризиків під час реалізації програми лояльності та ймовірності їх подолання; оцінка можливостей підприємства для повного фінансування програми; пошук альтернативних (додаткових) джерел фінансування.

4. Контроль та коригування: здійснення операційного, тактичного та стратегічного контролю над реалізацією програми лояльності; оцінка результатів реалізації програми на кожному з етапів; висновки щодо основних чинників, що сприяли успішній реалізації програми, а також щодо тих чинників, які гальмували реалізацію; розроблення коригуючих заходів; впровадження коригуючих заходів; закриття або пролонгування програми.

На основі інформації, що наведена вище, робимо висновок: якщо підприємство взяло за мету виховання лояльності своїх клієнтів, то нею необхідно постійно та методично управляти.

На основі інформації, яка існує в сучасній та маркетинговій літературі, нами сформульовані **основні підходи до процесу управління лояльністю**:

- 1) залежно від рівня сприйняття продукту (товару, послуги/бренду);
- 2) залежно від суб'єктів;
- 3) залежно від «глобальності покриття»;
- 4) залежно від етапу розвитку відносин зі споживачем.

Кожен із наведених підходів має свої особливості, однак спільними є принципи управління лояльністю, які є базовими в усіх підходах. За основу наведеного переліку було використано матеріали щодо процесу управління у цілому (у будь-якій сфері та відносно будь-яких суб'єктів). [3]

Розглянемо детальніше основні **принципи управління лояльністю**:

1) **єдність стратегії** (процес управління лояльністю переважно ґрунтується на психологічних аспектах взаємодії з об'єктами лояльності, саме тому розрізненість дій може негативно ними сприйматися);

2) **врахування індивідуальних характеристик** (у зв'язку з тим, що лояльність передусім – психологічна характеристика, саме індивідуальні характеристики об'єктів лояльності є запорукою вірності стратегії та процесу управління лояльністю);

3) **гнучкість** (швидке реагування на зміни ринкового середовища, дії конкурентів, а також на зміни в поведінці споживачів та їх переваг);

4) **заохочення та стимулювання** (об'єкт лояльності повинен мати постійне заохочення (як матеріальне, так і нематеріальне) до подальшого віддання переваги конкретному товару/послугі/компанії);

5) **справедливість** (міра лояльності повинна бути прямо пропорційною зусиллям, що полягають в основі управління лояльністю);

6) **прагнення до взаємних вигод** (управління лояльністю повинно бути доволі цікавим як для того, хто керує процесом, так і для об'єкту лояльності);

7) **розвиток** (будь-які дії щодо управління лояльністю повинні мати розвиток для підтримання постійного інтересу з усіх боків);

8) **принцип незмінного розуміння** (будь-які зміни в лояльності повинні адекватно та з повагою стрийматися в будь-якому разі).

Управління базується на використанні тих чи інших методів.

Методи управління лояльністю – способи впливу суб'єкта, що управляє, на об'єкт, яким управляють. Слід відрізнити методи управління та методи процесу управління. Методи управління характеризують завершений процес, а методи процесу управління стосуються окремих дій.

Методи управління класифікуються за різними ознаками. Основні методи, які існують у сучасній літературі:

– **методи прямого та непрямого впливу.** Під час використання перших передбачається безпосередній помітний результат впливу, інші спрямовані на створення умов для досягнення високих результатів;

– **методи формального та неформального впливу.** Методи формального впливу частіше регламентовані певними документами та є формалізованими. Методи неформального впливу переважно реалізуються через психологічну атмосферу, поведінку та ін.

Найбільше значення має класифікація **методів управління на основі об'єктивних закономірностей, притаманних лояльності як економічного явища** та як об'єкту управління, на основі специфіки відносин, що складаються в процесі спільної праці. За цією ознакою виділяють методи: 1) організаційні; 2) економічні; 3) соціально-психологічні.

Організаційні методи управління базуються на організаційних відносинах між суб'єктом та об'єктом лояльності. Вони поділяються на: 1) методи організаційно-стабілізуючого впливу; 2) методи розпорядчого впливу; 3) методи дисциплінарного впливу.

Методи організаційно-стабілізуючого впливу призначені для створення організаційної основи спільної роботи. Ця група методів включає регламентування, нормування та інструктування.

Методи розпорядчого впливу призначені для реагування на невраховані моменти організації, коригування сформованої системи під нові завдання й умови роботи. Методи даної групи реалізуються у формі директиви, наказу, вказівки, розпорядження, резолюції і т. д.

Методи дисциплінарного впливу призначені передусім для внутрішніх процесів організації.

Економічні методи управління призначені для впливу на економічні відносини. Тут виділяються такі методи: система матеріального стимулювання; постійне підтримання економічної вигоди від лояльності до товару/бренду/компанії; система ціноутворення; система дотацій та матеріальних санкцій.

Соціально-психологічні методи управління призначені для впливу на соціально-психологічні відносини між суб'єктом та об'єктом лояльності. Соціально-психологічні методи включають: 1) розвиток потенціалу кожного лояльного споживача та частки лояльних споживачів у цілому; 2) формування та підтримання індивідуалізованості відносин; 3) формування груп та сегментів на основі постійного аналізу та досліджень думок лояльних споживачів; 4) залучення лояльних споживачів до процесів прийняття рішення щодо подальшої діяльності компанії; 5) постійне підвищення якості важливих для лояльних споживачів аспектів.

Розглянемо управління лояльністю відповідно до підходу «залежно від рівня сприйняття продукту (товару, послуги/бренду)».

Ф. Котлер розробив концепцію товару, який складається з трьох рівнів (рис. 2), що мають послідовний принцип реалізації [4, с. 367–369].

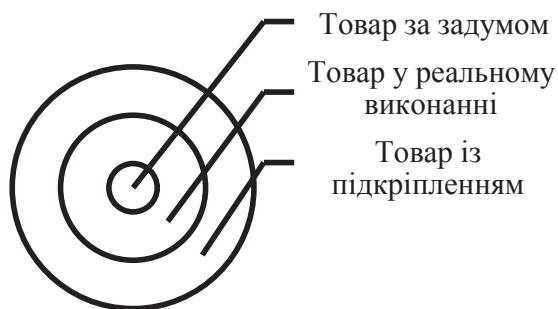


Рис. 2. Рівні сприйняття товару

Джерело: складено за [4, с. 367–369]

Товар за задумом являє собою основну вигоду, яка доноситься до споживача.

Управління лояльністю на даному етапі майже відсутнє. Основною функцією учасників процесу управління лояльністю є:

- вірна фіксація інформації щодо закладеної в основу товару/послуги/бренду вигоди, яка буде доноситься до споживача.

Товар у реальному виконанні являє собою товар у готовому виді (упакування, якість, основні властивості, марка та інш.).

Процес управління лояльністю на даному етапі виражається у такому:

- вихованні первинної лояльності до найбільш відчутних та помітних характеристик товару;

- завдяки вірній ціновій політиці, системам просування та інформування необхідно забезпечити максимально можливу кількість звернень за покупкою цього товару та створити максимальне задоволення конкретних потреб споживачів шляхом придбання та використання товару.

Товар із підкріпленням являє собою всі можливі види послуг та сервісів, які сприятимуть реалізації товару та більш комфортному процесу покупки.

Управління лояльністю на даному етапі має провідну роль та виражається в:

- інформуванні споживачів про види послуг;

- індивідуалізації пропозицій, зокрема за рахунок комбінацій різних видів послуг та варіацій глибини їх надання різним категоріям клієнтів;
- забезпеченні зворотнього зв'язку зі споживачами для прийняття управлінських тактичних та стратегічних рішень.

Розглянемо управління лояльністю відповідно до підходу «залежно від суб'єктів»: 1) лояльність споживачів; 2) лояльність посередників; 3) лояльність персоналу; 4) лояльність власників (інвесторів).

Нами здійснено аналіз процесу управління лояльністю кожного із суб'єктів ринку та виявлено обов'язкові етапи в кожному з випадків (табл. 1).

У таблиці кольором відзначено беззаперечну необхідність здійснення етапу управління. Таким чином, виходячи з даних, наведених у таблиці, найбільш складним є управління споживачами, адже всі етапи є рівнозначно важливими. Це пов'язано передусім із тим, що споживачі є першопричиною існування бізнесу. Всі інші суб'єкти ринку допомагають реалізації товарів та послуг споживачам.

Відповідно до підходу «залежно від глобальності покриття», слід розглядати управління лояльністю на таких рівнях (рис. 3).



Рис. 3. Рівні управління лояльністю залежно від глобальності покриття

Джерело: розробка автора

Головною ознакою, яка характеризує управління лояльністю на різних рівнях, є відповідність та достатність наявних можливостей

Таблиця 1

Особливості процесу управління лояльністю різних учасників ринку

Суб'єкти ринку	Етапи управління лояльністю			
	Організація та дослідження	Аналітика та методологія	Економічне обґрунтування та фінансування	Контроль та коригування
Споживачі				
Посередники				
Персонал				
Інвестори				

Джерело: розробка автора

потребам ринку та очікуванням споживачів. Якщо підприємство не має достатніх ресурсів для покриття локального ринку та виховання лояльності своїх споживачів на даному рівні, немає ніякого сенсу виходити на національний, а тим більш на глобальний ринок.

Основні особливості формування лояльності на локальному рівні: безпосередня близькість до споживачів, що, відповідно, скорочує термін формування лояльності; відсутність потреби в диференціації товарної та цінової політики підприємства; короткий ланцюг товароруку (від виробника до споживача); швидке реагування на зміни ринку, потреби та вимоги споживачів; доступний зворотній зв'язок, результати якого можуть бути використаними для коригування наявної або створення нової програми лояльності; мінімізація ризиків та втрат у разі виникнення потреби диверсифікувати бізнес або закрити його; ймовірність формування лояльності значної кількості споживачів більше 50% (питома вага в загальній кількості споживачів).

Основні особливості формування лояльності на національному рівні: необхідність вивчення специфічних особливостей різних регіонів: платоспроможність населення, потреба в товарі/послугі, конкурентне середовище та ін.; збільшується термін, протягом якого формується лояльність; виникає необхідність диференціації товарної та цінової політики підприємства; подовжується ланцюг товароруку в разі співробітництва із посередниками, дистриб'юторами; з'являється необхідність формування та управління лояльністю посередників; більш повільне реагування порівняно з локальним рівнем на

зміни ринку, потреби та вимоги споживачів; наявність складностей щодо отримання зворотного зв'язку від споживачів; значні ризики та втрати у разі виникнення потреби диверсифікувати бізнес або закрити його; ймовірність формування лояльності меншої кількості споживачів (30–50%).

Основні особливості формування лояльності на глобальному рівні: першорядне значення мають дослідження культурних особливостей країни, регіону, нації; особлива увага приділяється вивченню системи цінностей, яка лежить в основі потреби, задоволеності і, як наслідок, лояльності; фактори макросередовища відіграють значну роль порівняно з попередніми рівнями; гостра необхідність диференціації товарної та цінової політики підприємства; подовжується ланцюг товароруку через співробітництво із посередниками, дистриб'юторами; є значна необхідність формування та управління лояльністю посередників, адже їх часта зміна призводить до значних ризиків та фінансових утрат; повільне реагування на зміни ринку через глобальність покриття; значні складності щодо отримання зворотнього зв'язку від споживачів та оброблення інформації; великі ризики та втрати у разі виникнення потреби диверсифікувати бізнес або закрити його; ймовірність формування лояльності незначної кількості споживачів менше 30%.

Розглянемо особливості управління лояльністю відповідно до підходу «залежно від етапу розвитку відносин зі споживачем». Даний підхід базується на відмінностях у поведінці споживачів на кожному з етапів формування лояльності, а також на відмінностях маркетингової політики та інструментів.



Рис. 4. «Піраміда лояльності»

Джерело: складено за матеріалами [6, с. 273]

Інструментом, що наочно ілюструє етапи розвитку відносин зі споживачем, є «піраміда лояльності». Запропонована вона К. Балашових [5, с. 81–87].

Ураховуючи «піраміду лояльності», можна виявити основні фактори, на які слід звертати увагу під час формування довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами. Кожен наступний етап розвитку відносин доповнює попередній, прагнучи досягти абсолютної лояльності.

На рис. 4 наведено «піраміду лояльності». Нами надано рекомендації щодо маркетингової активності на кожній стадії розвитку відносин зі споживачем (табл. 2).

Таким чином, кожен з етапів має свої особливості та потребує специфічних маркетингових інструментів. Слід зауважити, що чим вище стадія, тим менше капіталовкладення на обслуговування споживача.

Будь-який процес управління має певний спектр ризиків, які притаманні кожному

Таблиця 2

**Особливості маркетингової діяльності
на кожній стадії розвитку відносин зі споживачем**

№	Стадія	Характер маркетингової діяльності	Основні інструменти
1	Сприйняття компанії. Обізнаність клієнта щодо діяльності компанії/товарів/ послуг	Агресивно-інформуючий	1. Активна рекламна діяльність, мета якої – дати необхідну кількість інформації споживачу для прийняття рішень щодо здійснення першої покупки. 2. Цінова політика – стратегія «низьких цін». 3. Активне використання інструментів семплінгу, мета якого – дати споживачу скуштувати, спробувати, щоб отримати необхідні емоції, які стануть основою формування звички.
2	Стабільність та активність використання продуктів та послуг компанії	Агресивно-спонукаючий	1. Рекламна діяльність, мета якої – спонукати до миттєвої купівлі. 2. Створення привабливої пропозиції (цінової та сервісної). 3. Акційні заходи за типом «сертифікат/купон на наступну покупку», основна мета яких – забезпечення максимальної кількості повторних звернень. 4. Використання інструменту «надання подарунків та додаткових бонусів».
3	Задоволеність потреб та виправдання очікувань споживачів	Помірно-спонукаючий	1. Особлива увага приділяється зворотному зв'язку з споживачем. Саме тому доцільно використовувати маркетингові акційні заходи за типом «Вислови свою думку про задоволеність/Заповни анкету та отримай подарунок». 2. Реклама має помірний характер. Основний акцент – бренд, а не товар та його характеристики.
4	Висока цінність стосунків із компанією для клієнта	Помірно-підтримуючий	1. Використання інструментів за типом «Дякуємо, що Ви з нами!»: подарунки з приводу річниці співробітництва, привітання з важливими святами та ін. 2. На цій стадії споживачі стають менш чутливими до ціни, і в разі виникнення у компанії необхідності, можна збільшити ціни (% підвищення ціни має бути невідчутним для споживача). 3. Реклама має помірний характер. Основний акцент – бренд, а не товар та його характеристики.
5	Лояльність	Індивідуалізований	1. Особливі умови співробітництва зі споживачем (умови оплати, пошук та продаж необхідного для споживача асортименту, якого немає у портфелі компанії). 2. Привітання не лише із загальними святами, а й з особистими. 3. Реклама не відіграє особливої ролі, саме тому вона не повинна бути активною та мати ненав'язливий характер.

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

Ризики в процесі управління лояльністю та шляхи їх подолання

Зовнішні		
Група ризиків	Сутність	Рекомендації щодо їх подолання
Економічні	Пов'язані з несприятливими змінами в економіці країни. Серед них: зміна кон'юнктури ринку, незбалансована ліквідність, коливання курсів валют та ін.	Здійснення обґрунтованої політики закупівель, яка дасть змогу витримати та згладити вплив коливань.
Політичні	Зумовлені змінами політичного становища, які впливають на підприємницьку діяльність (закриття кордонів, заборона на вивезення товару, воєнні дії на території країни та ін.).	Розроблення стратегії диверсифікації, яка може бути реалізована в потрібний час та дасть можливість переорієнтувати діяльність.
Культурні	Зумовлені змінами культурного середовища: тренди в культурі на протилежному падиння популярності діючих уявлень та культурних проявів.	Постійні дослідження, які дадуть змогу своєчасно мати актуальну інформацію і, як наслідок, можливість репозиціонування та ін.
Демографічні	Зумовлені динамікою чисельності населення: падінням народжуваності, міграцією, збільшенням смертності, дорослішанням споживачів, старінням нації та ін.	Чітка сегментація споживачів та постійний аналіз наповненості кожного із сегментів. Має місце полісегментація, тобто одночасна діяльність та орієнтація на декілька сегментів, що дасть змогу підприємству в разі кризи в одному напрямі забезпечити розвиток в іншому.
Внутрішні		
Виробничі	Пов'язані із невиконанням підприємством своїх планів та обов'язків щодо виробництва, що веде за собою відсутність основи для формування лояльності. До данної групи ризиків можна віднести: зменшення припущених обсягів виробництва, зростання матеріальних та/або інших витрат, сплачення відрахувань та податків, відсутність дисципліни постачання, несправність обладнання та ін.	Створення та постійне поповнення амортизаційного фонду підприємства, який дасть змогу модернізувати потужності, збільшити запаси сировини, нарощувати обсяги, збільшувати кількість споживачів, а також частку лояльних серед них.
Комерційні	Виникають у процесі реалізації товарів та послуг. Серед таких ризиків: падіння обсягу реалізації через зміни кон'юнктури, збільшення закупівельної ціни, втрата товарів або зниження їх якості в процесі обігу та ін. У результаті лояльність знижується, й управляти нею традиційними помірними інструментами стає складніше.	Управління лояльністю посередників, які впливають на реалізацію продукції. Наявність запасів для компенсації споживачам недоотриманої продукції або вигоди без утрати лояльності.
Фінансові	Пов'язані з імовірністю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань. Серед ризиків: знецінювання інвестиційно-фінансового портфелю, нездійснення платежів та ін.	Здійснення правильного стратегічного та тактичного планування фінансової діяльності підприємства.
Організаційні	Це ризики, що пов'язані з помилками менеджменту компанії та її співробітників: помилкова стратегія управління лояльністю, несвоєчасність виконання необхідних дій, низька якість виконання процесів та інструкцій та ін.	Здійснення постійного контролю та аналізу стану реалізації програми лояльності, здійснення своєчасних коригуючих дій.

Джерело: складено за [7]

з етапів. Прогнозування та вивчення ризиків є необхідним етапом успішного управління лояльністю, адже саме це дасть змогу мінімізувати або нейтралізувати їх вплив.

У сучасній науковій літературі майже відсутня інформація щодо ризиків під час управління лояльністю. Враховуючи те, що процес управління лояльністю був розглянутий нами за аналогією процесу управління в цілому, розглянемо ризики подібним чином. Нами запропоновано класифікацію ризиків та варіанти ризиків, які належать до кожної з груп, а також рекомендації щодо їх подолання (табл. 3).

Висновки з цього дослідження. Управління лояльністю – це дуже місткий процес, що має абсолютно унікальні властивості, прояви, методи, ризики та ін.

На нашу думку, процес управління лояльністю слід розглядати як єдиний організм, який функціонує за певними правилами. В основу наших пропозицій покладено класичне «колесо менеджменту». Розглянуто кожен з етапів та описано основні характеристики кожного з них щодо лояльності, а також

запропоновано основні принципи управління лояльністю споживачів: єдність стратегії, врахування індивідуальних характеристик, гнучкість, заохочення та стимулювання, справедливість, прагнення до взаємних вигод, розвиток, принцип незмінного розуміння.

Для правильної побудови системи управління лояльністю запропоновано основні підходи та методи управління. Основні підходи до процесу управління лояльністю: залежно від рівня сприйняття продукту (товару, послуги/бренду); залежно від суб'єктів; залежно від «глобальності покриття»; залежно від етапу розвитку відносин зі споживачем.

Основними групами методів, різновиди яких запропоновано нами, є: методи прямого та непрямого впливу; методи формального та неформального впливу.

Для здійснення контролю та своєчасного впливу на процес управління лояльністю запропоновано основні види ризиків, які виникають. Детально описано їх сутність та форми прояву, а також наведено основні можливі варіанти дій для їх подолання або нівелювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основні функції управління. Цикл менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finances.social/management_695/osnovnyie-funksii-upravleniya-tsikl.html.
2. Іваннікова М.М. Маркетингове управління лояльністю споживачів / М.М. Іваннікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 3. – С. 62–72.
3. Принципи та методи управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmt.stu.ru/sevelevw/v%203.htm>.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.
5. Балашових К. Побудова систем лояльності клієнтів / Балашових К. // Маркетинг. – 2007. – № 2(93). – С. 78–90.
6. Куршакова Н.С. Актуальні питання формування лояльності покупців та посередників / Н.С. Куршакова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 273–275.
7. Види та класифікація ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.risk24.ru/vidi.htm>.

УДК 334.72:364.2

Соціальне підприємництво: сутність та особливості розвитку

Никифорак В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті виділено три підходи до визначення соціального підприємництва, три основні аспекти, які відіграють важливу роль у розумінні його сутності. Наведено головні ознаки, які в сукупності характеризують це явище та відрізняють його від інших видів соціально-економічної діяльності.

Ключові слова: соціальне підприємництво, філантропія, соціальне благо, соціальна місія, соціальна спрямованість, підприємницький підхід, фінансова стійкість, соціальна цінність.

Никифорак В.А. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

В статье выделены три подхода к определению социального предпринимательства, три основных аспекта, которые играют важную роль в понимании его сущности. Приведены главные признаки, которые в совокупности характеризуют это явление и отличают его от других видов социально-экономической деятельности.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, филантропия, социальное благо, социальная миссия, социальная направленность, предпринимательский подход, финансовая устойчивость, социальная ценность.

Nykyforak V.A. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: THE CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF DEVELOPMENT

Highlighted three approaches to defining social entrepreneurship are three main aspects that play an important role in the understanding of its essence. Outlines the major signs that collectively characterize this phenomenon and distinguish it from other types of socio-economic activities.

Keywords: social entrepreneurship, philanthropy, social good, social mission, social orientation, business approach, financial sustainability, social value.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Незважаючи на активне поширення соціального підприємництва у світі та зростання інтересу науковців до проблеми соціального підприємництва, сутність, можливості й особливості функціонування соціального підприємництва все ж залишаються предметом дискусії. Відсутність чіткого визначення терміна «соціальне підприємництво» перешкоджає інституціоналізації даного явища й обмежує розвиток емпіричних і теоретичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першими основними працями в галузі соціального підприємництва стали дослідження таких учених, як: Г. Діз, Р. Дарт, С. Шейн, С. Венкатараман, Дж.С. Морт, Дж. Виравардена, А.М. Передо, М. Маклін, Дж. Мер, І. Марті.

Серед українських авторів, які досліджують проблеми соціального підприємництва, можна відзначити М. Наумову, З. Галушку, О. Кіреєву, В. Удодову, В. Шаповал, А.І. Андрущенко, Й.М. Рябця, Й. Салія.

Зважаючи на наявні наукові напрацювання із цієї проблематики, зауважимо, що дефініція соціального підприємництва не має загально-

прийнятого визначення у світовій та вітчизняній науці, тому потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей становлення та розвитку соціального підприємництва. Виходячи з характеристики шкіл соціального підприємництва, необхідно дослідити три основні аспекти, які відіграють важливу роль у формуванні та розумінні сутності соціального підприємництва: 1) соціальну спрямованість; 2) підприємницький підхід; 3) фінансову стабільність; виділити основні ознаки соціального підприємництва, які в сукупності характеризують це явище та допомагають відокремити його від інших видів соціально-економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність різних поглядів і підходів зумовлена контекстуальними факторами й існуванням різних шкіл дослідників соціального підприємництва. М. Діз і Б. Андерсон [3] виділяють дві основні дослідницькі школи соціального підприємства: школу соціальних підприємств (the social enterprise school) і школу соціальних інновацій (the social

innovation school). Представники школи соціальних підприємств фокусують свої дослідження на двох напрямках: способах одержання доходу некомерційними організаціями та на соціальних проектах комерційних підприємств. Обидва напрями розглядають соціального підприємця як індивіда, що організовує й управляє бізнесом, націленим на досягнення соціальних цілей. Представники школи соціальних інновацій більше акцентують увагу на інноваційних, новаторських способах розв'язування соціальних проблем і розглядають соціальних підприємців як носіїв перетворень, які здатні викликати структурні й системні зміни в суспільстві. Кожна зі згаданих вище шкіл, на думку Г. Діза й Б. Андерсона [3], має обмеження, які повинні бути враховані під час розроблення нових підходів до вивчення соціального підприємництва. Однак необхідно зазначити, що в цілому ці два підходи до вивчення соціального підприємництва не суперечать один одному, а скоріше доповнюють, і, «по суті, мова йде про розгляд різних емпіричних сторін феномена соціального підприємництва, ключовими рисами якого для всіх є соціальне призначення, визнання важливості соціальних перетворень (інновації, підприємництво) і ринкових компонентів у роботі (продаж товарів і послуг, економічна ефективність)» [1, с. 97].

На основі проведеного аналізу з усіх найбільш цитованих визначень соціального підприємництва можна виділити три, які найчастіше зустрічаються: перший наголошує на здатності соціального підприємництва здійснювати суспільні трансформації, соціальні зміни; другий підхід визначає соціальне підприємництво як інноваційний, підприємницький спосіб створення соціального ефекту; третій підхід заснований на важливій умові існування та збереження стабільності в соціальному підприємстві – досягнення «подвійного ефекту» – соціального й економічного.

На основі представленого вище аналізу основних визначень соціального підприємництва можна виділити три основні аспекти, які відіграють важливу роль у формуванні та розумінні сутності соціального підприємництва: соціальну спрямованість; підприємницький підхід; фінансову стабільність.

Соціальна спрямованість. Розглядаючи соціальне підприємництво з погляду соціальної спрямованості, зазначимо, що використання бізнес-інструментів для розв'язання соціальних проблем – явище не нове. На думку А. Московської, «соціальне підприєм-

ництво підвищує сукупну економічну ефективність, тому що вводить в економічний оборот ресурси, які раніше в такій якості не використовувалися». Справді, у соціальному підприємстві на будь-якому етапі ланцюжка створення цінності можуть залучатися ресурси або створюватися комбінація ресурсів, які раніше не було використано, або було використано недостатньо. Наприклад, це може бути залучення соціально уражених верств населення (інвалідів, пенсіонерів, засуджених і т. д.) у процес виробництва. Так, Українське товариство глухих «УТОГ», створене в 1992 р., випускає швейну продукцію; у компанії працюють люди з інвалідністю, переважно слабочуючі. Крім того, у соціальному підприємстві часто залучаються матеріальні ресурси, які раніше не використовувалися або використовувалися недостатньо. Наприклад, благодійний магазин «Спасибі!» займається збором непотрібного одягу, прикрас, книг у добротному стані. Більша частина речей розподіляється серед нужденних і надходить у благодійні організації, а кошти від продажу частини, що залишилися, використовуються на підтримку функціонування організації, а також перераховуються на добродійність.

Соціальне підприємництво, як правило, спрямоване на задоволення попиту з низькою прибутковістю на ринках із низьким рівнем конкуренції й може створювати неіснуючий раніше попит на новому ринку.

Підприємницький підхід. Багато дослідників [2; 4] намагалися дати визначення соціального підприємництва виходячи з розбіжностей між соціальним і комерційним підприємництвом. Можна виділити такі основні аспекти, які відрізняють соціальне підприємництво від комерційного: мета, пошук можливостей, залучення ресурсів, взаємодія із зацікавленими сторонами, оцінка результатів.

Узагальнюючи результати аналізу досліджень соціального підприємництва, заснованих на пошуку подібностей і розбіжностей між комерційним і соціальним підприємництвом, зазначимо, що багато авторів [5] поділяють думку про те, що соціальне підприємництво є різновидом підприємництва, основу якого становлять важливі характеристики, згадані раніше (наприклад, здатність підприємця розпізнавати можливості, пошук інноваційних рішень і т. д.). Однак саме мета організації, пов'язана з розв'язком соціальної проблеми, і визначає його специфіку та відмінні риси.

Фінансова стабільність. Важливим аспектом під час визначення поняття «соціальне

підприємництво» виступає фінансова стабільність, що є необхідною умовою довгострокового створення соціального ефекту й виражається в прагненні соціальних підприємців досягнути самоокупності, беззбитковості своєї діяльності. Наявність соціальної місії й створення соціальної цінності є обов'язковими умовами для соціального підприємництва, а створення економічної цінності – необхідною умовою для його фінансової стабільності [6].

Наприклад, за підтримки ГО «Народна допомога» та соціальної пекарні «Горіховий дім» (м. Львів) безробітні та бездомні жінки випікають печиво, яке реалізується в ресторанах та кав'ярнях Львова.

Для підтримки фінансової стійкості пекарня знайшла інвестора, який згоден надати близько 10 тис. євро на розвиток пекарні. Це дасть змогу налагодити виробництво упакованої продукції та суттєво розширити географію збуту. У планах пекарні – розширити базу клієнтів: окрім кав'ярень, пропонувати свою продукцію мережам магазинів.

У табл. 1 виділено основні ознаки соціального підприємництва, які в сукупності характеризують це явище та допомагають відокремити його від інших видів соціально-економічної діяльності:

– по-перше, необхідно ще раз підкреслити, що соціальне підприємництво – це економічний вид діяльності суб'єкта господарювання, що відрізняє соціальне підприємництво від таких соціально спрямованих видів діяльності, як філантропія, доброчинність, соціальний активізм. Даний критерій означає, що соціальне підприємництво як економічна діяльність – процес сполучення дій, які при-

водять до одержання певного переліку продукції. Це досягається тоді, коли поєднуються ресурси та виробничий процес для створення конкретних товарів і послуг. Також соціальне підприємництво – це діяльність, що має стійку бізнес-модель, спрямовану на створення соціального ефекту в довгостроковій перспективі (на відміну від некомерційних організацій);

– по-друге, соціальний підприємець може здійснювати діяльність і в комерційній, і в некомерційній організаційно-правових формах;

– по-третє, на відміну від основної мети комерційного підприємництва, яка полягає в одержанні прибутку, основна мета соціального підприємництва полягає у створенні соціального блага через реалізацію місії, що прив'язана до розв'язання конкретної соціальної проблеми. Як правило, розв'язання соціальної проблеми відбувається в інтересах співтовариства, яке може бути обмежене за певними ознаками (наприклад, територіальними, відповідно до особливостей здоров'я й т. п.), і у зв'язку зі специфічними характеристиками вилучене із соціально-економічного життя, не має можливості придбати певні товари й послуги;

– по-четверте, на нашу думку, соціальне підприємництво може досягати фінансової стабільності за рахунок поєднання ринкових і неринкових джерел доходу, що дає змогу соціальним підприємцям здійснювати прорив у тих галузях, які зазвичай непривабливі для традиційного підприємництва. Діяльність, заснована тільки на позиковому безповоротному фінансуванні, не має стабільності у довгостроковій перспективі, а також фактично

Таблиця 1

Ознаки соціального підприємництва

Критерій	Ознаки соціального підприємництва
Вид діяльності	Діяльність господарюючого суб'єкта, заснована на довгостроковому плануванні
Організаційно-правова форма	Поза залежністю від організаційно-правової форми
Мета організації	Місія, мета прив'язані до розв'язування конкретної соціальної проблеми (розрив між бажаним станом і наявними, викликаними провалами ринку, держави)
Фінансова стабільність	Фінансова стабільність може досягатися за рахунок змішаного підходу: використання ринкових і неринкових інструментів і джерел одержання доходу
Характер діяльності	Підприємницький підхід: пошук можливостей (виявлення провалів ринку, держави), взяття на себе ризиків, пошук інноваційних способів комбінації ресурсів для створення соціальної цінності
Характеристика наданого товару/послуги	Товари, послуги, які мають високі позитивні ефекти, ненадані через провали ринку й держави

позбавлена компонента ризику, властивих підприємницькій діяльності;

– по-п'яте, соціальне підприємництво – це інноваційний вид діяльності, спрямований на заповнення провалів ринку й держави за рахунок пошуку можливостей (виявлення соціальних проблем), комбінації ресурсів для створення соціальної цінності;

– по-шосте, фірми в соціальному підприємстві надають товари, послуги, які мають високі позитивні ефекти.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного аналізу соціального підприємництва, виділення його ознак і обґрунтування джерел виникнення пропонується таке визначення: *соціальне підприємництво – економічна діяльність суб'єкта господарювання поза залежністю від організаційно-правової форми, що використовує підприємницький підхід, місія якого прив'язана до розв'язання конкретної соціальної проблеми, нерозв'язуваної внаслідок провалів ринку та держави.*

Підкреслимо, що місія таких організацій пов'язана з розв'язуванням конкретної соціальної проблеми певного співтовариства, визначає і відношення соціально-підприємницьких фірм до одержання прибутку, що стає

не первинною метою, а необхідною і бажаною умовою реалізації місії. Орієнтація діяльності соціального підприємництва на створення соціальної цінності через розв'язання конкретної соціальної проблеми, а не одержання комерційного ефекту фактично виключає діяльність комерційних організацій, які працюють у соціальній сфері та націлені передусім на одержання прибутку (зорієнтовані на одержання прибутку частки клініки, школи і т. д.).

Інноваційність соціального підприємництва пов'язана не тільки зі здатністю новим способом комбінувати ресурси для створення цінності, але й з можливістю соціального підприємництва здійснювати прорив у галузі, де існують провали ринку та держави у розв'язанні соціальних проблем. Дане визначення, з одного боку, охоплює діяльність і новостворених організацій, і інноваційний процес створення соціальної цінності всередині наявних організацій поза залежністю від організаційно-правової форми. Воно виводить за рамки таку соціально спрямовану діяльність як добродійність, а також і новаторську діяльність суспільних і некомерційних організацій, які не здійснюють економічну діяльність і не використовують підприємницький підхід у діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Московская А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / А. Московская. – М.: Высшая школа экономики, 2011. – 284 с.
2. Остин Дж. Социальное и коммерческое предпринимательство: сходства и различия / Дж. Остин, Г. Стивенсон, Дж. Вей-Скиллерн // Вестник С.Петербург. ун-та. Серия «Менеджмент». – 2010. – Вып. 3. – С. 115–145.
3. Dees J.G. Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought / J.G. Dees, B.B. Anderson // ARNOVA Occasional Paper Series. – 2006. – Vol. 1.– Issue 3. – P. 1–28.
4. Dees J.G. Enterprising nonprofits / J.G. Dees // Harvard Business Review. – 1998. – Vol. 76.– Issue 1. – P. 55–66.
5. Alvord S.H. Social entrepreneurship and societal transformation: An exploratory / S.H. Alvord, L.D. Brown, C.W. Letts // The Journal of Applied Behavioral Science. – 2004. – № 40. – P. 260–282.
6. Mair J. Successful social entrepreneurial business models in the context of developing economies: an explorative study / J. Mair, O. Schoen // International Journal of Emerging Markets. – 2007. – Vol. 2. – Issue 1. – P. 54–68.
7. Martin R.J. Social entrepreneurship: the case for a definition / R.J. Martin, S. Osberg // Stanford Social Innovation Review. – 2007. – Spring. – P. 29–39.
8. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства / М. Наумова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С. 34–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.caseatduke.org/dokuments/dees_sedef.pdf.
9. Салій І. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва / І. Салій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/109-amerykanskyi-ta-ievropeyskyi-shliakhy-sotsialnoho-pidpriemnytstva>.
10. Галушка З.І. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні / З.І. Галушка // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2013. – Вип. 148. – С. 15–17.

УДК 338.24:330.341.1

Система управління інноваційним розвитком суб'єктів кооперування з позиції управлінських рішень

Політило М.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Гориславець П.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Бондаренко Л.П.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті уточнено визначення поняття «управлінське рішення», побудовано розширену класифікацію управлінських рішень і графічну модель системи управління інноваційним розвитком суб'єктами кооперування з позиції управлінських рішень. Виокремлено етапи технології прийняття і реалізації управлінських рішень, наведено показники оцінювання ефективності управлінських рішень.

Ключові слова: інноваційний розвиток, суб'єкти кооперування, управлінські рішення, система управління інноваційним розвитком підприємства, ефективність управлінських рішень.

Политыло М.П., Гориславец П.А., Бондаренко Л.П. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СУБЪЕКТОВ КООПЕРИРОВАНИЯ ИЗ ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье уточнено определение понятия «управленческое решение», построены расширенная классификация управленческих решений и графическая модель системы управления инновационным развитием субъектами кооперирования с позиции управленческих решений. Выделены этапы технологии принятия и реализации управленческих решений, приведены показатели оценивания эффективности управленческих решений.

Ключевые слова: инновационное развитие, субъекты кооперирования, управленческие решения, система управления инновационным развитием предприятия, эффективность управленческих решений.

Politylo M.P., Horyslavets P.A., Bondarenko L.P. MANAGEMENT SYSTEM BY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF CO-OPERATION FROM POSITION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

In the article is specify determination of concept «administrative decision», the extended classification of administrative decisions and graphic model of control system by innovative development is built by the subjects of co-operation from position of administrative decisions. And also the stages of technology of acceptance and realization of administrative decisions are selected, the indexes of evaluation of efficiency of administrative decisions are resulted.

Keywords: innovative development, subjects of co-operation, administrative decisions, management system by innovative development of enterprise, efficiency of administrative decisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах активізування підприємництва, посилення конкуренції і послаблення впливу державного управління на інноваційний розвиток суб'єктів господарювання єдиним шляхом активізування креативних пошуків та акумулювання венчурних ресурсів є заснування кооперативних утворень, які здатні примножити наявний інноваційний потенціал і досягнути позитивних змін в інноваційному розвитку. У США, Франції, Японії, Італії та інших економічно розвинутих країнах кооперування у сфері інноваційної діяльності набуло

різноманітних форм. Воно забезпечує конкурентоспроможність інноваційно активних підприємств на світових ринках. В Україні існує проблема забезпечення позитивного впливу кооперування на рівень інноваційного розвитку підприємств. Вона полягає у тому, що досі немає теоретичних засад і методико-прикладного інструментарію формування і реалізації управлінських рішень у цій сфері діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізування наукової літератури, присвяченої інноваціям, теорії менеджменту і кооперуванню [1–15], дає підстави стверджувати, що

напрацювання науковців щодо вирішення цієї проблеми є фрагментарними. Поза увагою дослідників залишилися такі аспекти проблеми, як: складові елементи системи управління інноваційним розвитком суб'єктами кооперування; технологія прийняття і реалізації управлінських

рішень суб'єктами кооперування щодо реалізації програм інноваційного розвитку; характерні ознаки управлінських рішень у сфері кооперування інноваційної діяльності тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – уточнити

Таблиця 1

Класифікація управлінських рішень

Класифікаційні ознаки	Види управлінських рішень
За змістом	Економічні, технічні і соціальні
За терміном реалізації	Стратегічні та оперативні
За способом обґрунтування	Науково обґрунтовані та інтуїтивні
За ступенем обов'язковості виконання	Директивні і рекомендаційні
За способом формування	Одноосібні і колегіальні (колективні)
За функціональним змістом	Планові, організаційні, мотиваційні, контролюючі і регулятивні
За ступенем новизни	Традиційні та інноваційні
За кількістю варіантів впливу на об'єкт	Одноваріантні, бінарні і поліваріантні
За прогнозою ефективності	Ординарні, синергетичні та асинергетичні
За способом обробки управлінської інформації	Алгоритмічні та евристичні
За причиною виникнення	Проблемні та ініціативні
За структурою формування	Однорівневі та багаторівневі
За характером прийняття	Урівноважені, імпульсивні та інертні
За кількістю критеріїв	Однокритеріальні, двокритеріальні і багатокритеріальні
За рівнем ризиковості	Рішення з високим ступенем ризику, рішення з низьким ступенем ризику
За формою подання	Усні і письмові
За відношенням до планів розвитку підприємства	Заплановані і незаплановані
За результативністю	Результативні і нерезультативні
За станом вироблення	Рішення в стані розроблення і рішення в стані реалізації
За ієрархією управління	Рішення керівників вищого рівня управління; рішення керівників середнього рівня управління; рішення низового рівня управління
За специфікою розв'язання виробничо-господарської проблеми	Проектні, конструкторські, технологічні, мотиваційні (спонукальні), маркетингові
За підсистемами управління	Рішення в системі управління маркетингом; рішення в системі управління фінансами; рішення в системі управління кадрами; рішення в системі управління інноваціями; рішення в системі управління якістю тощо
За видами технологічних процесів	Рішення, які стосуються основних, допоміжних або обслуговуючих технологічних процесів; рішення, які стосуються перервних або неперервних технологічних процесів; рішення, які стосуються технологічних процесів конкретних галузей промисловості; рішення, які стосуються простих, синтетичних або аналітичних технологічних процесів; рішення, які стосуються технологічного процесу виготовлення заготовок, їх обробки або складання машин; рішення, які стосуються технологічного процесу одиничного, серійного або масового виробництва

визначення поняття «управлінське рішення», побудувати розширену класифікацію управлінських рішень і графічну модель системи управління інноваційним розвитком суб'єктами кооперування з позиції управлінських рішень, а також виокремити етапи технології прийняття і реалізації управлінських рішень, навести показники оцінювання ефективності управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В. Приймак серед цільових вимог до управлінських рішень виділяє: наукову обґрунтованість; кількісну та якісну визначеність; цілеспрямованість; правомірність; оптимальність; своєчасність; комплексність; гнучкість; повноту оформлення. Їх дотримання, як стверджує автор, сприяє раціональності управлінських рішень [1, с. 61].

Отже, управлінське рішення – це завершальний етап процесу розв'язання управлінської проблеми або реалізації конкретної управлінської ініціативи, який передбачає цілеспрямоване використання керівниками форм влади, стилів керівництва, методів впливу на підлеглих задля досягнення очікуваних результатів у необхідні терміни. У табл. 1 наведено види управлінських рішень, які, як правило, наводяться в науковій літературі [2–7].

Теоретики сучасного менеджменту до сутнісних ознак управлінських рішень відносять:

- спонукальні фактори прийняття рішень;
- мету рішення;
- методи реалізації рішення;
- визначення виконавців рішення;
- строки виконання рішення;
- способи контролювання виконання рішення;
- суб'єктів прийняття і реалізації рішень.

Ці ознаки характерні для всіх видів управлінських рішень. Проведені дослідження показали, що особливою ознакою прийняття управлінських рішень суб'єктами кооперування є їх синергетичність. Синергія – це ефект цілісності [4]. Під час формування рішень суб'єктами кооперування синергетичність забезпечується врахуванням розробниками управлінських рішень:

- інтересів усіх суб'єктів кооперування в міру вагомості їх участі в кооперативному формуванні;
- спільних і відмінних факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ суб'єктів кооперування.

У системі управління інноваційним розвитком підприємств, які є суб'єктами кооперування, застосовуються такі методи прийняття

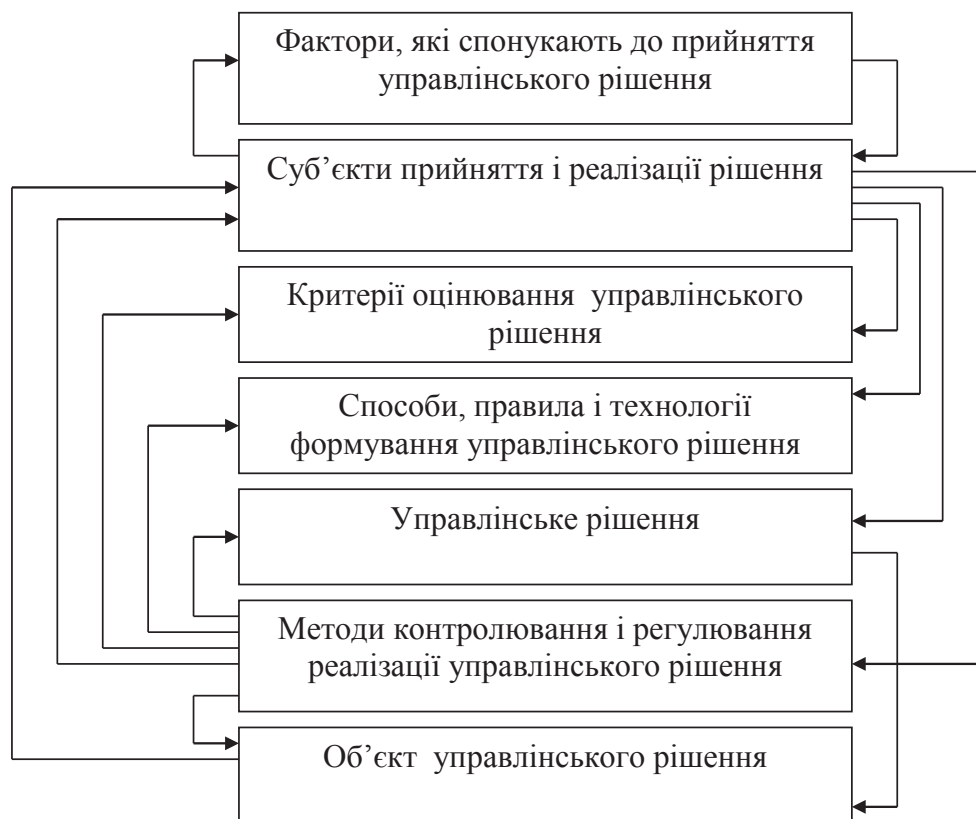


Рис. 1. Система управління інноваційний розвитком суб'єктами кооперування з позиції управлінських рішень

рішень: кількісні (лінійне програмування, нелінійне програмування, динамічне програмування, імітаційне моделювання, теорія ігор, теорія масового обслуговування, теорія управління запасами, методи сіткового планування); евристичні (логічні прийоми, досвід, прецеденти, інтуїція) і колективні (метод Дельфі, метод мозкового штурму, метод комісій, метод суду, метод сценаріїв).

Систему управління кооперативними утвореннями доцільно розглядати саме з позиції управлінських рішень і особливостей їх формування. На рис. 1 наведено систему управління інноваційний розвитком суб'єктами кооперування з позиції управлінських рішень.

Як бачимо, під впливом факторів, які спонукають до розроблення управлінського рішення (виробничо-господарська проблема, індивідуальна або колективна ініціатива суб'єктів управління), суб'єкти управління формують критерії прийнятності майбутнього рішення, створюють правила, розробляють та аналізують способи і технології побудови управлінського рішення, формують його і реалізують. Ухвалене управлінське рішення націлюється на конкретний об'єкт – розв'язання виробничо-господарської проблеми або реалізацію

управлінської ініціативи. Під час впливу реалізаторів рішення на його об'єкт важливими завданнями керівників організації є контроль і регулювання ходу виконання рішення.

Суб'єкти управління реалізують функції контролювання і регулювання практично на всі елементи наведеної системи управління. Це дає змогу своєчасно виявити необхідність коригування ухваленого управлінського рішення шляхом застосування відповідних регулюючих заходів. У наведеній вище системі управління формування і реалізація управлінських рішень здійснюється відповідно до технології, представленій на рис. 2.

Представлена технологія є сукупністю логічно пов'язаних між собою етапів ідентифікування необхідності прийняття управлінських рішень їх розроблення і реалізації на засадах застосування певних принципів і методів. Як бачимо, на першому етапі технології відбувається ідентифікування управлінської проблеми, або формалізація ідеї щодо отримання конкретних економічних, технологічних, соціальних або інших ефектів. Управлінські проблеми, а також управлінські ініціативи є об'єктами управлінських рішень. З огляду на це, окрім таких загальних функ-

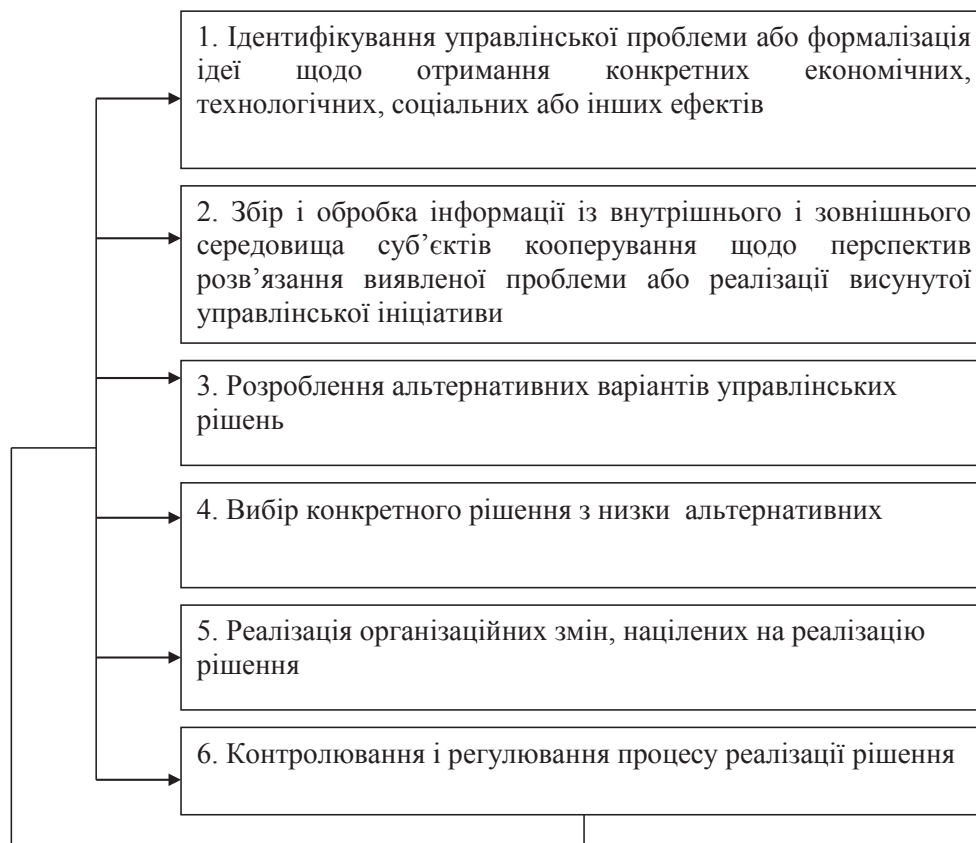


Рис. 2. Технологія прийняття і реалізації управлінських рішень суб'єктами кооперування

цій управлінських рішень, як управління внутрішніми процесами, управління процесами взаємодії із зовнішнім середовищем, управління організацією в цілому, інформативна, інструктивно-розпорядницька, доцільно виділяти також функцію розв'язання управлінських проблем і перетворення управлінських ініціатив на позитивні економічні, соціальні та інші ефекти.

На підставі ідентифікування об'єкта управлінського рішення відбувається перехід до другого етапу технології – збору й обробки інформації із внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єктів кооперування щодо перспектив розв'язання виявленої проблеми або реалізації висунутої управлінської ініціативи. Завдання цього етапу – отримати максимально повну і достовірну інформацію, на підставі якої можна здійснювати формування альтернативних варіантів управлінських рішень і вибрати найкращий із них. Для його виконання необхідно побудувати інтегровану систему інформаційного забезпечення суб'єктів управління кооперативним формуванням.

Інтегрованими доцільно вважати такі системи інформаційного забезпечення, які охоплюють усі підрозділи і види діяльності організації. Як правило, інтегрованість сучасних систем інформаційного забезпечення досягається шляхом упровадження автоматизованих систем управління, які базуються на системах підтримки прийняття рішень. Такі системи дають змогу розв'язувати слабоформалізовані виробничо-господарські завдання. Передумовою їх упровадження є формалізування управлінських і виробничих процесів в організації, типізація управлінської інформації, ієрархізація управління, підвищення рівня інформаційної освіти суб'єктів управління.

У результаті отримання належних умов праці виконавці рішення реалізують відповідні операції, під впливом виконання яких мають бути досягнуті конкретні очікувані результати. Для того щоб ці результати були своєчасними і відповідали цілям прийняття рішення, на завершальному етапі наведеної технології відбувається контролювання і регулювання ухваленого рішення. До найпоширеніших способів контролювання суб'єктів, залучених до виконання управлінських рішень, належать методи В. Бойка, В. Жмурова, В. Бєхтерева, Р. Кеттела, С. Деллінгера, Т. Матоліна, А. Маклакова, К. Хека тощо. Ці методи спрямовані на:

- оцінювання і контролювання зміни емоційно-психологічного стану виконавців рішень,

структури і характеру зміни їхнього інтелекту, вміння розвивати суб'єктами управління міжособистісні виробничі відносини і долати конфлікти, здатності саморозвиватися і здійснювати самоконтроль;

- виявлення зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єктів кооперування, відповідність установлених цілей сучасним реаліям, адекватність вибору способів досягнення встановлених цілей тощо.

Одним із найважливіших етапів реалізації обраного рішення є проведення організаційних змін, націлених на виконання рішення. Ознайомлення з матеріалами досліджених машинобудівних підприємств (ДП «Електроважмаш», ДП «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», ДП «Дніпрокосмос», ТзОВ «Інтер ПЕТ», ЗАТ «Завод «Південкабель» тощо) і позиціями науковців [8–13] показало, що організаційне забезпечення виконання управлінських рішень суб'єктами кооперування, здебільшого стосується переформування організаційної структури управління, перерозподілу функцій і повноважень у середовищі керівників і підлеглих, запровадження нових або зміни наявних правил і процедур в організації. Вказані організаційні зміни є підставою для легітимного і обґрунтованого матеріального, фінансового, інструктивного та інформаційного забезпечення виконавців рішення.

Під час реалізації управлінських рішень суб'єктами кооперування функція регулювання реалізовується за допомогою застосування методів усунення небажаних відхилень параметрів об'єкта контролювання від їх очікуваних значень. Регулювання спрямоване на досягнення змін, які стосуються: планів і окремих показників; заходів із виконання планів, досягнення очікуваних значень показників; відношення працівників підприємства до виконуваних функцій. Серед методів регулювання виділяють установлення: заборон і дозволів; стимулів, обмежень і санкцій; процедур, норм, правил та їх відміну [14].

Залежно від мети ухвалення управлінських рішень суб'єкти кооперування обирають критерії і способи оцінювання їхньої ефективності (економічні, організаційні, соціальні, технологічні, психологічні, правові, екологічні тощо). Щоправда фахівці стверджують, що на практиці ефективність кожного ухваленого управлінського рішення доцільно розглядати з різних позицій, комбінуючи критерії різних видів ефективності. При цьому важливим є вибудовувати ієрархію критеріїв оцінювання

ефективності рішень за ознакою їх пріоритетності. Це завдання, як правило, виконується на етапі формування рішення. Тільки після побудови ієрархізованої системи критеріїв ефективності управлінського рішення можна приступати до розроблення альтернативних варіантів рішень та їхнього порівняння.

Під час ідентифікування якості управлінських рішень ураховують орієнтацію рішення на виконання його місії, узгодженість рішення з іншими рішеннями, дотримання вимог ретельності рішення, орієнтацію рішення на вибір якнайкращого з погляду потенційної ефективності варіанта рішення тощо. Щодо оцінювання ефективності управлінських рішень, то в науковій літературі виділяють досить широку класифікацію типів ефективності і ще більше, в їхніх межах, показників ефективності. У табл. 2 наведено показники оцінювання ефективності управлінських рішень, які наводять А. Воронкова, Н. Калюжна і В. Отенко. Ураховуючи різну інформаційно-цільову спрямованість методів оцінювання управлінських рішень, є підстави стверджувати, що управлінські рішення щодо

формування кооперативних утворень у системах інноваційного розвитку підприємств необхідно оцінювати на засадах інтеграційного підходу. Це вимагає синтезування показників якості й ефективності управлінських рішень. З усіх видів ефективності рішень найбільш пріоритетною є економічна ефективність. Інші види ефективності певною мірою відображаються під час оцінювання якості управлінських рішень.

Серед способів забезпечення зростання якості управлінських рішень і підвищення рівня їхньої економічної ефективності доцільно виділити:

- застосування інформаційних систем, що базуються на автоматизованих модулях акумулювання, обробки, зберігання і використання управлінської інформації;
- впровадження в процес вироблення управлінських рішень систем підтримки прийняття колективних рішень;
- використання моделей мотивування суб'єктів кооперативних формувань, які диференційовані за групами працівників, що мають різного характеру потреби, а також за

Таблиця 2

Показники оцінювання ефективності управлінських рішень [15]

Підхід до оцінювання	Тип ефективності	Групи показників	Показники
Ефективність роботи всього трудового колективу	Економічна ефективність	Узагальнюючі показники	Ресурсна ефективність, витратна ефективність
		Конкретні показники	Рентабельність, оборотність, собівартість, окупність капіталовкладень, фондоємність, фондоддача, продуктивність праці тощо
	Соціальна ефективність	Узагальнюючі показники	Ступінь виконання замовлень споживачів, частка обсягу продажу продукції підприємства на ринку
		Конкретні показники	Своєчасність і повнота виконання замовлення, надання додаткових послуг, післяпродажний сервіс
Ефективність діяльності апарату управління	Економічна ефективність	Узагальнюючі показники	Витратна ефективність апарату управління
		Конкретні показники	Частка адміністративно-управлінських витрат у загальній сумі витрат підприємства, ви пома вага управлінських працівників у загальній чисельності персоналу; навантаження керованості, часові витрати на цикл реалізації управлінських рішень, вартість обробки інформації тощо
	Соціальна ефективність	Узагальнюючі показники	Кількість рішень, прийнятих за пропозицією працівників трудового колективу. Кількість працівників, залучених до розроблення управлінських рішень
		Конкретні показники	Ступінь технічної оснащеності управлінської праці, плинність працівників апарату управління, кваліфікаційний рівень кадрів тощо

групами працівників, що мають різний рівень професійної підготовки і практичного досвіду;

- комбінування альтернативних методів контролювання етапів формування і виконання рішень у просторі і часі;
- інтегрування використовуваної інформаційної системи управління підприємством в інші локальні і глобальні інформаційні системи шляхом узгодження їхніх форматів даних і налагодження відповідних комунікацій;
- посилення індивідуальної і колективної відповідальності суб'єктів, відповідальних за формування і реалізацію управлінських рішень;
- формування цільових фондів для прискорення створення належних організаційних, матеріально-технічних, інформаційних, фінансових умов, необхідних для виконання ухвалених управлінських рішень;
- дублювання управлінських рішень альтернативними на випадок виникнення аргументів на користь недоцільності їхньої реалізації;
- залучення до обговорення можливих способів реалізації важливих управлінських рішень бізнес-партнерів, споживачів готової продукції, представників громадськості для уникнення проблем, пов'язаних з екологією, задоволенням споживчих потреб та економічних інтересів бізнес-партнерів тощо.

Висновки з цього дослідження. Отже, систему управління кооперативними утвореннями доцільно розглядати з позиції управлінських рішень і особливостей їхнього формування. Її складовими елементами є: фактори,

які спонукають до прийняття управлінського рішення; суб'єкти прийняття і реалізації рішення; критерії оцінювання управлінського рішення; способи, правила і технології формування управлінського рішення; управлінське рішення; методи контролювання і регулювання реалізації управлінського рішення; об'єкт управлінського рішення. У цій системі управління формування і реалізація управлінських рішень здійснюються відповідно до такої технології: ідентифікування управлінської проблеми або формалізація ідеї щодо отримання конкретних економічних, технологічних, соціальних або інших ефектів; збір і обробка інформації із внутрішнього і зовнішнього середовищ суб'єктів кооперування щодо перспектив розв'язання виявленої проблеми або реалізації висунутої управлінської ініціативи; розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень; вибір конкретного рішення з низки альтернативних; реалізація організаційних змін, націлених на реалізацію рішення; контролювання і регулювання процесу реалізації рішення. Представлена технологія є сукупністю логічно пов'язаних між собою етапів ідентифікування необхідності прийняття управлінських рішень щодо їх розроблення і реалізації на засадах застосування певних принципів і методів.

Подальші дослідження доцільно виконувати в напрямі формування економіко-математичних моделей оптимізації результатів реалізації управлінських рішень в умовах кооперування інноваційного розвитку підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень / В.М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
2. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Методологічні положення та прикладні механізми / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Тернопіль: Лілея, 1997. – С. 88–93, 103–117, 142–167.
3. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с.
4. Гончаров В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомогі сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаров. – К.: Глобус, 1998. – 330 с.
5. Данилович М.Л. Прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02. / М.Л. Данилович. – Львів, 2001. – 18 с.
6. Системы и руководство / Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг; изд. 2-е, доп.; пер. с англ. под ред. Ю.В. Гаврилова и Ю.Т. Печатникова. – М.: Советское радио, 1971. – 648 с.
7. Завадський Й.С. Менеджмент: Management / Й.С. Завадський. – К., 1997. – С. 383–397.
8. Армстронг М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем / М. Армстронг. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. – С. 47–53, 113–127, 494–502.
9. Босак А.О. Комунікації в системі менеджменту: суть та види / А.О. Босак // Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2005. – № 547. – С. 12–21.
10. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: [підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.
11. Данилович М.Л. Прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02. / М.Л. Данилович. – Львів, 2001. – 18 с.

12. Данилович М.Л. Системний процес прийняття рішень в організації / М.Л. Данилович // Вісник Державного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 1999. – № 369. – С. 89–92.
13. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – С. 389–433, 645–681.
14. Кузьмін О.Є. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 148 с.
15. Воронкова А.Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [монографія] / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 512 с.

УДК 338.268

Методичний підхід до оцінювання економічної стійкості підприємства

Пономаренко Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Міжнародного науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая

Статтю присвячено дослідженню методичних підходів до оцінювання економічної стійкості підприємства. Сучасна методична основа наукових підходів до оцінювання економічної стійкості підприємств базується на поєднанні принципів та стилів аналізу бухгалтерської та вартісної аналітичних моделей. Цілком підтримуючи таку наукову позицію, суть якої полягає не у протиставленні, а логічному поєднанні двох аналітичних концепцій, сформовано методичний підхід до ідентифікації станів та рівнів економічної стійкості/нестійкості підприємства, основна ідея якого полягає не у строго математичній формалізації оціночних процедур, а у формуванні стратегічної логіки процесу аналізу та прийняття відповідного рішення з урахуванням специфічних особливостей досліджуваної вибірки та потреб бізнес-аналізу.

Ключові слова: методичний підхід, економічна стійкість, потенціал, бізнес-аналіз, стратегічна логіка, аналітична модель.

Пономаренко Т.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТОЙКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию методических подходов к оценке экономической стойкости предприятия. Современная методическая основа научных подходов к оценке экономической стойкости предприятий основывается на соединении принципов и стилей бухгалтерской и стоимостной аналитических моделей. Полностью поддерживая такую научную позицию, суть которой состоит не в противостоянии, а в логическом слиянии двух аналитических концепций, сформирован методический подход к идентификации состояний и уровней экономической стойкости/нестойкости предприятия, основная идея которого состоит не в строго математической формализации оценочных процедур, а в формировании стратегической логики процесса анализа и принятия ответственного решения с учетом специфических особенностей исследуемого выбора и нужд бизнес-анализа.

Ключевые слова: методический подход, экономическая стойкость, потенциал, бизнес-анализ, стратегическая логика, аналитическая модель.

Ponomarenko T.V. METHODOICAL APPROACH TO THE EVALUATION ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

The article devoted to research methodical approaches to the evaluation of economic sustainability of the enterprise. Modern methodical basis of scientific approaches to the evaluation of economic sustainability of the enterprises based on a combination of principles and styles analysis accounting and valuation analytical models. It is keeping this scientific position, the essence of which is not in opposition, but in logical combination of two analytical concepts, formed a methodical approach to identifying conditions and levels of economic stability / instability of the enterprise, the basic idea of which is not strictly mathematical formalization of the evaluation procedures but in forming strategic logic of analysis and decision by taking into account the specific characteristics of the study sample and the needs of business analysis.

Keywords: methodical approach, economic sustainability, potential, business-analysis, strategic logic, analytical model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних економічних дослідженнях представлено велику кількість методичних підходів до оцінювання економічної стійкості, однак єдиної точки зору щодо набору показників, які її визначають, так і не сформовано. Фундаментальною основою всіх наукових підходів до кількісного вимірювання економічної стійкості виступають фінансові індикатори діяльності підпри-

ємств та співвідношення, що розраховані на їх основі, які зазвичай визначаються на основі облікової аналітичної моделі. Низка сучасних теоретичних досліджень щодо оцінювання економічної стійкості постулює доцільність використання сучасного інструментарію вартісного менеджменту, в яких наводяться приклади використання абсолютних значень показників, однак змістовна інтерпретація реалізації VBM-моделей із

позицій ідентифікації стану економічної стійкості відсутня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Наукові публікації А. Раппорта, Г. Арнольда, Ю. Бріггема, А. Дамодарана, Т. Коупленда, Т. Колера, Дж. Муріна, А. Долгоффа, К. Кастера, А. Брейлі, С. Майерса, К. Уолша, С. Росса, І. Івашковської, Є. Кочеткова, М. Кудіної, Г. Хотинської, Ю. Козиря, С. Валдайцева, І. Єгерєва, С. Мордашова, Л. Фролової, О. Лісниченко, Н. Шевчук присвячено методиці забезпечення економічної стійкості підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цікаво було б узагальнити результати імплементації досліджень методологічного підходу до оцінювання стану та рівня економічної стійкості/нестійкості та сформулювати методичний підхід до ідентифікації станів та рівнів економічної стійкості/нестійкості підприємства, основна ідея якого полягає не у строго математичній формалізації оціночних процедур, а у формуванні стратегічної логіки процесу аналізу та прийняття відповідного рішення з урахуванням специфічних особливостей досліджуваної вибірки та потреб бізнес-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з іманентних властивостей стійкості підприємства є здатність зберігати параметри, що відображають нормальний (здоровий) стан функціонування бізнесу в межах балансування норм у разі порушення умов діяльності. З погляду сучасних теорій ефективності (результативності, продуктивності) підприємства та корпоративних фінансів «фінансове здоров'я» визначається на основі здатності компанії управляти грошовими коштами (генерувати їх, залучати із зовнішніх ринків та розподіляти за центрами відповідності, розраховуватися з власниками капіталу) [1]. Традиційні оцінки на основі облікової аналітичної моделі розширюються певними інноваціями в сучасній бізнес-аналітиці, які полягають у: доповненні традиційної системи фінансових показників сукупністю нефінансових індикаторів; розширенні спектру аналітичних показників від традиційно облікових до фінансових, таких як прибуток, до виплати процентів і податків (EBIT, Earnings before interest and tax); прибуток до виплати процентів, податків і нарахування амортизації (EBITDA, earnings before interest, tax, depreciation and amortization); чистий грошовий потік від операційної діяльності (FOCF, free operating cash flow); чистий грошовий потік компанії (FCFF, free cash flow to the firm);

побудові системи фінансової аналітики на базі індикаторів, що логічно пов'язані із формуванням вартості бізнесу.

Дослідження концептуального базису сучасної теорії фінансово-економічного оцінювання суб'єктів господарювання дають змогу говорити про те, що науковці та бізнес-аналітики провідних консалтингових компаній у рамках вартісної аналітичної моделі «фінансове здоров'я» компанії діагностують, як правило, за трьома змістовними напрямками (проекціями):

- проекцією поточної економічної ефективності діяльності, яка в традиційній (обліковій) аналітичній моделі інтерпретувалася як «проекція прибутковості (доходності)», оскільки в основу переважної більшості метрик закладено показники прибутку. У даній проекції оцінюється рівень ефективності використання ресурсів, тобто відбувається співставлення витрат на ресурси з вигодами від їх використання;

- проекцією ліквідності (або життєздатності), яка пов'язана з аналізом здатності підприємства до генерування грошових потоків та можливості задовольняти вимоги за зобов'язаннями перед інвесторами, кредиторами та власниками власного капіталу;

- проекцією збалансованості зростання бізнесу, яка включає оцінку капіталу та діагностує доцільність нарощення діяльності.

Щодо проекції ефективності, то у вартісній аналітичній моделі її змістовне наповнення відбувається відповідно до логіки оцінювання ефективності на основі проекцій облікової моделі, які включають такі основні аспекти, як: рівень фінансової залежності/незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів; забезпеченість запасів власними оборотними коштами, рівень ліквідності та платоспроможності з погляду забезпечення своєчасного задоволення вимог кредиторів; рівень оптимальності структури капіталу; сукупність показників ділової активності, інвестиційної привабливості тощо.

Основою формування проекції ліквідності бізнесу в рамках застосування вартісної аналітичної моделі є потік вільних грошових коштів (FCFE, free cash flow to equity). Даний аспект є однією з ключових фінансових інновацій сучасної бізнес-аналітики. Логіка формування FCFE (формула 1) визначає потоки грошових коштів, які залишаються після відображення інвестованого капіталу, що необхідний для реалізації стратегії та виплат кредиторам, тобто характеризує фінансову здатність покри-

вати інвестиційні та поточні потреби у фінансуванні господарської діяльності, а також рівень кредитоспроможності підприємства.

$$FCFE = NI + Der - \Delta NWC - Ass_{long} + \Delta ND, \quad (1)$$

де *Der* (Depreciation) – витрати на амортизацію; ΔNWC (Net Working Capital) – зміни величини чистого оборотного капіталу; Ass_{long} – вкладення капіталу в довгострокові активи; ΔND (New Debt) – зміни чистого позикового капіталу, які визначаються новими надходженнями позикового капіталу за мінусом виплат за основними сумами боргу.

Показник FCFE виступає стратегічною характеристикою якості капіталу, який інвестовано в підприємство, що є досить інформативним аспектом з погляду фінансової життєдіяльності та цілком аргументованим із позицій використання у бізнес-аналітиці.

Проекція збалансованості зростання є також аналітичною новацією, що потребує змістовної інтерпретації в контексті подальшого використання в процесі діагностування станів економічної стійкості/нестійкості бізнесу. Традиційно в наукових дослідженнях термін «стійке зростання» досліджувався з позицій національної економіки. Однак протягом останнього десятиріччя його застосовують і на мікрорівні. Найбільш відомими моделями оцінювання корпоративного росту є:

1. моделі, що базуються на визначенні росту власними джерелами фінансування:

– модель збалансованого зростання («золоте правило економіки підприємства») (формула 2):

$$T_{\text{прибутку}} > T_{\text{продажу}} > T_{\text{активів}} > 100 \quad (2)$$

– модель стійкості росту (SGR, Sustainable Growth Rate), яка базується на розрахунку коефіцієнту стійкості росту ($K_{ec, gr}$), який визначається на основі декількох підходів. Найбільш розповсюджений – це співвідношення реінвестованого у звітному періоді прибутку до накопиченого власного капіталу. Інший спосіб характеризує ту частку прибутку, що залишилась після дивідендних виплат (формула 3):

$$K_{ec, gr} = 1 - Div/Profit, \quad (3)$$

де *Div* – величина сплачених дивідендів; *Profit* – прибуток компанії;

– модель внутрішнього зростання Р. Хігінса (Model of Optimal Growth Strategy), яка передбачає розрахунок коефіцієнту росту (*g*) (формула 4):

$$g = \frac{ROE \times b}{1 - ROE \times b}, \quad (4)$$

де ROE – рентабельність власного капіталу за чистим прибутком; *b* – коефіцієнт накопичення;

2. моделі досягнення росту (у термінах обсягу продажу та прибутку): модель Дж. Ван Хорна, модель Р. Визванатана, модель BSG;

3. моделі вартісного росту, представлені в наукових публікаціях А. Раппорта, Г. Арнольда, Ю. Бріггема, А. Дамодарана, Т. Коупленда – Т. Колера – Дж. Муріна, А. Долгоффа, К. Кастера – А. Брейлі – С. Майерса, К. Уолша, С. Росса, І. Івашковської, М. Кудіної, Г. Хотинської, Ю. Козиря, С. Валдайцева, І. Єгерєва, С. Мордашова, Л. Фролової – О. Лісніченко, Н. Шевчук [2].

Дана систематизація аналітичних моделей росту є досить умовною та не претендує на вичерпаність. У рамках даного дослідження їх вивчення здійснюється лише з позицій формування аналітичного інструментарію, який буде дієвим з погляду практики використання в процесах оцінювання стану економічної стійкості підприємств.

Якщо в основу вибудовування логіки оцінювання станів економічної стійкості закласти проекції сучасної аналітичної моделі, то логічним є обґрунтування вибору VBM-моделі, яка буде виступати концептуальною основою такої оцінки. Найбільш популяризовані VBM-моделі: економічної доданої вартості (EVA, Economic Value Added); остаточного прибутку (RI, Residual Income); ринкової доданої вартості (MVA, Market Value Added); акціонерної доданої вартості (SVA, Shareholder Value Added); доданої грошової вартості (CVA, Cash Value Added) та модифікованої доданої грошової вартості (MCVA, Modified Cash Value Added); грошової рентабельності інвестицій (CFROI, Cash Flow Return on Investment); внутрішньої норми доходності (IRR, Internal Rate of Return); доданої вартості для стейкхолдерів (STVA, Stakeholder Value Added). Кожна з представлених моделей передбачає розрахунок набору показників, які сигналізують про стан «фінансового здоров'я» компанії в рамках проекцій «Ефективність» – «Ліквідність» – «Рост» та надалі трансформуються в піраміду аналітичних індикаторів, які виступають орієнтирами для досягнення цілей за рівнями впливу. Основні вимоги до обґрунтування вибору VBM-моделі для діагностування стану економічної стійкості мають відповідати наступним критеріям:

– несуперечливості, що передбачає відсутність логічних протиріч у процесі розрахунку вартості та окремих елементів, що її формують;

- можливості використання облікових даних, тобто даних фінансової звітності, які є офіційними документами щодо достовірності наявних вихідних даних;
- прогнозованості, тобто наявність можливості обґрунтованого прогнозу елементів моделі;
- простота та зрозумілість для усіх користувачів результатів фінансової аналітики;
- верифікованості, тобто результати розрахунків можуть бути перевірені незалежним користувачем без будь-яких суттєвих припущень;
- можливості використання як інструменту узгодження інтересів основних зацікавлених сторін;
- можливості впливу через систему факторних сукупностей, що детермінують формування вартості;
- можливості оцінювання ефективності стратегічних та фінансових управлінських рішень.

Не претендуючи на узагальнення переваг та недоліків практичного використання VBM-моделей (дане питання достатньо повно викладено в сучасній науковій літературі), вважаємо за доцільне звернути увагу на інформаційну базу, що формує елементний склад моделей.

Дана ознака є принципово важливою з погляду можливості тестування та подальшого практичного використання обраної VBM-моделі. Так, популяризована в науковій економічній літературі модель EVA, що передбачає використання змішаної інформаційної бази, є найбільш привабливою для використання з погляду вимог, що прописані вище. Однак для забезпечення коректності та порівняльної інформативності показника економічної доданої вартості необхідно зробити корегування результатів фінансової звітності на капітальні еквіваленти (більше 150), що дуже збільшує рівень трудомісткості та ставить під сумнів реалістичність коректного практичного використання даного підходу в процесі прийняття управлінських рішень. Результати критичного аналізу процесу змістовної еволюції VBM-моделей, їх порівняльна характеристика з позицій ступеню складності та можливості факторного аналізу, що є базовою умовою для вибору моделі, є підставою для того, щоб більш детально зупинитися на моделях остаточного (економічного) прибутку (RI (EP), Residual Income (Economic Profit)) та грошової доданої вартості (CVA, Cash Value Added), як таких, що можуть бути використані

як критеріальна база для діагностування станів економічної стійкості підприємства.

Позитивні результати тестування моделей, що базуються на балансових оцінках з погляду можливості їх використання як управлінського аналітичного інструменту та з позицій того, наскільки вони є здатними пояснювати створення нової вартості, представлено в наукових працях Дж. Олсона, С. Пинмена, Г. Річардсона та С. Тінакара, А. Бухвалова, Д.Л. Волкова [3–7]. Це дає змогу обґрунтовано використовувати аналітичний потенціал VBM-моделей, що базуються на балансових оцінках, для дослідницьких потреб даного наукового дослідження.

Змістовні витоки моделі остаточного прибутку (RIM, Residual Income Model) мають відношення до концепції економічного прибутку А. Маршалла, а формування самої моделі безпосередньо пов'язують із науковими працями Е. Фама, М. Міллера, Ф. Моділіяні, Е. Едвардса, П. Белла. Основою формування RIM виступають такі фактори: величина інвестованого капіталу на момент оцінювання, фактичний та очікуваний рівні доходності на інвестований капітал, стійкість спреду результатів. У контексті RIM виділяють два напрями, які розкривають змістовне наповнення: операційний, що базується на концепції операційного остаточного прибутку (ReOI, Residual Operation Income), та капітальний, основою якого є чистий остаточний прибуток (RE, Residual Earnings).

Показник остаточного операційного прибутку, що введено в науковий обіг С. Пенменом, по суті, є аналогом показника економічного прибутку у версії консалтингової компанії McKinsey&Co. Інформаційна спрямованість ReOI фокусується на операційних ефектах діяльності підприємства, що зумовило в розрахунку (формули 5–6) [8–12] під інвестиціями використовувати балансову величину чистих активів (NA, Net Assets).

$$ReOI = EBI - NA \times WACC \quad (5)$$

$$ReOI = NA \times (ROA - k_{WACC}), \quad (6)$$

де ROA – рівень рентабельності чистих активів, що розрахований на основі чистого прибутку до сплати відсотків; k_{WACC} – ставка середньозважених витрат на капітал.

Становлення показника остаточного чистого прибутку (формули 7–8) пов'язано з іменами Е. Едвардса і П. Белла, а також широко використовується консалтинговою компанією Marakon Associates. RE-модель досить часто зустрічається в наукових публі-

каціях як модель Едварда – Белла – Олсона (Edwards – Bell – Ohlson (EBO) valuation Model).

$$RE = NI - k_E \times E \quad (7)$$

$$RE = E \times (ROE - k_E), \quad (8)$$

де ROE – рівень рентабельності власного капіталу за чистим прибутком¹; k_E – ставка витрат на власний капітал.

Показник RE характеризує чисті ефекти результатів діяльності підприємства безпосередньо з позицій акціонерів (власників), тому інвестиціями виступає величина власного капіталу, результатом – чистий прибуток, а рівень очікуваної доходності вимірюється на основі витрат на власний капітал.

З погляду сучасної фінансової аналітики науковці також виділяють проблему методичного характеру щодо наповнення аналітичних проєкцій показниками, які характеризують фінансове здоров'я компанії. Залежно від інтересів двох груп фінансових носіїв капіталу (кредиторів і власників) по-різному формуються контури аналітичних проєкцій та їх інтерпретація (наприклад, ліквідності), що також є принциповою основою розмежування облікової (бухгалтерської) моделі, яка орієнтована на пріоритетне врахування інтересів кредиторів та вартісної оцінки, в якій перевагою є відображення інтересів власників власного капіталу. Однак варто наголосити на тому, що дані аналітичні моделі не є конфліктуючими між собою, а скоріше вони органічно доповнюють одна одну залежно від стадії та кінцевої мети діагностування проблеми. Так, якщо мова йде про можливість залучення кредитних ресурсів, то достатньо провести аналіз із позицій кредиторів у рамках облікової моделі. Якщо прийняття стратегічних рішень стосується інвестицій у забезпечення стійкості розвитку підприємства, то більш високий рівень інформативності вартісної моделі є незаперечуваним.

Забезпечення економічної стійкості підприємства є процесом перманентним, а її стан, відповідно до запропонованої логіки даного дослідження, ідентифікується як «стійкий – нестійкий – кризовий». Якщо за базовий критерій ідентифікації стану економічної стійкості прийняти чистий остаточний прибуток, то стійкий стан буде ідентифіковано позитивними абсолютними значеннями RE, що генерує функціонуючий капітал. Від'ємна величина RE буде сигналізувати про перехід від стій-

кого до нестійкого стану, одним із варіантів якого може бути кризовий.

Від'ємні значення RE визначаються від'ємним значенням спреду продуктивності (доходності) власного капіталу ($Spred_{Equity}$), який формується двома факторами – доходністю власного капіталу та рівнем його витратності. Формування позитивної величини спреду відбувається за умови, коли рівень фінансової рентабельності перевищує витрати на власний капітал (формули 9–10).

$$Spred_{Equity} \geq 0, \quad \text{якщо} \quad \begin{matrix} ROE \geq k_E; \\ ROE < k_E. \end{matrix} \quad (9)$$

$$Spred_{Equity} < 0, \quad \text{якщо} \quad \begin{matrix} \text{або} \\ NI \leq 0 \end{matrix} \quad (10)$$

Відповідно до даної логіки, можемо сформувати першу базову умову забезпечення стійкого стану підприємства, суть якої полягає в тому, що рівень фінансової рентабельності має перевищувати витрати на власний капітал ($ROE > k_E$). Від'ємне значення спреду продуктивності власного капіталу може бути або результатом збитковості діяльності, або недостатністю рівня фінансової рентабельності для покриття ставки витрат на власний капітал. Окрім абсолютного значення, серед формуючих показників інформативною є динаміка їх змін. Так, тенденція зростання спреду продуктивності власного капіталу ($T_{sped.equity}$) буде забезпечуватися за умови більш високих темпів зростання рівня фінансової рентабельності (T_{ROE}) порівняно зі зростанням ставки витрат на власний капітал ($T_{k.E}$) (формула 11), і навпаки (формула 12):

$$T_{sped.equity} \geq 1, 0, \quad \text{якщо} \quad \begin{matrix} T_{ROE} \geq T_{k.E} \\ T_{ROE} < T_{k.E} \end{matrix} \quad (11)$$

$$T_{sped.equity} < 1, 0, \quad \text{якщо} \quad \begin{matrix} T_{ROE} < T_{k.E} \\ T_{ROE} \geq T_{k.E} \end{matrix} \quad (12)$$

Рівень фінансової рентабельності визначається прибутковістю реалізації продукції ($Prof_{sales}$), продуктивністю функціонування активів ($Product_{ass}$) та рівнем фінансового ризику, який у класичній DuPont-моделі вимірюється на основі коефіцієнту структури капіталу ($rate_{str.cap}$). З урахуванням факторної інтерпретації фінансової рентабельності формула спреду продуктивності власного капіталу набуває такого вигляду (формула 13):

$$Spred_{Equity} = Prof_{sales} \times Product_{ass} \times (1 + rate_{str.cap}) - k_E \quad (13)$$

¹ Даний показник у сучасних наукових дослідженнях зустрічається як «фінансова рентабельність» підприємства

Модифікована формула спреду продуктивності власного капіталу дає змогу визначити критичне значення рентабельності реалізації ($Prof_{sales}^{crit}$) за чистим прибутком, а сама величина $Spred_{Equity}$ може бути записана через спред доходності реалізації ($Spred_{prof.sales}$) (формули 14–16).

$$Spred_{Equity} = Product_{ass} \times (1 + rate_{str.cap}) \times (Prof_{sales} - Prof_{sales}^{crit}) \quad (14)$$

$$Spred_{prof.sales} = Prof_{sales} - Prof_{sales}^{crit} \quad (15)$$

$$Spred_{Equity} = Product_{ass} \times (1 + rate_{str.cap}) \times Spred_{prof.sales} \quad (16)$$

Динаміка спреду реалізації є ключовим фактором $Spred_{Equity}$ та визначається не тільки рівнем ефективності внутрішніх бізнес-процесів компанії, а й її конкурентними позиціями на відповідних товарних ринках, тому стабільність позитивної динаміки даного показника або високий рівень відповідності фактичного значення рентабельності реалізації критичному виступають критерієм ідентифікації стану та передумов забезпечення економічної стійкості на стратегічному рівні її діагностування.

Відповідно до факторної логіки формування $Spred_{Equity}$, індикатором його змін є продуктивність функціонування активів та рівень раціональності структури капіталу, а також динаміка їх змін. Стратегічний вектор спрямованості вартість-орієнтованої аналітичної моделі, що закладена в основу методики ідентифікації станів економічної стійкості, зміщує фокус управлінської аналітики з проблематики раціоналізації структури капіталу в площину максимізації рівня його прибутковості, що пов'язано передусім зі змінами стратегічної архітектури компанії та зростанням пріоритетного впливу на формування результатів капіталоутворення нефінансових форм капіталу. Базовим критерієм розмежування нестійкого та кризового станів є прибутковість, що в пропонуваній моделі визначається $Spred_{prof.sales}$. Однак це не єдиний критерій, на основі якого розмежовуються стани нестійкості та кризи. Для обґрунтованості визначення вектору руху підприємства за шкалою станів «нестійкий» → «кризовий» критерії продуктивності функціонування активів та ефективності формування структури капіталу будуть використані відповідно до логіки формування RE-моделі.

Розмежування нестійкого та кризового станів компанії є більш трудомістким процесом, що вимагає обґрунтування більш широкого спектру умов, критеріїв та показників, які дадуть змогу зробити більш точні висновки стосовно стану об'єкту аналізу. Аналітичні

параметри для ідентифікації даних станів потребують деталізації оціночних індикаторів, оскільки ієрархія критеріїв і можливих комбінацій показників та умов є значно більшою, ніж під час ідентифікації стійкого та нестійкого станів. Така деталізація дасть змогу більш чітко визначити тенденції змін у траєкторії розвитку підприємства для фокусування на найбільш значущих аспектах, що зумовили певний стан компанії. На даному етапі досить важко чітко визначити, які саме критерії та показники будуть ключовими в розмежуванні станів «стійкий» – «кризовий». Можемо лише говорити про те, що саме на даному етапі аналізу логічним стає комбінування аналітичних індикаторів вартісної та облікової моделей. Так, під час оцінювання ліквідності спектр традиційних її показників (поточної, проміжної, абсолютної) доповнюється величиною FCFE. Під час оцінювання структури капіталу, крім традиційних показників рівня залежності (незалежності) від зовнішніх інвесторів і кредиторів, варто враховувати структуру платних джерел фінансування бізнесу та усереднені витрати на капітал (WACC), які формуються під впливом фінансової структури, а також динаміку їх змін протягом досліджуваного часового інтервалу. Оцінювання ділової активності доцільно здійснювати з урахуванням показників росту, які характеризують різні аспекти ефективності формування та функціонування капіталу підприємства.

Умови видової ідентифікації станів економічної стійкості відповідно до стратегічно значущих критеріїв є недостатніми для того, щоб формалізувати всі причини, що зумовили відхилення ключових параметрів, що формують стан економічної стійкості підприємства, та встановити тенденції випадковості або закономірності виявлених станів. Реалізація пропонуваного методичного підходу не передбачає встановлення фіксованих шкал та визначення жорстких формалізованих обмежень. При цьому ми допускаємо, що в процесі ідентифікації станів за логікою RE-моделі може виникнути потреба в деталізації шкали станів, тобто вимірювання рівня як стійкості, так і нестійкості, тому подальша деталізація буде визначатися специфікою вибірки, індивідуальними особливостями досліджуваних об'єктів та ситуаціями, які зумовлюють таку деталізацію. Незалежно від ступеню деталізації шкали ідентифікації станів стійкості/ нестійкості аналітичний фокус має концентруватися на виявленні значущих причинних факторів, що впливають на перманентність

процесу забезпечення економічної стійкості підприємства.

При цьому змістовна побудова критеріїв та показників ідентифікації станів стійкості цілком підпорядковується логіці формування економічного прибутку на основі RE-моделі. Так, факторна інтерпретація величини остаточного чистого прибутку, відповідно до логіки аналізу $Spred_{Equity}$ (формула 16), може бути записана так (формула 17):

$$RE = E \times Product_{ass} \times (1 + rate_{str.cap}) \times Spred_{prof.sales} \quad (17)$$

При цьому продуктивність функціонування активів ($Product_{ass}$) є дуже багатоаспектним критерієм, який об'єднує параметри, що характеризують ефективність різних функціональних рівнів діяльності підприємства. Так, факторна інтерпретація продуктивності може бути представлена багатфакторними моделями, які охоплюють показники фінансового, операційного, виробничого рівнів та вибудовуються відповідно до потреб бізнес-аналітики.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати імплементації пропонованого методологічного підходу до оцінювання стану та рівня економічної стійкості/нестійкості підприємств, можна зробити змістовні узагальнення:

1. Сучасна методична основа наукових підходів до оцінювання економічної стійкості підприємств базується на поєднанні принципів та стилів аналізу бухгалтерської та вартісної аналітичних моделей, як таких, що мають достатній пояснювальний потенціал щодо виявлення причин та прогнозування наслідків як результату процесів забезпечення економічно стійкого/нестійкого стану бізнесу. Цілком підтримуючи таку наукову позицію, суть якої полягає не у протиставленні, а в логічному поєднанні двох аналітичних концепцій, сформовано методичний підхід до ідентифікації станів та рівнів економічної стійкості/нестійкості підприємства, основна ідея якого полягає не у строго математичній формалізації оціночних процедур, а у формуванні стратегічної логіки процесу аналізу та прийняття відповідного рішення з урахуванням специфічних особливостей досліджуваної вибірки та потреб бізнес-аналізу.

2. Базовим критерієм розмежування економічно стійкого – нестійкого станів запропоновано використовувати здатність формувати потоки доданої вартості бізнесу. В основу аналітичної ідентифікації такої здатності закладається VBM-модель, вибір якої обґрунтовується бізнес-аналітиком з урахуванням відповідності таким критеріям, як несуперечливість, можливість використання облікових даних, простота та зрозумілість, можливість прогнозування елементів моделі, верифікованість, можливість факторної інтерпретації тощо. Емпіричним шляхом встановлено, що для ідентифікації стану стійкості за критерієм доданої вартості не можна використовувати виключно абсолютні значення та динаміку змін показника доданої вартості. Для уникнення хибного висновку щодо стану об'єкту оцінювання даний етап діагностування має бути доповнено аналізом показників: абсолютних значень спреду продуктивності власного капіталу, спреду реалізації продукції, чистого прибутку, власного капіталу, чистих грошових потоків для власників власного капіталу; динамікою змін чистого прибутку, спреду реалізації, нерозподіленого прибутку.

3. Деталізацію станів та рівнів економічної стійкості в процесі їх ідентифікації запропоновано здійснювати в проєкціях вартісної аналітичної моделі, таких як «ефективність» – «ліквідність» – «зростання». Наповнення проєкцій аналітичними індикаторами здійснюється залежно від етапу оцінки та ступеню проблеми, яку потрібно діагностувати для прийняття більш точного рішення щодо об'єкту аналізу. З погляду ідентифікації рівнів економічної стійкості пріоритетність проєкцій та показників, що їх наповнюють, встановлюється аналітиком ситуативно, залежно від того, що є причиною отриманих значень фінансових оцінок. Процедура оцінювання у визначених проєкціях також не передбачає формальної абсолютизації, а потребує аргументації, яка виходить за межі фінансової аналітики. Прийняття рішення щодо стану об'єкту аналізу залежить від компетентності та рівня інформованості аналітиків та користувачів отриманих результатів про тенденції розвитку оцінюваного бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика – 2009. – № 15.
2. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування / Н. Шевчук // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 5–6. – С. 39–43.

3. Бухвалов А.В. В поисках «замыкания» фирмы: новые подходы к анализу стратегий / А.В. Бухвалов, В.С. Катькало // *Российский журнал менеджмента*. – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 139–146.
4. Бухвалов А.В. Выдающийся российский мыслитель в области экономики (к 75-летию со дня рождения Вадима Максовича Гальперина) / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2008. – Т. 6. – № 1. – С. 155–160.
- 5 Бухвалов А.В. Л.В. Канторович и экономико-математическое моделирование: синтез реальности, математики и экономики / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 3–30.
- 6 Бухвалов А.В. Корпоративное управление как объект научных исследований / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 81–96.
7. Волков Д.Л. Модели оценки фундаментальной стоимости собственного капитала компании: проблема совместимости / Д.Л. Волков // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2004. – № 3. – С. 3–36.
8. Penman S. *Financial Statement Analysis and Security Valuation* / S. Penman. – N.Y.: McGraw-Hill, 2001. – P. 424.
9. Penman, S. Return to fundamentals / S. Penman // *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. – 1992. – № 7(4). – P. 465–483.
10. Penman S. A synthesis of equity valuation techniques and the terminal value calculation for the dividend discount model / S. Penman // *Review of Accounting Studies*. – 1998. – № 2(4). – P. 303–323.
11. Penman S. A Comparison of dividend, cash flow, and earnings approaches to equity valuation / S. Penman, T. Sougiannis // *Contemporary Accounting Research*. – 1998. – № 15(3). – P. 343–383.
12. Penman S. *The Pricing of Earnings and Cash Flows and the Valuation of Accrual Accounting* / S. Penman, N. Yehuda. – N.Y.: Columbia University, 2003.

УДК 330.5:342.841(477)

Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства

Сабецька Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена розгляду проблеми рейдерства та його проявів у вітчизняній економіці, а також розробленню механізмів протидії рейдерським атакам. Зокрема, досліджено наукові підходи до визначення рейдерства як реальної загрози для побудови ефективних ринкових та майнових відносин у вітчизняному економічному просторі. Також розкрито ознаки, передумови виникнення, види та особливості прояву рейдерства в Україні. На основі дослідження теоретико-методологічних та прикладних аспектів боротьби з рейдерськими загрозами розроблено дієвий та ефективний механізм протидії рейдерству, який є складовою стратегії економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, загроза, рейдерство, протидія рейдерству, стратегія економічної безпеки підприємства.

Сабецькая Т.И. МЕХАНИЗМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСТВУ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы рейдерства и его проявлений в отечественной экономике, а также разработку механизмов противодействия рейдерским атакам. В частности, исследованы научные подходы к определению рейдерства как реальной угрозы для построения эффективных рыночных и имущественных отношений в отечественном экономическом пространстве. Также раскрыты признаки, предпосылки возникновения, виды и особенности проявления рейдерства в Украине. На основе исследования теоретико-методологических и прикладных аспектов борьбы с рейдерскими угрозами разработан эффективный механизм противодействия рейдерству, который является составляющей стратегии экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, угроза, рейдерство, противодействие рейдерству, стратегия экономической безопасности предприятия.

Sabetska T.I. MECHANISM OF ANTI-RAIDING AS A PART OF STRATEGY FORMATION ECONOMIC SECURITY

The article deals with the problem of raiding and its manifestations in the domestic economy and the development of mechanisms to counteract raider attacks. Specifically studied scientific approaches to determining the raid as a real threat to a market and property relations in the domestic economic environment. Also disclosed signs background of, types and features of raiding in Ukraine. Based on the study of theoretical and methodological and applied aspects of combating threats raider develop effective and efficient mechanism of anti-raiding, which is part of the strategy of economic security.

Keywords: security, economic security, threat, raiding, counter raiding strategy of economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному господарсько-правовому полі України діє чимало чинників, які негативно впливають на економічну безпеку підприємства (зокрема, високий рівень тінізації вітчизняної економіки, неконтрольована приватизація, розвиток олігархізму і корумпованість органів державної влади, високий рівень монополізації окремих галузей та ринків, недобросовісна конкуренція, відсутність прозорої податкової системи, непослідовність і недосконалість чинного законодавства в галузі ліцензування, патентування, захисту

авторського права і комерційної таємниці, охорони інтелектуальної власності, реструктуризації, санації та банкрутства, а також відсутність кваліфікованих й досвідчених фахівців із управління економічною безпекою підприємства). На цьому фоні однією з актуальних проблем функціонування вітчизняної економіки є поширення випадків незаконного привласнення чужого приватного бізнесу, тобто рейдерство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що поняття «рейдерство» з'явилося в категорійному апараті економічної

науки порівняно нещодавно, за короткий час воно перетворилося на повноцінний об'єкт дослідження, тому цією проблематикою через її зростаючу актуальність займається багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них слід назвати таких, як Ю.А. Берлач [2], О.В. Беліков [3], З.С. Варналій та І.І. Мазур [4], А.О. Єфименко [5], З.Б. Живко [6], Ю.Я. Касараба і С.Н. Баліна [7], М.А. Колесник [8], О.К. Концевич і А.Ю. Дернова [9], М.І. Копитко [10], Д.В. Кушерець [11], О.А. Мельниченко та В.І. Пушкарьова [12], І.П. Мойсеєнко й О.М. Марченко [13], С.М. Москаленко [14], Т.О. Пожуєва [15], О.Б. Таращанська [16], Д.В. Фальшовник [17], Ю.А. Хатнюк [18].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що багато дискусійних моментів навколо проблеми рейдерства знаходять своє відображення у публіцистичній літературі та мережі Інтернет, де найчастіше описуються конкретні випадки рейдерських захоплень. Проте такі інформаційні джерела не завжди володіють достатнім рівнем достовірності та об'єктивності, а тому, на наш погляд, проблему рейдерства потрібно переводити в більш наукову площину. Окрім цього, недостатньо дослідженою залишається проблема формування ефективних механізмів протидії рейдерству на рівні підприємницьких суб'єктів, тому вважаємо за доцільне акцентувати увагу саме на цьому аспекті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів запобігання рейдерським загрозам та розробка на цій основі дієвого й ефективного механізму протидії рейдерству на підприємстві як складової стратегії його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині у вітчизняному законодавстві відсутнє чітке юридичне тлумачення терміна «рейдерство», тому його визначення можна дати на підставі трактувань окремих науковців або ж за аналогією до визначення, що пропонується західною науковою школою. Власне, термін «рейдерство» був введений в період, коли Велика Британія вважалася «володаркою морів». В той час рейдерами називали воєнні кораблі, які поодинокі здійснювали рейди (раптові напади, нальоти) з потоплення торгових суден супротивників, а отже, «рейдер» перекладається з англійської як «загарбник». В сучасному розумінні рейдери – це спеціалісти із захоплення чужої

власності за допомогою спеціально розіграного бізнес-конфлікту.

Враховуючи відмінності у визначенні рейдерства західною та східноєвропейською науковими школами, виокремимо західноєвропейський і так званий слов'янський підходи до інтерпретації рейдерства.

Так, на Заході під рейдерством розуміють «ситуацію, в якій одна компанія намагається заволодіти іншою компанією без схвалення цього дирекцією компанії-мети, тобто відбувається поглинання компанії проти волі її керівництва і ради директорів» [1, с. 6]. Отже, згідно із західноєвропейським підходом рейдерством вважається навіть цілком законне, прозоре придбання контрольного пакета акцій компанії-жертви без згоди її власників.

В Україні та інших країнах СНД рейдерством називають кримінальні схеми із захоплення активів підприємств за участю бандитів і корумпованих урядовців [18, с. 176]. Тобто згідно зі слов'янським підходом під рейдерством розуміють незаконне заволодіння майном чи іншою власністю підприємства.

Сучасна наукова література політичного, юридичного та економічного характеру надає багато визначень і характеристик поняття «рейдерство». Так, на думку Ю.А. Берлача, рейдерство слід розуміти як процес захоплення фірми у власність проти волі її власників / власника, що здійснюється шляхом реалізації різних протиправних дій з боку захоплювача з метою швидкого перепродажу об'єкта рейдерського нападу чи подальшого управління ним [2, с. 62].

З.С. Варналій та І.І. Мазур зазначають, що рейдерство – це недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили [4, с. 130]. На думку О.А. Мельниченко й В.І. Пушкарьової, «рейдерство – це умисна діяльність команди професіоналів, яка використовує корумпованість в органах державної влади та корпоративні конфлікти для отримання «законного» контролю над ліквідними активами чужих компаній як джерела власних надприбутків чи інших вигід» [12, с. 107].

Заслуговує на увагу й визначення А.О. Єфименка, який стверджує, що рейдерство – «це вилучення майна на формально законних підставах, основу яких становить

злочин, зловживання правом або прогалини в законі чи системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб)» [5, с. 118].

Привабливими для рейдерів є перспективні, сильні, успішні й прибуткові підприємства, які захоплюються заради подальшого ведення бізнесу і включаються до структури холдингу чи фінансово-промислової групи. Також цікавими для рейдерів є слабкі, фінансово нестійкі підприємства з неефективним менеджментом, які привабливі з точки зору «легкості» рейдерського захоплення і поглинаються з метою подальшої реалізації ліквідних активів підприємства-жертви (обладнання, нерухомості, землі тощо).

Як свідчать наукові джерела, більшість вчених схильється до думки про те, що в діапазоні від цілком легітимної (законної) до протиправної (кримінальної) діяльності можна виділити «біле», «сіре» та «чорне» рейдерство. В Україні «білі» та «сірі» рейдери, які працюють за принципом консолідації контрольного пакета акцій чи за допомогою методів корпоративного шантажу в рамках чинного законодавства, зустрічаються досить рідко, вони є характерними для країн із розвинутою ринковою економікою й високою бізнес-культурою. Значно поширенішим в нашій країні є «чорне» рейдерство, яке користується переважно кримінальними методами, серед яких слід назвати силове захоплення, реєстрацію підприємства на підставних осіб, фальсифікацію документів, підкуп представників силових органів, чиновників, суддів, фізичне усунення невігідних осіб, шантаж, погрози і навіть убивства.

У сучасному ринковому середовищі рейдерською діяльністю часто займаються невеликі самостійні рейдерські групи, так звані вільні рейдери, які фактично є авантюристами й працюють на свій страх і ризик. Проте масштабні рейдерські захоплення здійснюють великі компанії-агресори, серед яких слід назвати:

1) олігархічні фінансово-промислові групи, які за допомогою рейдерства диверсифікують свій бізнес та створюють нові галузеві холдинги;

2) інвестиційні компанії, для яких поглинання інших підприємств є основним видом бізнесу; поведінка цих підприємств, як правило, не агресивна, вони використовують виключно законні методи поглинання і отримують прибуток від перепродажу активів підприємства-жертви;

3) інвестиційні компанії-посередники, що діють в інтересах фірми-замовника; в основі діяльності таких компаній лежить рейдерське поглинання підприємства-жертви на замовлення та в інтересах підприємства-замовника;

4) професійних грінмейлерів, які не прагнуть реального захоплення власності, а здійснюють рейдерські атаки на компанії, що дорожать власною репутацією, виключно з метою отримати так звані відступні за спокій.

Передумовами зародження рейдерства в Україні став перехід до ринкових відносин та супроводжуваний йому процес активного перерозподілу власності. Сьогодні процеси рейдерських захоплень стають більш свідомими, організованими та масовими, що пояснюється такими чинниками, як:

1) недосконалість і неоднозначність тлумачення чинного корпоративного законодавства, а також відсутність спеціального закону про рейдерство, що дає можливість рейдерам уникати відповідальності за вчинені протиправні дії;

2) нестабільність політичної ситуації;

3) недосконалість вітчизняної судової системи, висока корумпованість органів державної виконавчої і судової влади, а також залучення до рейдерства правоохоронних органів або ж їхня бездіяльність;

4) перерозподіл власності між фінансово-промисловими групами;

5) недоліки корпоративного управління, низький рівень корпоративної культури на підприємстві, надто складна структура компанії, помилки в оформленні засновницьких документів та прав власності на активи, порушення прав акціонерів та невплата дивідендів, непрозора діяльність підприємства;

6) імпорт негативного зарубіжного досвіду щодо реалізації рейдерських технологій, а також формування рейдерських команд та капіталів.

Масштаби вітчизняного рейдерства насправді є загрозливими, про що свідчать такі цифрові дані. Так, згідно з оцінками експертів сьогодні в Україні діє від 35 до 50 професійних рейдерських груп, які, спираючись на цілий комплекс засобів (психологічний натиск, шантаж, підробка документів, підкуп силових структур), створюють умови для рейдерських атак, захоплення і перерозподілу власності за рамками закону [9]. Лише за останні кілька років у законних власників відібрано більше 2 000 підприємств, а український ринок рейдерських «послуг» щороку зростає на 3 млрд. дол. США [13, с. 46].

У зв'язку з цим важливою складовою формування ефективної та дієвої стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства є розробка механізму захисту від можливих рейдерських загроз. На нашу думку, механізм протидії рейдерським атакам на підприємстві повинен містити такі складові (рис. 1).

Для ефективного захисту підприємства від можливих рейдерських посягань його власникам потрібно йти в ногу з часом і активно моніторити усі факти рейдерських захоплень бізнес-структур, що відбуваються в Україні, ознайомлюватися з новими методами рейдерських атак, що може значно підвищити шанси фірми на їх уникнення. Так, опираючись на дослідження науковців [9], виокремимо такі основні способи захоплення підприємств:

1) закупівля акцій, що є методом «дружнього поглинання», який реалізується шляхом добровільної купівлі-продажу контрольного пакета акцій підприємства;

2) проведення додаткової емісії акцій, що є важливим шансом для рейдера, який дає змогу законним способом отримати контроль над підприємством;

3) фіктивне банкрутство, що здійснюється шляхом фіктивного створення податкової та кредиторської заборгованості; тобто на підприємство-жертву всіма можливими способами «вішають» борг, одночасно здійснюючи постійний тиск щодо сплати боргу, за яким слідують звернення до суду про визнання підприємства банкрутом і подальший продаж його активів в інтересах рейдера;

4) банкрутство підприємства з подальшим придбанням його активів, що полягає в тому, що рейдер шукає прострочену заборгованість підприємства і надає хабарі недобросовісним чиновникам, суддям, арбітражним керуючим, які підтримують ініціативу щодо порушення

справи про банкрутство; одночасно в ЗМІ формується негативний імідж підприємства, що погіршує його відносини зі споживачами й постачальниками, похитує фінансовий стан підприємства;

5) реприватизація (юридичний спосіб поглинання), що передбачає перегляд попередньої приватизації з метою її скасування в судовому порядку;

6) корпоративний шантаж (грінмейлєрство, юридичний терор), що полягає в тому, що рейдер цілком легітимними діями чи шантажем заважає підприємству вести поточну господарську діяльність, змушуючи його «викупити свій спокій»;

7) силове захоплення, що здійснюється із залученням державних силових чи приватних охоронних структур та за допомогою фальсифікації судових рішень;

8) контроль над менеджментом, що використовується тоді, коли неможливо викупити контрольний пакет акцій підприємства або застосувати механізм фіктивного банкрутства; реалізується шляхом підкупу, погроз чи шантажу керівництва компанії, внаслідок чого агресор за допомогою неформальних зв'язків з підприємством-жертвою отримує надійні важелі впливу;

9) корупція, що використовується під час перерозподілу державної власності.

Незважаючи на широкий спектр механізмів рейдерських захоплень бізнес-структур, майже кожен керівник може розпізнати ознаки майбутньої рейдерської атаки на його підприємство. Ознаками, які мають насторожити керівництво підприємства і спонукати його до активних превентивних дій, є:

1) несподіване отримання на адресу підприємства кореспонденції від судових і державних органів, інших осіб, що свід-

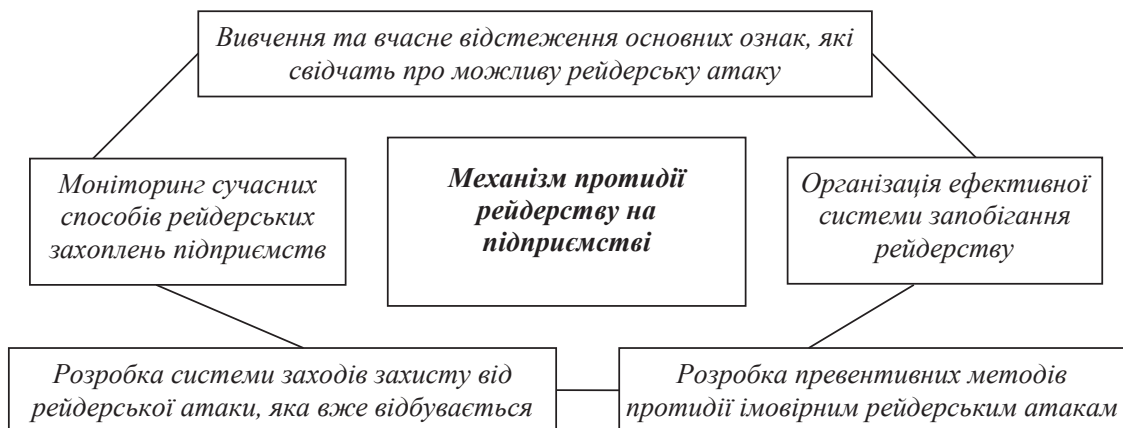


Рис. 1. Механізм протидії рейдерству на підприємстві
(авторська розробка)

чить про створення видимості виконання юридичних формальностей перед захопленням підприємства;

2) несподівані прояви уваги до діяльності підприємства з боку акціонерів, які володіють незначним відсотком (менше 0,2%) акцій;

3) неочікувані позапланові перевірки підприємства інспекторами різних державних інстанцій, судовими виконавцями, які порушують звичний режим роботи підприємства, насторожують його партнерів, що на руку рейдерам;

4) порушення кримінальних справ проти керівників підприємства часто з надуманих приводів, що має на меті дестабілізацію діяльності фірми;

5) неочікувана поява у ЗМІ негативної інформації про підприємство, що може свідчити про перехід рейдерів до стадії PR-атаки;

6) зростання кількості незначних за розміром гравців фондового ринку, які скуповують невеликі пакети акцій підприємства у дрібних акціонерів;

7) несподівана поява осіб, які проявляють надмірний інтерес до боргів підприємства, часто їх викупувають; навіть якщо зовні покупці боргів виглядають незалежними фірмами, насправді це може бути розгалужена мережа, що підпорядкована великому рейдеру;

8) факти зникнення важливих документів, зразків підписів керівників, печаток, штампів (це повинно особливо насторожити керівництво підприємства).

Надзвичайно важливим елементом механізму протидії рейдерським загрозам є організація ефективної системи заходів запобігання рейдерству, яка включає:

1) організацію ефективної системи підбору кадрів (компетентних, вірних та надійних фахівців) для роботи в органах управління підприємством;

2) створення й організацію ефективної роботи юридичного відділу і служби фінансово-економічної та інформаційної безпеки підприємства;

3) залучення для охорони підприємства досвідчених спеціалістів надійної та перевіреної охоронної агенції чи служби безпеки;

4) створення системи засобів захисту комерційної таємниці підприємства;

5) постійний моніторинг всіх спроб отримання сторонніми особами відомостей про підприємство із зовнішніх джерел (реєстрів, БТІ, кадастрів);

6) формування надійного контрольного пакета акцій підприємства (понад 50%), щоб

усунути можливість формування контрольного пакета рейдером;

7) сприяння зацікавленості акціонерів (особливо дрібних) у збереженні та розвитку підприємства (виплата дивідендів, надання соціального пакету тощо) з метою утримання їх від спокуси продати свій пакет акцій зацікавленій стороні;

8) обмеження доступу до володіння та управління підприємством сторонніх осіб шляхом створення акціонерного товариства закритого типу;

9) посилення юридичного захисту підприємства від захоплення шляхом внесення в його статут відповідних положень та вимог;

10) посилення фінансової безпеки шляхом підтримки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, контролю кредиторської заборгованості;

11) організацію центральної бухгалтерії не на головній фірмі, а на одному із дочірніх підприємств задля уникнення небажаного доступу до інформації;

12) організацію системи постійного внутрішнього аудиту бухгалтерських та фінансових документів, перевірку стану документів та рівня їхнього захисту;

13) організацію надійного зберігання печаток, установчих документів і свідоцтв на власність підприємства, забезпечення захисту їх від підробки;

14) те, що керівники підприємства в жодному разі не повинні підписувати порожні аркуші, непрочитані тексти договорів, угод чи інших документів із незрозумілим змістом, адже завжди існує ризик зіграти на користь рейдера.

Як показує практика, нині відсутні універсальні способи убезпечення підприємства від рейдерських атак, проте за умови своєчасної побудови комплексу оборонних заходів превентивного характеру шанси підприємства на успішне уникнення рейдерської загрози значно зростають. Опираючись на твердження науковців [9; 13, с. 47–48], можна запропонувати такі інструменти захисту фірми від недружніх поглинань і рейдерських захоплень:

1) захист інформації про співвласників та акціонерів підприємства;

2) метод «золотих парашутів», що полягає в укладанні трудових договорів з певними категоріями персоналу, за якими передбачені значні компенсації під час звільнення, що стає вагомим баластом за незаконного придбання компанії;

3) формування великого пакета акцій шляхом викупу акцій у дрібних акціонерів

або ж за допомогою партнера для злиття («білого лицаря») з метою позбавлення потенційного агресора можливості зібрати контрольний пакет;

4) метод «отруйних пігулок», який дещо схожий на попередній спосіб і передбачає здійснення додаткової емісії акцій підприємства з закритим розміщенням, що у разі поглинання зменшує шанси агресора на володіння контрольним пакетом акцій;

5) метод «переливання капіталів», що полягає в тому, що найважливіші активи підприємства переводяться у дочірні структури, які згодом відділяються від материнської компанії, внаслідок чого агресор купує «пустушку»;

6) метод включення агресора у фінансово-технологічний цикл або продажу йому певних виробничих об'єктів, що доцільний у випадку, коли агресора цікавить не повний контроль над підприємством, а лише участь у виробничому циклі;

7) PR-захист та інформаційна війна проти агресора (наприклад, формування іміджу підприємства як стратегічно важливого для держави чи регіону та відповідна державна підтримка значно зменшують шанси агресора);

8) метод «репеленти від акул», що передбачає укладання компанією договорів зі своїми партнерами з так званими секретними додатками, що передбачають наявність додаткових штрафів та боргів, які вступають в силу у разі отримання агресором контролю над підприємством;

9) метод «свідомого навішування боргів», що значно знижує привабливість підприємства: рейдеру стає нецікава компанія з великою сумою заборгованості;

10) метод часткової ліквідації, що полягає в тимчасовому виведенні за межі підприємства виробничих об'єктів, які потрапляють у сферу інтересів агресора;

11) метод розподілу активів між спеціально створеними юридичними особами, що значно ускладнює роботу рейдера щодо захоплення підприємства.

Якщо ж керівництво усвідомило, що рейдерська атака на підприємство вже здійснюється, перелік заходів захисту має бути іншим. Насамперед необхідно:

1) оцінити ситуацію та визначити, хто є замовником рейдерського захоплення, хто є рейдером, яким є його «успішний» минулий досвід і які методи ним традиційно використовуються; якою є мета захоплення (володіння майном, управління бізнесом, включення під-

приємства до складу холдингу тощо); яким є орієнтовний бюджет операції поглинання;

2) негайно звернутися до правоохоронних та органів із заявою про підготовку захоплення підприємства, якщо керівництву підприємства достовірно відомо про заплановану рейдерську атаку або ж про те, що щодо підприємства чи його керівників вчинені певні протиправні дії, чи стало відомо про факти підкупу посадових осіб, які можуть посприяти захопленню бізнесу;

3) розглянути можливість переговорів з рейдером, адже рейдери, як правило, не зацікавлені у тривалій війні, а тому можуть піти на значні поступки підприємству, обмежившись дещо меншим заробітком, ніж було заплановано;

4) розробляти план активної оборони від агресора, а по можливості і план нападу, якщо переговори не відбулися або сторони не дійшли згоди;

5) якомога швидше отримати виписки від реєстратора своїх акцій, а також заблокувати свої акції в реєстрі акціонерів;

6) відстежувати поведінку акціонерів підприємства, зокрема по можливості не допустити «альтернативних» зборів акціонерів;

7) терміново викупити акції у дрібних акціонерів з метою недопущення формування рейдером контрольного пакета акцій;

8) терміново сформувати так званий тризовний пакет, тобто спеціальний набір документів (завірені копії установчих документів, свідоцтв про право власності, завірена копія реєстру власників, зразки почерку і підписів всіх акціонерів і засновників, керівника та головного бухгалтера тощо), який дасть змогу зберегти дієздатність підприємства, допоможе реалізувати необхідні правові заходи протидії рейдерам та мінімізувати понесені втрати;

9) періодично перевіряти офісні приміщення, житло керівників, провідних фахівців і великих акціонерів підприємства на наявність компромату, що дасть змогу зруйнувати плани рейдера про порушення сфальсифікованих кримінальних справ проти керівництва атакованого підприємства;

10) терміново ліквідувати усю або хоча б найбільшу заборгованість підприємства й надалі не порушувати платіжну дисципліну, щоб унеможливити отримання рейдером контролю над компанією через володіння її боргами;

Запровадження вищеприписаних заходів дасть змогу підвищити стійкість підприємства щодо зовнішніх загроз його безпеці та значно знизити шанси потенційного рейдера на успішну атаку.

Висновки з цього дослідження. Практика рейдерських захоплень тією чи іншою мірою характерна для економіки майже всіх розвинених країн світу, зокрема України. Внаслідок того, що чинним вітчизняним законодавством належним чином не врегульовані всі правовідносини, що виникають у процесі господарської діяльності підприємств, у окремих суб'єктів господарювання виникає бажання й, головне, можливості вчиняти протиправні дії щодо інших підприємств, а саме незаконно за допомогою шахрайських схем відбирати майно у власників, дестабілізуючи таким чином нормальні ринкові відносини та господарські процеси. Нині об'єктами рейдерських захоплень в Україні стають не лише малий і середній бізнес, але й потужні господарські товариства, що становить реальну

небезпеку для розвитку корпоративного сектору вітчизняної економіки, збереження його конкурентних позицій на внутрішньому та світовому ринках.

Варто зауважити, що проблема рейдерства комплексна, а отже, боротьба з ним повинна вестися як на рівні окремих господарських одиниць, так і на державному рівні за умов наявності чіткої програми дій та застосування адекватних механізмів. Для вирішення проблеми протиправних рейдерських захоплень необхідне впровадження систематичних законодавчих змін, зокрема у сфері обігу цінних паперів, в діяльності господарських (особливо акціонерних) товариств, діяльності правоохоронних і контролюючих органів аж до впровадження кримінальної відповідальності за силове захоплення бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців: аналітична довідка. – К.: Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. – 127 с.
2. Берлач Ю.А. Правове визначення рейдерства / Ю.А. Берлач // Південноукраїнський правничий часопис. – 2009. – № 1. – С. 60–62.
3. Беліков О.В. Рейдерство в Україні – реалії сьогодення / О.В. Беліков // Юридичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 105–109.
4. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2 (3). – С. 129–136.
5. Єфименко А.О. Рейдерство або ринок контролю / А.О. Єфименко // Юридичний журнал. – 2008. – № 11. – С. 116–122.
6. Живко З.Б. Рейдерство: фермент ринкової економіки: [монографія] / З.Б. Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2009. – 270 с.
7. Касараба Ю.Я. Правові заходи протидії незаконному поглинанню підприємств (рейдерству): міжнародний досвід / Ю.Я. Касараба, С.Н. Баліна // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 3. – С. 44–53.
8. Колесник М.А. Зарубіжний досвід протидії рейдерству та можливості його використання в Україні / М.А. Колесник // Право і безпека. – 2010. – № 5 (37). – С. 11–16.
9. Концевич О.К. Боротьба з рейдерством в Україні: основні схеми здійснення та шляхи подолання / О.К. Концевич, А.Ю. Дернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71683>.
10. Копитко М.І. Рейдерство як проблема для функціонування бізнесу в Україні / М.І. Копитко // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2. – С. 78–81.
11. Кушерець Д.В. Правова політика протидії рейдерству / Д.В. Кушерець // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2013. – Вип. 644. Серія: Правознавство. – С. 101–104.
12. Мельниченко О.А. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки / О.А. Мельниченко, В.І. Пушкарьова // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1 (47). – С. 102–109.
13. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [навч. пос.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко – Львів, 2011. – 380 с.
14. Москаленко С.М. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби / С.М. Москаленко // Юридичний журнал. – 2007. – № 3. – С. 117–119.
15. Пожуєва Т.О. Міжнародний досвід виникнення рейдерства / Т.О. Пожуєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3. – Т.2. – С. 130–134.
16. Тарашанська О.Б. Державна протидія рейдерству в корпоративному секторі економіки України / О.Б. Тарашанська // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10tobseu.pdf>.

17. Фальшовник Д.В. Рейдерство як різновид протидії законній господарській діяльності / Д.В. Фальшовник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 1. – С. 312–322.
18. Хатнюк Ю.А. Визначення поняття рейдерства та його характеристика у законодавстві України / Ю.А. Хатнюк // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 4. – С. 174–185.

УДК 338.515

Сучасні аспекти підвищення прибутку підприємства за умов розвитку ринкової економіки

Савицький А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства,
комерційної діяльності та митної справи,
декан факультету підприємництва та маркетингу
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Стаття присвячена актуальним питанням сучасних аспектів отримання та підвищення прибутку підприємства в умовах розвитку ринкової економіки. Охарактеризовано взаємозв'язок активізації ринкових відносин та формування прибутку підприємства. Досліджено особливості формування та підвищення прибутку підприємства з точки зору результативності відносин, які складаються на підприємстві у розрізі життєвого циклу його розвитку.

Ключові слова: прибуток, підвищення прибутку, ринкова економіка, соціальні відносини, економічні відносини, фінансові відносини, інноваційні відносини, етапи життєвого розвитку підприємства.

Савицкий А.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальным вопросам современных аспектов получения и повышения прибыли предприятия в условиях развития рыночной экономики. Охарактеризована взаимосвязь активизации рыночных отношений и формирования прибыли предприятия. Исследованы особенности формирования и повышения прибыли предприятия с точки зрения результативности отношений, которые складываются на предприятии в разрезе жизненного цикла его развития.

Ключевые слова: прибыль, повышение прибыли, рыночная экономика, социальные отношения, экономические отношения, финансовые отношения, инновационные отношения, этапы жизненного развития предприятия.

Savitskyi A.V. CURRENT ASPECTS OF INCREASING ENTERPRISE'S PROFIT IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

The paper is devoted to the actual issues of current aspects of obtaining and increasing enterprise's profit in conditions of market economy development. There was characterized a correlation of market relations activating and profit making. There were researched peculiarities of enterprise's profit increasing from the side of effectiveness of relations that comes in terms of enterprise's life cycle development.

Keywords: profit, profit increasing, market economy, social relations, economic relations, financial relations, innovative relations, enterprise's life stages development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні вимоги розвитку ринкової економіки здійснюють значний вплив на діяльність вітчизняних промислових підприємств, оскільки головним критерієм їхнього подальшого розвитку є отримання максимального прибутку на основі результативної співпраці із зовнішньоторговельними партнерами близького та далекого зарубіжжя. Через специфіку умов, в яких функціонують вітчизняні промислові підприємства, конкурентне середовище та активну позицію іноземних імпортерів, досить актуальним є дослідження особливостей формування та підвищення їх прибутку у структурі економічних відносин, які притаманні суб'єктам господарювання в ринковій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей формування та отримання прибутку підприємства за умов розвитку відкритої економіки присвячено значну кількість наукових праць таких вчених, економістів та дослідників, як, зокрема, К.В. Болдирєва, М.В. Гудзь, І.Ю. Дишко, Н.Н. Жовтопуп, Д.Ф. Іванченко, Т.Ю. Іванюк, О.Р. Кривицька, К.Е. Курбатов, Г.Ю. Ткачук, Г.Г. Штулер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеними питаннями зазначеної проблеми є виділення особливостей розвитку ринкової економіки та підвищення прибутку підприємства, обґрунтування результативності відносин, які складаються щодо отримання та підвищення

прибутку підприємства у розрізі етапів його життєвого циклу та вимог ринкової економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними завданнями статті є характеристика особливостей отримання та підвищення прибутку підприємства за умов розвитку відкритої економіки, специфіки структури відносин його діяльності та життєвого циклу розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні трансформаційні, інтеграційні та глобалізаційні економічні процеси здійснюють значний вплив на функціонування усіх галузей економіки та соціально-економічного розвитку. Головною ланкою усієї економічної системи, на яку покладається функція суспільного відтворення, є промислове підприємство, яке за допомогою своєї діяльності здатне забезпечувати життєдіяльність та продуктивність окремих галузей, організацій, інституційних одиниць, суб'єктів господарювання та індивідів.

Вагомим та актуальним питанням, яке стоїть на порядку денному перед кожним підприємством, є реалізація власних виробничих програм, які мають на меті задовольнити власні інтереси на основі задоволення інтересів суспільства та економіки загалом. Через це будь-яка діяльність певної господарської одиниці перш за все спрямовується на отримання зиску від тих результатів, які були отримані в процесі реалізації покладених в основі неї завдань. Основним економічним зиском, заради якого запускається виробничий процес кожного підприємства є прибуток, який в сучасних умовах господарювання характеризується значною динамічністю та досить різноманітними джерелами формування. Перш за все це пов'язано з тим, що діяльність окремого підприємства вже не може сприйматися на плацдармі ендогенної взаємодії всередині певної галузі, регіону чи країни, а з урахуванням посилення тісної взаємодії суб'єктів господарювання з зовнішнім ринком становить значну питому вагу у формуванні прибутковості підприємств на основі їх взаємовигідної діяльності із зовнішньоторговельними партнерами країн Європи (рис. 1).

Розвиток ринкових відносин та створення вихідних можливостей, які використовують вітчизняні підприємства для отримання максимальної вигоди від їхньої поточної діяльності, спонукають до зміни багатьох понять у трактуванні основного призначення прибутку та виділення окремих аспектів актуальності його дослідження.

На думку О.Р. Кривицької, основне призначення прибутку у господарській діяльності підприємства необхідно ототожнювати з дослідженням взаємодії, асиметрії та конфліктності різних інтересів, які передбачають його як мету певної діяльності та водночас є джерелом і засобом задоволення інтересів [1, с. 5]. Виходячи з цього, К.Е. Курбатов розглядає прибуток як складну категорію ринкової економіки, яка є базовим мотивом для самофінансування підприємства у сфері формування його можливостей за рахунок різниці додаткових коштів, які отримано після покриття усіх виробничих витрат [2, с. 102].

В умовах перехідної економіки України вітчизняні промислові підприємства потребують значної координації та узгодженості економічних дій з вимогами ринкових відносин та полягають у ретельному пошуку можливостей щодо формування таких виробничих програм, які б на сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів гарантували максимізацію прибутку.

З огляду на це К.В. Болдирєва вважає, що прибуток виступає основним джерелом розвитку підприємства в ринкових умовах. Причиною ключових проблем в цих питаннях є збитковість вітчизняних підприємств, яка полягає в тому, що економічна модель країни характеризується значними негативними тенденціями макро- та мікрорівнів, які пов'язані з тривалістю фінансово-економічної кризи та мінливістю податкової системи [3, с. 152–153].

З цих позицій поняття прибутку в сучасній ринковій економіці слід розглядати з точки зору формування системи відносин, які складаються в певній економічній системі. О.Р. Кривицька розглядає відмінні позиції у визначенні значення прибутку на основі соціальних, економічних та фінансових відносин [1, с. 5].

На нашу думку, якщо звернути увагу на важливість соціальних відносин на підприємстві, яке має на меті отримати більш високий прибуток, слід зазначити те, що саме це поняття є індикатором забезпеченості інтересів всіх працівників, відділів та структурних підрозділів, оскільки належний рівень прибутковості підприємства здатен забезпечити належний зарібок і тим, хто працює над збільшенням прибутку. Економічні відносини на підприємстві, яке має на меті збільшити прибуток, відіграють найбільш виважену і логічну роль у його створенні, адже наскільки виважено керівники підприємства зможуть підійти до планування, залучення та збалансування усіх наявних ресурсів, настільки продумано та вигідно мають бути створені можливості ресурсів під-

приємства примножити їх віддачу та додану вартість. В результаті чим більшою є додана вартість, тим більшою має бути виручка від реалізації продукції, а отже, і прибуток.

Фінансові відносини підприємства у створенні більш високого прибутку відіграють дещо опосередковану роль, оскільки слугують джерелами забезпечення усіх процесів, які складаються на підприємстві під час формування соціальних та економічних відносин. Якщо підприємство не отримало належного рівня прибутку в попередньому періоді, це унеможлиблює його безпечність у подальшій роботі щодо створення належного рівня прибутковості та розширення виробництва. Тому велике значення у діяльності підприємства становлять фінансові кошти, які слугують для забезпечення усього процесу виробництва. Такі фінансові кошти можуть бути як на балансі, так і у резервах підприємства, а також позиковими та інвестованими.

Додатково ми вважаємо, що необхідним елементом системи відносин, які складаються на підприємстві щодо отримання більш високого прибутку та збільшення рівня прибутковості, є інноваційні відносини, оскільки саме інноваційна діяльність здатна об'єднати усі види вищезазначених відносин. Чим більше підприємство зможе застосувати інноваційних підходів до управління персоналом, ресурсами та використання наявних фінансових коштів, тим більше ймовірності того, що процес виробництва не буде витратомістким, а виручка від реалізації зможе значно покрити собівартість, а отже, і підвищити загальний прибуток підприємства та рівень його прибутковості.

Виходячи з цього, Г.Г. Штулер та І.Ю. Дишко головним призначенням прибутку в ринковій економіці вважають його вклад у інвести-

ції та інновації. Вкладаючи отриманий прибуток у процес виробництва, підприємство отримує додаткові можливості до його економічного зростання [4, с. 137], а отже, підвищення загального рівня прибутковості та закріплення належних конкурентних позицій на ринку. Через це прибуток відіграє ключову роль у діяльності будь-якого промислового підприємства, який забезпечує не тільки його інтереси, але й певні позиції ринку. В цьому випадку, формуючи фінансові ресурси підприємства, прибуток сприяє визначеності того, якою має бути його виробнича діяльність у співвідношенні до ринкової вартості [5, с. 37]. Іншими словами, якщо підприємство не буде достатньою мірою забезпечене фінансовими коштами, воно не буде спроможним виробляти ту продукцію, яку хочуть бачити споживачі на ринку, а отже, не отримає належної виручки від реалізації, яка б підвищила його прибуток та рівень прибутковості.

Досліджуючи окремі питання сутності прибутку промислового підприємства, Д.Ф. Іванченко зазначає, що збільшення прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємства виходить із специфіки його розвитку на певному етапі життєвого циклу [6, с. 40–43]. Відповідно до цього прибуток підприємства в межах основних задач, які покладаються на структурні підрозділи підприємства у процесі його створення, проходить чотири основні етапи життєвого циклу розвитку підприємства, а саме етап зародження і становлення, етап розвитку та стійкості, етап старіння та стагнації, етап ліквідації.

Водночас з метою виділення специфіки вищезазначених соціальних, економічних, фінансових та інноваційних відносин, які забезпечують отримання та підвищення при-

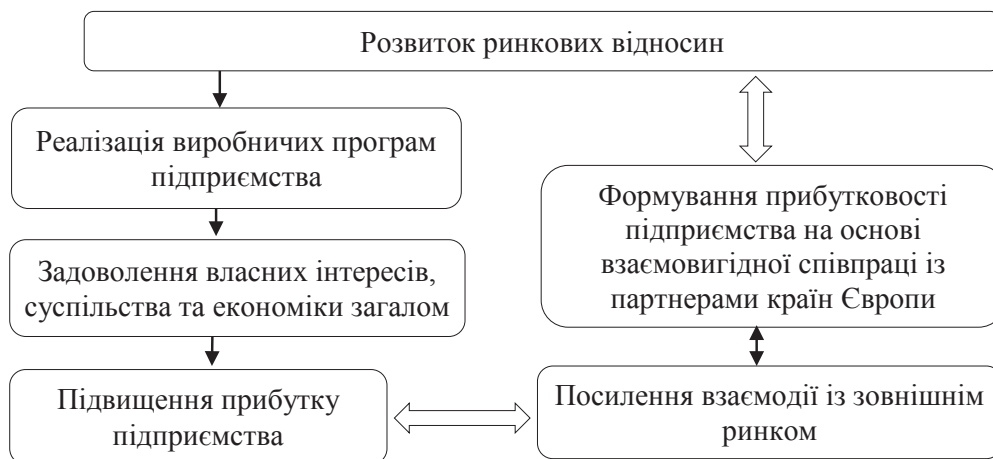


Рис. 1. Розвиток ринкових відносин та підвищення прибутку підприємства*

* складено та запропоновано автором

бутку промислового підприємства в ринкових умовах та виявлення більш детальної сутності прибутку і прибутковості, на нашу думку, необхідно віднайти спільні, розбіжні та логічні риси зв'язку етапів життєвого циклу розвитку підприємства і охарактеризованих відносин.

З огляду на це ми вважаємо, що кожен етап життєвого циклу продукції підприємства супроводжується активізацією, стійкістю, розвитком або занепадом тих чи інших відносин, які поступово утворюються за ступенем того, як розвивається підприємство, та за своїми результатами здатні привносити різнобічний вклад як у становлення, ріст, стійкість, так і

у зменшення прибутку, а також загального рівня прибутковості (табл. 1).

Згідно з табл. 1 слід зазначити, що для кожного етапу життєвого циклу розвитку підприємства притаманний специфічний стан утворення або підтримки прибутку, який характеризується особливостями тих відносин, що складаються під час переходу від одного етапу до іншого. У підвищенні прибутку та досягненні належного рівня прибутковості це повинно відігравати важливу роль з боку планування керівниками управлінської діяльності підприємства в межах наведених етапів розвитку.

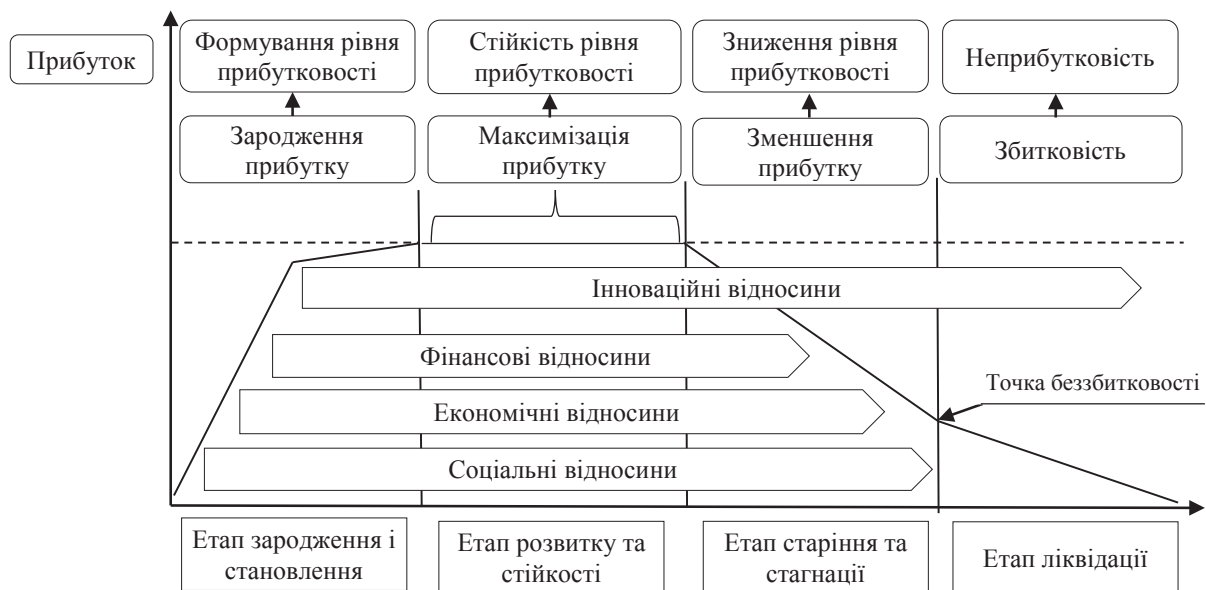


Рис. 2. Зародження, становлення та максимізація прибутку підприємства в структурі відносин його діяльності та життєвого циклу розвитку*

* систематизовано та доопрацьовано автором на основі [1, с. 5; 4, с. 137; 6, с. 40–43]

Таблиця 1

Результативність відносин, які складаються щодо отримання та підвищення прибутку підприємства у розрізі етапів його життєвого циклу*

Етапи життєвого циклу підприємства	Етап зародження і становлення	Етап розвитку та стійкості	Етап старіння та стагнація	Етап ліквідації
	Зародження прибутку та формування загального рівня прибутковості	Максимізація прибутку та стійкість загального рівня прибутковості	Зменшення прибутку та зниження загального рівня прибутковості	Збитковість та неприбутковість
Соціальні відносини	– Активізація	– Стійкість	– Зменшення активності	– Ліквідація
Економічні відносини	– Активізація	– Стійкість	– Зменшення активності	– Ліквідація
Фінансові відносини	– Активізація	– Розвиток	– Занепад	– Ліквідація
Інноваційні відносини	– Активізація	– Розвиток	– Зменшення розвитку	– Неприбутковість

* систематизовано та складено автором на основі [1, с. 5; 4, с. 137; 6, с. 40–43]

На рис. 2 зображено модель зародження, становлення та максимізації прибутку підприємства в структурі відносин його діяльності та життєвого циклу розвитку.

Якщо звернути увагу на рис. 2, можна побачити те, що за ступенем розвитку підприємства відбуваються збільшення його прибутку та становлення його прибутковості, проте на стадії старіння та стагнації або в період виникнення кризових явищ відбувається зменшення активності соціальних та економічних відносин, занепадають фінансові відносини, оскільки підприємство не може вільно вкладати та залучати кошти, перестають розвиватись інновації, відповідно, зменшується прибуток та втрачається набутий рівень прибутковості. За умови ліквідації підприємства в пріоритеті залишаються лише інноваційні відносини, оскільки в умовах конкурентного ринку ті інновації, які були впроваджені у виробництво з метою досягнення максимальної величини прибутку і в подальшому можуть давати прибуток, будуть застосовані на інших підприємствах чи галузях суспільного відтворення.

Таким чином, важливою та обов'язковою умовою функціонування вітчизняних промислових підприємств в системі ринкових відносин є максимізація прибутку, яка головним чином дасть змогу вільно конкурувати з іншими підприємствами та нарощувати обсяги виробництва відповідно до вимог, які

ставить ринок [7, с. 45]. Підвищення ж прибутку підприємства не може вийти на тенденцію зростання без продуманих дій, які пов'язані з вкладанням коштів у той чи інший сектор ринку збуту. Якщо ринкова вартість характеризується приростом, тоді і підприємство зможе отримати прибуток, інвестувавши кошти у виробництво орієнтованої продукції на певний сегмент ринку. Це зумовлено жорстким типом градації виробників за умов розвитку конкуренції в ринкових відносинах, а також трансформаційних, перехідних та інтеграційних процесів. Через це ми вважаємо, що саме прибутковість підприємства є основним критерієм його економічного зростання та інтеграції до європейського ринку.

Висновки з цього дослідження. Отже, отримання та підвищення прибутку підприємства в сучасних умовах розвитку ринкової економіки вимагає ретельної уваги з боку керівників та структурних підрозділів підприємства щодо формування належних потенційних соціальних, фінансових, економічних та інноваційних відносин у розрізі окремих етапів його життєвого циклу розвитку. Водночас ринкова економіка ставить нові вимоги до співпраці підприємств із закордонними та вітчизняними партнерами, які здійснюють значний вплив на першочерговий етап формування прибутку підприємства та його подальше збільшення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.Р. Кривицька. – Тернопіль, 2010. – 19 с.
2. Курбатов К.Е. Управление прибылью как система принципов и методов реализации управленческих решений / К.Е. Курбатов, Н.Н. Жовтопуп // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2 (1). – С. 102–103.
3. Болдирева К.В. Категорія прибутку в системі відносин малого підприємництва / К.В. Болдирева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 144–153.
4. Штулер Г.Г. Роль прибутку в системі показників ефективності стратегічного управління / Г.Г. Штулер, І.Ю. Дишко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Вип. 2 (34). – С. 136–140.
5. Іванюк Т.Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства в ринкових умовах / Т.Ю. Іванюк, Г.Ю. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/153/37.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
6. Іванченко Д.Ф. Еволюція основних задач управління прибутком на основі моделі життєвого циклу підприємства / Д.Ф. Іванченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 38–45.
7. Гудзь М.В. Управління прибутком промислового підприємства / М.В. Гудзь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_044.pdf.

Управління знаннями як складова процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств

Ситник Й.С.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено змістовно-сутнісне розуміння поняття «управління знаннями підприємств». Проаналізовано різні концепції, підходи, моделі управління знаннями та змістовні етапи такого управління. Систематизовано ключові компоненти управління знаннями підприємств. Виокремлено, систематизовано основні складові системи управління знаннями підприємств.

Ключові слова: управління знаннями, модель, інтелектуалізація, система менеджменту, процес.

Сытнык Й.С. УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы содержательно-сущностное понимание понятия «управления знаниями предприятий». Проанализированы разные концепции, подходы, модели управления знаниями и содержательные этапы такого управления. Систематизированы ключевые компоненты управления знаниями предприятий. Выделены, систематизированы основные составные системы управления знаниями предприятий.

Ключевые слова: управление знаниями, модель, интеллектуализация, система менеджмента, процесс.

Sytnyk I.S. KNOWLEDGE MANAGEMENT AS PART OF THE PROCESS OF INTELLECTUALIZATION OF SYSTEMS MANAGEMENT ENTERPRISES

In the paper content-essential understanding of “knowledge management enterprise” concept. Analyzed different concepts, approaches, models of knowledge management and content management of the stages. Systematized key components of knowledge management enterprises. Allocated and systematized the main components of enterprises knowledge management system.

Keywords: knowledge management, model, intellectualization, management system, process.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток системи знань, зростання їх впливу на інтелектуальний потенціал підприємств передбачають ефективно застосування управлінського процесу у системах менеджменту підприємств.

У наукових колах не існує одностайного та загальноприйнятого розуміння поняття «управління знаннями підприємств». Ключові розбіжності спричинені, по-перше, неоднозначною сутністю самого об'єкта управління, по-друге, тим, що зазначена категорія часто ототожнюється з низкою інших інтелектуально-знаннєвих активів підприємств, по-третє, тим, що недослідженим залишається механізм управління стосовно інших споріднених категорії в одній системі менеджменту підприємств.

У загальному контексті управління знаннями розглядається як процес, згідно з яким цільово формується, структурується, розвивається та застосовується база різних знань підприємств. Головною метою управління знаннями, на думку З. Шершньової, є створення нових і могутніших конкурентних переваг шляхом досягнення «цілей організації за

рахунок формування передумов для свідомої, фахової діяльності усіх підсистем корпорації щодо визначених напрямів розвитку, а також створення інформаційної бази забезпечення цієї діяльності» [22, с. 157]. Водночас впровадження концепції управління знаннями в процес менеджменту підприємств має багатоаспектне прикладне значення, яке закладає об'єктивні передумови для набуття стійких конкурентних переваг в ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень у сфері управління знаннями українськими і закордонними вченими розроблено низку теоретичних, методологічних і методичних підходів до здійснення процесу управління знаннями, різні принципи й методи управління. Зазначеній проблематиці присвятили свої праці Б. Мільнер [10], І. Нонака та Х. Такеучі [12], П. Сенге [15], В. Букович [23], К. Віір [27], Д.Є. О'Лірі [13], Д. Сноуден [19], Ю. Вовк [3], М. Мартиненко [8], А. Дегтяр і М. Бублій [5], А. Наливайко [11], Н. Бутенко [2], Н. Смолінська та І. Грибик [18], С. Леонова [7] та інші вчені.

Аналізування сутності зазначеного поняття та розроблених науковцями механізмів, концептуальних моделей «управління знаннями», на нашу думку, варто розглядати у порядку його декомпозиційної структурованості щодо таких категорій, як «управління інтелектуальним потенціалом підприємств» та «управління інтелектуальним капіталом підприємств».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним є дослідження щодо систематизації основних наукових розвідок дослідників з проблематики «управління знаннями підприємств» у контексті його впливу на процес інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою наукової розвідки є аналізування моделей, підходів до управління знаннями та систематизування їх спільних і відмінних складових у процесі інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи поняття «управління знаннями», Д.Є. О'Лірі трактує його як певний порядок роботи з інформаційними ресурсами, що має забезпечувати легкий доступ до знань та їх подальше використання за допомогою інформаційних технологій [13, с. 28–32.]. Ю. Вовк визначає цю категорію як процес, що є послідовністю певних взаємопов'язаних дій, спрямованих на надання знанням додаткової управлінської цінності, а також визначає послідовність етапів процесу управління знаннями [3, с. 15–18]. А. Дегтяр і М. Бублій під поняттям «управління знаннями» на рівні підприємств розуміють вміння залучати, створювати та використовувати знання в господарській діяльності з метою приросту вартості бізнесу і зміцнення конкурентних позицій [5, с. 177–183]. Деякі автори [9, с. 18] управління знаннями розглядають як відносно новий напрям у менеджменті та як напрям в інформатиці для підтримки процесів утворення, розповсюдження, оброблення та використання знань всередині організації.

Аналізування наукових джерел щодо розвитку поняття «управління знаннями» свідчить про відсутність єдиного погляду на трактування зазначеної категорії серед дослідників з цієї проблематики, що, ймовірно, зумовлено багатогранністю такого процесу.

Специфіка формування знань полягає у тому, що вони, згідно із запропонованою Р. Аккофом [1] концепцією перетворення фактів у мудрість, є передкінцевим резуль-

татом на шляху процесу цієї трансформації: факти – інформація – знання – мудрість. Зокрема, оброблення у системі менеджменту отриманих фактів (сукупність об'єктивних фактів про певні явища та процеси, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства) перетворює їх на інформацію (перевірені, проаналізовані та систематизовані факти, розраховані показники), яка у подальшому обробленні набуває конфігурації знань (наслідок розуміння інформації у формі висновків, рекомендацій, алгоритмів вирішення проблем, генерування нових ідей, знання, концепцій, цінностей, практичного досвіду тощо, сформованих на основі отриманої інформації).

Аналіз наукових джерел [5; 11; 12; 14; 15; 16; 19; 23; 24; 27] дає змогу виокремити декілька різних концептуальних моделей управління знаннями. Так, дослідники І. Нонака та Х. Такеучі [12] запропонували чотирьохстадійну модель управління знаннями, яка передбачає систему передавання знань між такими стадіями, як соціалізація, екстерналізація (трансформації неформалізованих знань у формалізовані), комбінація (перехід формалізованих знань у формалізовані), інтерналізація (перехід формалізованих знань в неформалізовані, наприклад у вигляді нового досвіду) на трьох рівнях соціальної агрегації, зокрема індивід, група, контекст. Зазначена модель репрезентує спіралеподібний рух поширення знань від індивіда до системи (колективу) через процес їх перетворення із неявних (набуті навички, досвід) у явні, коли застосовуються своєрідні моделі, загальноприйняті концепції і методи. Моделі управління знаннями, розроблені К. Віігом [27, с. 6–14] та Д. Сноуденом [19, с. 50–58.], теж ґрунтуються на чотирьох ключових складових, перша основними домінантами визнає створення і застосування знань у технологіях та процесах виробництва; системні дослідження знань; оцінювання знань для кожного виду економічної діяльності; активне управління знаннями протягом всього життєвого циклу товару та інновацій. Водночас друга виділяє такі елементи, як явні та неявні знання; активи знання; віра; визначеність і невизначеність рішень щодо цілей та причинних зв'язків.

Запропонована концепція управління знаннями А. Сливоцького та Д. Морісона [16] має цільове спрямування використання знань підприємств для розроблення моделі отримання прибутку та моделі створення інноваційного бізнесу. Протилежною до цієї моделі вважа-

ємо модель управління знаннями П. Сенге [15], в основу якої покладено концепцію організації, що навчається. Зазначена модель фокусується на п'яти уміннях підприємства, а саме на навиках удосконалення особистості; інтелектуальних моделях; корпоративному баченні; груповій стратегії; системному мисленні. Основними з'єднаними елементами концептуальної моделі управління знаннями, запропонованої С. Галахером і Ш.-Е. Хазлет, є інфраструктура знань, культура знань, технологія знань [25].

Серед українських дослідників варто виокремити науковий доробок Ю. Вовка [3, с. 343–352], що запропонував модель управління знаннями, у якій звернув увагу на такі чотири основні аспекти управління знаннями вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності: технології (дослідження даних і текстів, управління документообігом, засоби для організування спільної праці, корпоративні портали знань, системи підтримки прийняття рішень), інфраструктура (структура, бізнес-процеси), культура (усвідомлення ролі співробітника як носія знань, створення умов для обміну знаннями) та інформаційне забезпечення (домени, джерела, типи, засоби накопичення та засоби оновлення знань). Іншими українськими авторами запропонована модель управління знаннями підприємства, яка побудована на системно-процесному підході і передбачає послідовність та взаємодію таких процесів: створення та розвиток людського потенціалу; організаційних процесів з формування та інформаційного забезпечення бази знань; бізнес-процесів у конкурентному середовищі [14, с. 74–78]. У розробленому дослідниками алгоритмі процесу управління знаннями виділено такі три взаємопов'язані складові: ресурсна (створення знань, ефективно використання наявних знань, система підготовки та перепідготовки працівників задля оновлення і поповнень умінь та навичок, обмін знаннями та повторне використання активів знань для поліпшення процесу прийняття рішень, сприяння комунікації, співпраця і взаємодія, мотивація працівників для оволодіння новими знаннями, необхідними для підприємства); організаційна (формування інформаційної бази знань, сортування, систематизація, групування, зберігання та охорона знань як інтелектуальної власності, зокрема створення інформаційних сховищ та систем знань, отримання знань із зовнішніх джерел, впровадження змін до наявних організаційних структур та організаційної культури підприємства, сприяння пошуку нових інструментів

збереження накопичених знань, підтримка змін щодо наявних зовнішніх мереж (зв'язків), створення середовищ знань, таких як неструктурована взаємодія та проектні команди, вдосконалення системи інформаційної складової) та маркетингова (використання наявних баз знань на практиці, застосування їх у конкурентному середовищі та здатність впливу на економічні процеси підприємства, аналіз макроекономічного середовища функціонування та зіставлення можливостей підприємства з реально наявним ринковим попитом на продукцію).

Найбільше наукових розбіжностей існує щодо складових процесу управління знаннями підприємств, зокрема щодо кількості та змістовності етапів такого управління. Так, у праці Б. Мільнера [10, с. 96] виокремлено такі розширені етапи управління знаннями: 1) виявлення знань, які мають вирішальне значення для успіху; 2) придбання наявних знань, досвіду, методів, кваліфікації; 3) створення потоків зібраних, упорядкованих знань, оцінювання їх корисності; 4) класифікація відібраних знань, внесення їх в корпоративну пам'ять; 5) доступ до знань в корпоративній пам'яті, їх розподіл і використання; 6) застосування знань під час виконання завдань, вирішення проблем; 7) створення нових знань; 8) реалізація нових інтелектуальних продуктів, створених всередині підприємства.

Зважаючи на стратегічні аспекти щодо отримання доданої вартості від реалізації людського потенціалу та фокусуючи увагу на актуальності процесного підходу до управління знаннями працівників промислового підприємства, С. Леонова [7, с. 89–94] виділяє в процесі управління знаннями такі етапи (підпроцеси): 1) ідентифікація стратегічної потреби у певному типі знань; 2) ідентифікація дефіциту знань; 3) редукція нестачі знань (усунення застарілих та неактуальних знань, створення нових знань, вдосконалення знань наявних, пошук знань поза підприємством); 4) поширення та застосування доступних знань. Водночас, К. Вііг [27, с. 399–405] асигнує в процесі управління знаннями більш укрупнені стадії, які за своєю внутрішньою сутністю передбачають певні управлінські впливи, а саме: 1) діагностику; 2) оцінювання; 3) розвиток; 4) поширення; 5) комбінування; 6) інтеграцію.

На рис. 1. наведено систематизовані ключові складники управління знаннями підприємств.

Розглянуті моделі управління знаннями та стадії цього процесу мають свої особливості щодо застосування та передбачають формування підприємствами певних умов щодо їх

відтворення. Зокрема, йдеться про наявність окремих внутрішніх структурних і кадрових обмежень, диференціацію підходів і методик оцінювання знань, рівень розвитку організаційної та інтелектуальної культури підприємств, досконалість механізмів мотивування й моделювання цільових показників, широкий спектр критеріїв визначення ефективності управління знаннями. Проте найважливішим вважаємо те, що моделі управління знаннями підприємств потребують адекватних систем менеджменту, які вимагають формування цільових структурних підсистем управління знаннями із розробленням і застосуванням специфічних функцій, методів, принципів та процесів менеджменту.

У цьому контексті можна виокремити низку наукових праць [4; 5; 6; 11; 26], у яких автори акцентують увагу на необхідності застосування системного підходу до управління знаннями та окреслюють сутність, структуру елементів і основні підсистеми такого управління.

Дефініцію «система управління знаннями» розуміють як комплекс принципів, методів, засобів, множин інформації, людей і мережі їх взаємних зв'язків, який дає змогу прийняти і реалізувати стратегії управління знаннями для досягнення цілей підприємства [26]. З інших позицій систему управління знаннями підприємства трактують як цілісну сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що спільно функціонують з метою вирі-



Рис. 1. Складники управління знаннями підприємств

Джерело: виокремлено автором на підставі [2; 14]

шення таких завдань, як формування знань підприємства, їх зберігання, накопичення та розповсюдження, а також ефективне використання [5, с. 180]. Власне, сама система

управління знаннями розглядається як інтегрована складова (підсистема) загальної системи менеджменту підприємства, що отримує від неї два види інформації: інформацію про

Таблиця 1

Основні складові системи управління знаннями підприємств

Автори	Підхід	Підсистема	Етапи процесу	Завдання
Б. Мільнер [10, с. 96]	процесний	– формування знань; – поширення та обміну знань – використання знань	– ідентифікація; – отримання; – нагромадження; – розвиток; – поширення та обмін; – використання; – продаж	
К. Вііг [27, с. 399-405]	процесний		– діагностика; – оцінка; – розвиток; – поширення; – комбінування; – інтеграція	
Ю. Вовк [3, с. 343–352]	комплексний	– технологія; – інфраструктура; – культура; – інформаційне забезпечення	– ідентифікація; – отримання; – накопичення; – розвиток; – поширення та обмін; – використання	– аналіз потреб; – виявлення базових знань; – визначення рівня компетенції персоналу; – створення навчальних програм; – визначення джерел; – отримання нових знань; – класифікація і кодифікація знань; – виявлення нових, оновлення і інтеграція знань; – забезпечення доступу, передавання, створення умови і можливостей отримання знань; – активне використання і продаж знань
А. Дегтяр, М. Бублій [5, с. 180]	процесний	– формування знань; – зберігання знань; – поширення знань; – використання знань	– формування; – зберігання; – поширення; – використання	– визначення потреби, джерел знань; – збір, систематизація, зберігання, доступ до знань; – створення умов для обміну, навчання персоналу; – розподіл знань за підрозділами; – застосування в комерційних цілях
С. Леонова [7, с. 89–94]	процесний		– ідентифікація стратегічної потреби у типі знань; – ідентифікація дефіциту знань; – редукція нестачі знань; – поширення та застосування знань; – досягнення цілей	– створення мережі спонтанних, безпосередніх контактів, необхідних для поширення знань, їх припливу та збагачення; – створення раціональної технічно-організаційної інфраструктури; – запровадження культури знань; – створення чіткої та справедливої системи мотивації

стан підприємства (фінансовий стан, ресурсні можливості тощо) і командну інформацію (стратегічні цілі підприємства, напрями розвитку). Відповідно, інформація про стан ринку, конкурентів, рівень розвитку технологій, законодавства, державних інститутів тощо надходить із зовнішнього середовища. На основі отриманої командної інформації визначається мета функціонування системи управління знаннями підприємства, при цьому враховуються результати аналізу інформації, що надійшла з внутрішнього і зовнішнього середовища [17, с. 21].

Виокремлюють такі ключові підсистеми управління знаннями, як формування знань, поширення знань, зберігання знань, використання знань.

До принципів операційних завдань (функцій) управління знаннями належать ідентифікація, трансфер (залучення, надання, поширення, обмін), створення, нагромадження, селекція, сполучення, записування, зберігання (утримання), оцінювання (дослідження корисності), застосування знань [18, с. 251].

Управління знаннями підприємств ідентифікують за такими рівнями [21, с. 167]: 1) окремих індивідуумів (особистий); 2) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональний); 3) співтовариств (проектних груп) організації (проблемно-цільовий); 4) організації (стратегічний); 5) міжорганізаційний (зовнішній аспект). Зауважимо, що такий поділ не є вичерпним для промислових підприємств і залежить від структури їх господарської діяльності та систем менеджменту, рівня інтеграційних процесів між підрозділами та підсистемами менеджменту, специфічних груп знань та методів і термінів їх формування.

Аналіз літературних джерел за проблемою та виконанням дослідження дає змогу виокремити та систематизувати основні складові системи управління знаннями підприємств (табл. 1).

Зважаючи на викладене, зазначимо, що управління знаннями є ключовим елементом

сучасного процесу управління, який формує нові підходи до моделювання цілісної системи менеджменту на всіх рівнях управління. Управління знаннями підприємства потрібно розглядати у декількох аспектах:

1) у фокусі управління знаннями завжди перебуває людина – носій і творець знань, які вона генерує, поширює та застосовує через призму свого особистісного світогляду, ідеологічних переконань, цінностей, національних традицій та звичаїв, вмінь, інтуїції, власного рівня освіти, теоретичних надбань і практичного досвіду, професійних навиків та ділових і соціальних контактів;

2) управління знаннями є важливим інструментарієм щодо актуалізації потрібних знань для систем менеджменту підприємств у теперішньому і майбутньому часі;

3) управління знаннями дає змогу на основі сучасних інформаційних технологій фокусувати увагу на потоках важливої інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства з метою її оброблення, систематизації та подальшого перетворення на організаційні знання для отримання конкурентних переваг;

4) процес впровадження управління знаннями та оцінювання його ефективності має ґрунтуватися на усвідомленні концептуальних положень і наукових підходів та гармонійно інтегруватися у систему менеджменту промислових підприємств.

Висновки з цього дослідження. Результативний менеджмент капіталізації знань зобов'язаний передбачати граничний збіг ключових інтересів інтелектуносіїв та стратегічних цілей підприємства. Тому процес нагромадження потрібних і новітніх знань, їх трансфер та застосування є ключовими об'єктами підсистеми управління знаннями у системі менеджменту підприємств, а також передумовою ефективного управління їх інтелектуальним потенціалом. Підходи та особливості формування такої системи менеджменту будуть розглянуті у подальших дослідженнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Аккоф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Бутенко Н. Управління знаннями в корпораціях / Н. Бутенко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 11. – С. 414–419.
3. Вовк Ю. Процес управління знаннями підприємства та його особливості / Ю. Вовк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 343–352.
4. Гузар У. Особливості трансформації трудової діяльності в період формування економіки знань: [монограф.] / У. Гузар. – К.: УСБ НБУ, 2012. – 191 с.

5. Дегтяр А. Система управління знаннями як фактор підвищення конкурентоспроможності організації / А.О. Дегтяр, М.П. Бублій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNUCZUDU_2016_2_27.pdf С. 177-183.
6. Каленюк І. Розвиток вищої освіти та економіка знань: [монограф.] / І. Каленюк, О. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
7. Леонова С. Управління знаннями в системі формування і розвитку людського потенціалу промислового підприємства / С. Леонова // Вісник Нац. університету «Львівська політехніка». – 2010. – С. 89–94. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
8. Мартиненко М. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: [монографія] / М. Мартиненко. – Х.: ІНЖЕК, 2013. – 218 с.
9. Мартич А. Через знання – к звездам / А. Мартич // Управление компанией (Рынок капитала). – 2001. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm010.html>.
10. Мильнер Б. Управление знаниями: [монография] / Б. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 259 с.
11. Стратегічне управління знаннями підприємства: [монографія] / [А. Наливайко О. Гребешкова, Л. Батенко та ін.]; за заг. ред. А. Наливайка. – К.: КНЕУ, 2014. – 445 с.
12. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; пер. с англ. А. Трактинского. – М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2011. – 384 с.
13. О'Лири Д.Е. Управление корпоративными знаниями / Д.Е. О'Лири // Открытые системы. – 1998. – № 4–5. – С. 28–32.
14. Руденко М. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства / М. Руденко, В. Криворучко // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 74–78.
15. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика обучающейся организации / П. Сенге; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2011. – 448 с.
16. Сливотски А. Маркетинг со скоростью мысли (инновации в модели бизнеса) / А. Сливотски, Д. Моррисон. – М.: Эксмо, 2003. – 448 с.
17. Смолінська Н. Система управління знаннями у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства / Н. Смолінська // Логістичні підходи в системі державного управління: збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Т. XIII. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – 156 с.
18. Смолінська Н. Управління знаннями як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства / Н. Смолінська, І. Грибик // Видавництво Львівської політехніки. – 2015. – С. 248–255. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29913/1/32_248-255.pdf.
19. Сноуден Д. Руководит при любой погоде: мудрый руководитель, прежде чем взяться за проблему, свернется с управленческим барометром / Д. Сноуден. Har. Bus. Rev. – ЗАО «Алмаз Пресс». – 2007. – № 12. – С. 50–58.
20. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
21. Шершньова З. Методичні основи формування підсистеми управління знаннями у корпораціях у контексті організаційного розвитку / З. Шершньова, О. Іванов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 155–161.
22. Bukowitz W. The Knowledge Management Fieldbook. Upper Saddle River / W. Bukowitz, R. Williams. – N. J.: Financial Times, Prentice Hall, 1999.
23. Frost A. Failure factors of synthesis of knowledge management / A. Frost / A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.knowledge_management_tools.net/ASynthesis of Knowledge Management Failure Factors.pdf.
24. Gallagher S. Using The Knowledge Management Maturity Model (KMM) As An Evaluation Tool / S. Gallagher, S. Hazlett [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf>.
25. Zarządzanie przedsiębiorstwem w XXI wieku. Wybrane koncepcje i metody / [B. Mikuła, A. Pietruszka-Ortyl, A. Potocki]. – Difin, Warszawa, 2002.
26. Wiig K. Knowledge Management: An Introduction and Perspective / K. Wiig // Journal of Knowledge Management. – 1997. – Vol. 1. – Iss.1. – P. 6–14.

УДК 658.5.012

Проблеми моніторингу інвестиційних проектів промислових підприємств

Скоробогатова Н.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського політичного інституту імені Ігоря Сікорського

У статті досліджено тенденції зміни капітальних вкладень протягом останніх років, визначено їх вплив на діяльність підприємств та ВВП України. Систематизовано основні проблеми, які впливають на результати діяльності вітчизняних підприємств на макро- та мікрорівнях. Визначено фактори, що визначають результативність інвестиційних проектів, а також запропоновано впровадження системи моніторингу інвестицій з метою підвищення їх ефективності. Виділено особливості моніторингу залежно від масштабів та мети інвестиційного проекту. Окреслено основні проблеми, пов'язані з моніторингом інвестиційного проекту промислового підприємства на кожному етапі його життєвого циклу, а також визначено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, моніторинг інвестицій, життєвий цикл проекту, ефективність інвестицій, кошторисна вартість.

Скоробогатова Н.Е. ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы тенденции изменения капитальных вложений в последние годы, определено их влияние на деятельность предприятий и ВВП Украины. Систематизированы основные проблемы, влияющие на результаты деятельности отечественных предприятий на макро- и микроуровнях. Определены факторы, определяющие результативность инвестиционных проектов, а также предложено внедрение системы мониторинга инвестиций с целью повышения их эффективности. Выделены особенности мониторинга в зависимости от масштабов и цели инвестиционного проекта. Определены основные проблемы, связанные с мониторингом инвестиционного проекта промышленного предприятия на каждом этапе его жизненного цикла, а также определены пути их решения.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, мониторинг инвестиций, жизненный цикл проекта, эффективность инвестиций, сметная стоимость.

Skorobogatova N.E. PROBLEMS OF MONITORING OF INVESTMENT PROJECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Trends in capital investment in recent years were studied in the article. Their influence on the activity of the enterprises and the GDP of Ukraine is defined in the work. The main problems that affect the performance of the domestic enterprises at the macro and micro levels have been systematized. Factors determining the effectiveness of investment projects have been identified in the article. Implementation of investment monitoring system in order to increase their efficiency was proposed. Features of monitoring depending on the size and purpose of the investment project were defined in the article. The main problems related to monitoring of industrial enterprise investment project at each stage of its life cycle are defined. Their solutions are proposed by the author.

Keywords: investments, investment project, investment monitoring, project life cycle, efficiency of investment, estimated cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Метою створення підприємства з точки зору його власників є максимізація прибутків у поточному періоді часу та збільшення його вартості у майбутньому. Для досягнення цієї мети підприємство постійно здійснює вкладення у поповнення оборотного капіталу та поновлення необоротних активів. Задля їх ефективного використання необхідним є здійснення контролінгу та моніторингу інвестицій, адже обґрунтовані вкладення та відсутність контролю за їх використанням є загрозами подальшого функціонування та розвитку під-

приємства. Враховуючі сучасні фактори макро-економічної нестабільності, які також вкрай негативно впливають на його діяльність, вважаємо, що ця проблема є вкрай актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності інвестицій та управління інвестиційною діяльністю досліджували такі вітчизняні науковці, як, зокрема, І.О. Бланк [1], Т.В. Майорова [2], А.А. Пересяда [3], В.Г. Федоренко [4], а також такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Г. Александер, Дж. Бейлі, У. Шарп [5], В. Бернс [6], Ю. Брігем, Л. Гапенські [7], Л.Дж. Гітман [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте більша увага у роботах названих вчених приділяється оцінці та управлінню інвестиціями, а питання моніторингу інвестиційних проектів, зокрема з урахуванням особливостей реалізації проекту на кожній стадії його життєвого циклу, залишилися недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка методологічних засад організації моніторингу інвестиційних проектів як безперервного процесу господарської діяльності підприємства з урахуванням мети та етапів життєвого циклу проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що протягом останніх років більше третини всіх підприємств, які провадять господарську діяльність на території України, несуть збитки за результатами своєї діяльності (рис. 1).

Водночас слід зазначити, що з 2013 року спостерігається також скорочення прибутків діючих підприємств в абсолютному виразі. Проте поступова адаптація менеджменту підприємств до зміни макроекономічних факторів поступово дає змогу останнім скоротити свої збитки та навіть вийти на прибуткову криву, зокрема, згідно з даними 9 місяців 2016 року прибутки підприємств становили 82,0 млрд. грн. [9]. Серед причин зниження рівня прибутковості підприємств можна виділити зовнішні (незалежні від управлінців підприємства) та внутрішні (підконтрольні управлінцям).

До основних зовнішніх чинників, що негативно вплинули на діяльність вітчизняних підприємств, слід віднести такі:

– нестабільність та невизначеність на політичному, економічному, соціальному напрямках розвитку країни;

– надзвичайно високий ступінь залежності економіки України від зовнішнього світу, в результаті чого сучасні проблеми європейського співтовариства суттєво позначаються на економічному розвитку країни;

– військові дії на сході країни та анексія Криму Російською Федерацією, що дестабілізують економічне та соціальне життя в країні, що призводить до скорочення виробничих потужностей, зростання витрат на фінансування військових потреб тощо;

– дефіцит торговельного балансу через тривале перевищення імпорту над експортом продукції та послуг, як наслідок, дефіцит платіжного балансу, зростання зовнішньої заборгованості;

– відсутність інноваційного розвитку як у промисловому секторі країни, так і у невиробничій сфері призвела до майже повного фізичного та морального зносу виробничих потужностей, а також зниження рівня конкурентоспроможності національної продукції;

– зменшення національних валютних резервів, знецінення національної валюти, що призводить до зростання витрат на обслуговування наявної заборгованості перед зовнішніми кредиторами та підвищення залежності від МВФ задля отримання нових кредитних коштів;

– значні обсяги тіньової економіки, волонтильне подовження криміналізації та політизації боротьби за поточний перерозподіл власності та сфер впливу тощо.

До основних внутрішніх факторів, що визначають результативність діяльності підприємства, можна віднести такі:

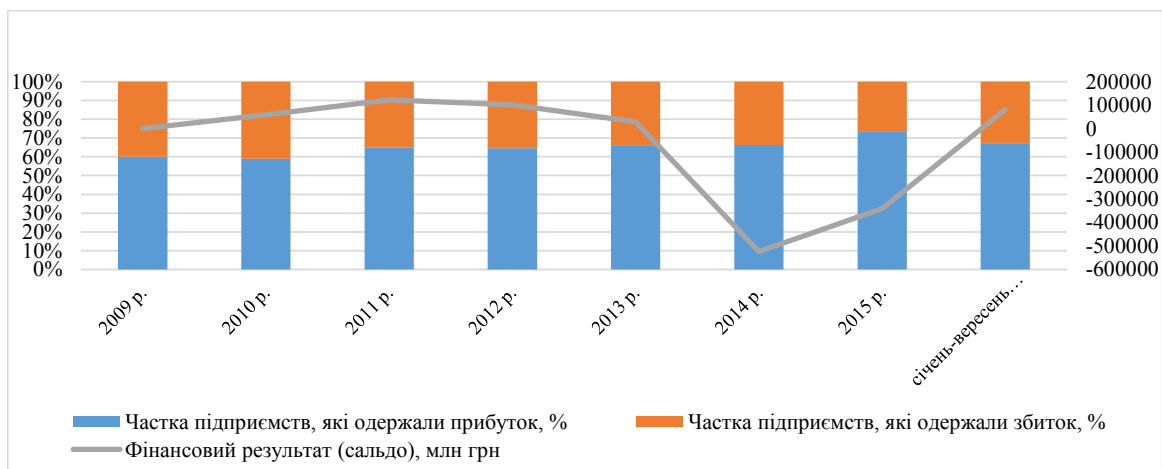


Рис. 1. Результати господарської діяльності вітчизняних підприємств (побудовано автором за даними [9])

– формальний підхід до організації системи планування на підприємстві, що переважно базується на розробленні планів на майбутнє з урахуванням бажаного відсотку приросту порівняно з минулим періодом;

– відсутність системного підходу до управління підприємством через недостатню кваліфікацію управлінського персоналу або небажання впровадження докорінних змін;

– прагнення отримати максимум прибутків у короткостроковому періоді без урахування стратегічних пріоритетів підприємства

та потенційних ризиків і загроз зовнішнього середовища тощо.

На жаль, нині основним мотивом вітчизняних власників бізнесу є такий девіз: максимум прибутків сьогодні за мінімуму витрат і вкладень. Така ситуація призводить до суттєвого скорочення інвестицій у подальший розвиток підприємства, що підтверджується даними Державної служби статистики України (табл. 1, 2).

Графічна інтерпретація наведених результатів більш наочно свідчить про тенденцію скорочення обсягів інвестицій у подальший

Таблиця 1

Капітальні інвестиції та ВВП України, 2013–2014 роки

Показники	I/2013	II/2013	III/2013	IV/2013	I/2014	II/2014	III/2014	IV/2014
Зміна ВВП у відсотках до відповідного кварталу попереднього року, %	-1,3	-1,2	-1,1	3,4	-1,0	-4,3	-5,3	-14,4
Зміна капітальних інвестицій у відсотках до відповідного кварталу попереднього року, %	3,0	-22,3	-8,9	-8,4	-14,2	-20,5	-31,4	-26,3
Капітальні інвестиції, млн. грн.	51 943,5	51 386,8	63 646,6	80 914,7	40 809,9	46 050,1	48 616,8	68 584,9
ВВП, млн. грн.	303 753,0	354 814,0	398 000,0	408 631,0	316 905,0	382 391,0	440 476,0	447 143,0

Джерело: складено автором за даними [9]

Таблиця 2

Капітальні інвестиції та ВВП України, 2015–2016 роки

Показники	I/2015	II/2015	III/2015	IV/2015	I/2016	II/2016	III/2016
Зміна ВВП у відсотках до відповідного кварталу попереднього року, %	-17,0	-14,7	-7,2	-1,4	0,1	1,4	2,0
Зміна капітальних інвестицій у відсотках до відповідного кварталу попереднього року, %	-14,8	-3,6	-0,2	7,5	0,7	17,5	27,9
Капітальні інвестиції, млн. грн.	44 741,7	53 982,9	61 998,0	90 431,7	51 591,7	68 251,1	84 607,3
ВВП, млн. грн.	375 525,0	455 245,0	563 907,0	584 781,0	453 185,0	531 838,0	664 717,0

Джерело: складено автором за даними [9]

розвиток підприємства упродовж останніх років (рис. 2).

Скорочення інвестицій негативно позначається на результатах діяльності підприємств та ВВП країни загалом. Зростання капітальних вкладень з четвертого кварталу 2015 року та впродовж 2016 року, що загалом за рік становить 356,9 млрд. грн., мало позитивний вплив на економічний стан в Україні, зокрема, збільшення ВВП у третьому кварталі 2016 року на 2% порівняно з аналогічним періодом 2015 року. Водночас активізація інвестиційних процесів не завжди приводить до зростання прибутковості підприємств. Аналіз літературних та аналітичних даних дав змогу виявити основні причини невідповідності очікуваних результатів від впровадження інвестиційних проектів фактичним даним [10; 11]:

- неякісно розроблений бізнес-план проекту і не повинен був дати такий високий результат;
- прагнучі залучити додаткові кошти інвесторів, автори проекту заздальгідь «прикрасили» технічні та економічні характеристики проекту, що призвело до штучної ефективності інвестиційного проекту;
- поверхнева (формальна) оцінка ризикованості проекту, тобто не були враховані важливі витрати, були недооцінені організаційні та технічні складнощі, можливі зміни зовнішнього середовища;
- можливості та тенденції оцінені вірно, проте під час реалізації проекту змінилися умови бізнесу (поява нових конкурентів, зміна вподобань покупців, зміни вимог постачальників, курсу національної валюти тощо);
- можливі додаткові складнощі під час реалізації міжнародних проектів (різні валюти,

різні системи оподаткування, відмінності у законодавчій базі, види та рівні ризику).

З метою своєчасного виявлення можливих відхилень кошторисних значень показників проекту від фактичних даних необхідно запровадити моніторинг інвестиційних проектів. Побудова системи моніторингу включає в себе вибір і оцінку різних показників реалізації проектів, які можуть виражатися в натуральній (наприклад, кількість додаткових одиниць продукції, отриманих від установки нового обладнання) та в грошовій формах. Система інформативних та оціночних показників повинна давати можливість перевірити планованість витрачання коштів, те, наскільки своєчасно виконуються ті чи інші роботи. А це вимагає організації ефективної інформаційної системи, яка дасть змогу контролювати процес реалізації проектів і його ключові параметри.

Фахівці з інвестиційного аналізу розрізняють два підходи до моніторингу інвестиційної діяльності підприємства залежно від мети та масштабів інвестиційного проекту:

1) інвестиційна діяльність розглядається як частина поточного бюджетного управління; після обґрунтування необхідності інвестицій контролюється тільки відповідність встановленим лімітам;

2) управління інвестиціями з використанням проектних технологій, виділенням тимчасових структур (підрозділів) у складі компанії, діяльність яких оцінюється за заздальгідь заданими правилами [10].

Моніторинг невеликих за обсягом інвестицій здійснюється відповідно до першого підходу, згідно з яким контролюється тільки видаткова частина бюджету інвестицій. Документальною

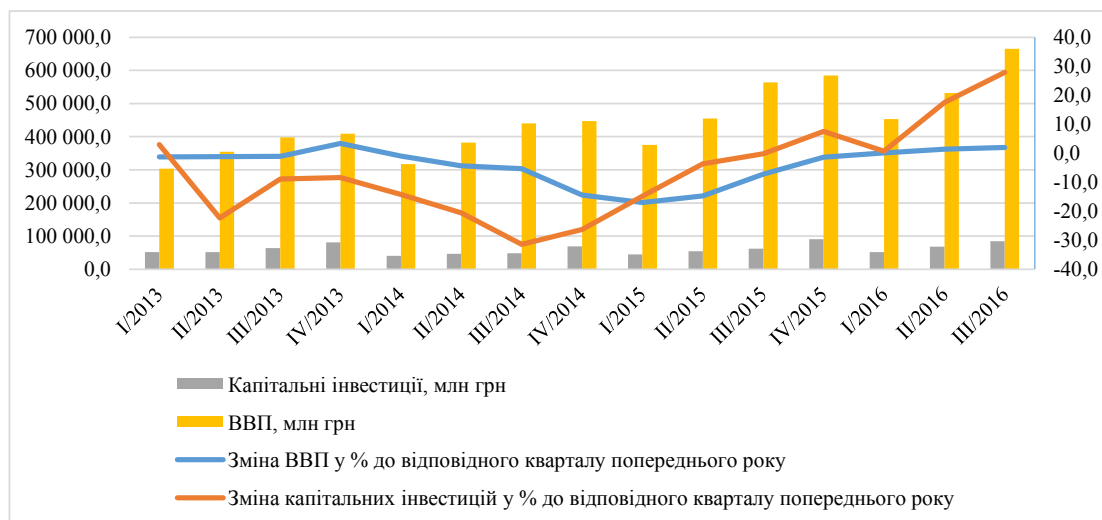


Рис. 2. Динаміка зміни обсягу капітальних інвестицій та ВВП України, 2013–2016 роки (побудовано автором за даними [9])

базою для здійснення моніторингу можуть виступати аналітичні дані бухгалтерського обліку, інформація рахунків бухгалтерського обліку (рахунки 23 «Виробництво», 20 «Виробничі запаси», 66 «Розрахунки за виплатам працівникам» тощо), первинних документів та реєстрів з обліку матеріалів, витрат на оплату праці, інших прямих витрат. Оскільки непрямі витрати, опосередковано пов'язані з інвестуванням певного об'єкту, більшою частиною є ненормованими, відстеження їх фактичного рівня та порівняння із запланованим виявляються проблемними, а подекуди і нездійсненними питаннями. Тому в процесі моніторингу пропонується відстежувати відхилення зазначених витрат в межах лімітів, встановлених кошторисом капітальних витрат.

Моніторинг масштабних інвестиційних проєктів реалізується на підставі другого підходу з виділенням окремих відповідальних підрозділів у складі підприємства або ж із залученням проєктних організацій. Постійному контролю даних проєктів на всіх етапах його життєвого циклу підлягають їх як витратна, так і доходна частини. На передінвестиційному етапі сума фактичних інвестицій порівнюється із кошторисними сумами на проведення попередніх організаційних робіт щодо реалізації проєкту. На інвестиційному етапі предметом моніторингу є сума інвестицій, що вкладаються у проєкт. Зокрема, за аналітичними даними бухгалтерського обліку можна відстежити відповідність прямих витрат (на матеріали, оплату праці, інших прямих витрат) кошторисним сумами, визначеним локальними кошторисами на будівельні роботи. Фактичну суму непрямих витрат пропонується порівнювати із сумою маржинального прибутку підрядної організації, передбаченого зведеним кошторисним розрахунком будівництва.

На етапі експлуатації проєкту проблема моніторингу постає ще більш актуальною, оскільки в цьому випадку контролю підлягають поточні витрати підприємства, викликані реалізацією проєкту, та доходи від проєкту. І тут постає нова проблема: якщо сума інвестицій має бути більш-менш достовірно оцінена у кошторисних документах на будівництво, то доходна частина по проєкту може бути порівняна із даними бухгалтерського обліку доходів. Але проблемним є виділення у доходах підприємства частини з них, яка викликана саме реалізацією проєкту. Тим більш непорівняними є показники ефективності інвестицій, закладені у бізнес-плані проєкту, з фактичними результатами інвестиційного проєкту.

Статичні показники ефективності інвестицій (прибуток, рентабельність, період окупності) можна обчислити, проте вони не враховують знецінення грошей за час реалізації проєкту. Динамічні показники ефективності (внутрішня норма доходності, чиста приведена вартість, дисконтований період окупності) враховують цей недолік. Проте їх значення, оцінені перед початком реалізації проєкту, немає можливості порівняти із фактичними результатами проєкту, а тим більше в ході його реалізації. Тим більше, що не існує єдиного підходу щодо привабливості тих чи інших показників ефективності. Зокрема, підприємці США, Великої Британії, Нідерландів віддають перевагу показникам чистої приведеної вартості та внутрішньої норми доходності, а в Китаї перевагу має дисконтований період окупності [12].

З метою підвищення ефективності реальних інвестицій та можливості своєчасного внесення змін у реалізацію проєкту за результатами аналізу відхилень планових даних від фактичних пропонуємо здійснення моніторингу інвестиційних проєктів на підставі застосування методу гнучкого бюджету. Цей методичний підхід заснований на варіативності показників проєкту залежно від можливих змін вхідних даних. Гнучкий бюджет дає змогу оперативно коригувати фінансові потоки бюджету залежно від реальних обсягів будівельно-монтажних робіт, виробництва та реалізації кінцевого продукту і тим самим оперативно управляти реалізацією інвестиційних проєктів.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз статистичних даних свідчить про стрімке скорочення капітальних інвестицій в Україні, що негативно позначилося на результатах діяльності підприємств та макроекономічних показниках України. З четвертого кварталу 2015 року обсяги інвестицій поступово зростають, досягнувши щоквартального приросту на рівні 2% на кінець третього кварталу 2016 року. Недостатній обсяг капітальних вкладень, відсутність контролю за їх використанням, ігнорування інноваційного розвитку призводять до зменшення рівня прибутковості підприємств.

З метою підвищення ефективності інвестицій запропоновано запровадження системи моніторингу інвестиційних проєктів промисловими підприємствами, яка враховує специфіку кожного проєкту (його мету, масштаби, очікувані результати тощо). Визначено основні проблеми, пов'язані зі спробами реалізації інструментів моніторингу діючими підприємствами: неякісна проєктна документація,

непрозорий механізм формування суми капітальних інвестицій, відсутність методики моніторингу інвестиційних проектів тощо.

Розроблено методичний підхід до реалізації системи моніторингу промисловими підприємствами України, що базується на відмінності грошових потоків на кожному етапі життєвого циклу проекту та заснований на

порівнянні кошторисних значень і даних бухгалтерського обліку. Вважаємо, що такий підхід дає змогу безперервно здійснювати моніторинг на кожному етапі життєвого циклу, а не лише після його завершення, а також дає можливість своєчасно виявляти проблеми та вживати відповідних заходів задля підвищення ефективності інвестиційного проекту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навчальний посібник] / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
3. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
4. Прикладна методика оцінки потенціалу інвестиційного портфеля за допомогою ситуаційних моделей / [В.Г. Федоренко, О.Ф. Іткін, Л.М. Пачес, С.В. Федоренко, Є.Ф. Якушев] // Будівництво України. – 2004. – № 7. – С. 2–6.
5. Инвестиции / [У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли]; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 1024 с.
6. Бернс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Бернс, П. Хавранек; пер. с англ.; перераб. и дополн. изд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
7. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т./ Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб.: Экономическая школа, 2001.
8. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 1008 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Егоров Д.Е. Мониторинг инвестиционной деятельности / Д.Е. Егоров // Библиотека управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/inv_monitoring.shtml.
11. Ляхович Л.А. Моніторинг інвестиційних проектів підприємств / Л.А. Ляхович // Моделювання регіональної економіки. – 2011. – № 1. – С. 83–93.
12. Боталова А.С. Практика принятия инвестиционных решений в зарубежных компаниях / А.С. Боталова, А.М. Емельянов // Корпоративный менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/foreign.shtml>.

УДК 338.246.8

Сучасні виклики та тенденції економічної безпеки телекомунікаційних підприємств

Сотниченко В.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Державний університет телекомунікацій

У статті розглядаються питання передумов виникнення загроз для економічної безпеки. Визначаються характер загроз, ознаки і джерела їх виникнення. Вказано на основні передумови виникнення загроз і шляхи їх подолання. На прикладі телекомунікаційних підприємств показано практичні наслідки впливу загроз. Наголошено на необхідності законодавчого врегулювання питань взаємодії телекомунікацій та інфраструктури.

Ключові слова: виклик-відповідь, економічна безпека, телекомунікаційне підприємство, джерело загроз, класифікація загроз, кібератаки.

Sotnychenko V.N. SOVREMENNYE VYZOVY I TENDENSIИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются вопросы предпосылок возникновения угроз для экономической безопасности. Уточняются характер угроз, признаки и источники их возникновения. Указано на основные предпосылки появления угроз и пути их преодоления. На примере телекоммуникационных предприятий показаны практические последствия влияния угроз. Сделан акцент на необходимости законодательного урегулирования вопросов взаимодействия телекоммуникаций и инфраструктуры.

Ключевые слова: вызов-ответ, экономическая безопасность, телекоммуникационное предприятие, источник угроз, классификация угроз, кибератаки.

Sotnychenko V.M. MODERN CHALLENGES AND ECONOMIC SECURITY TRENDS TELECOMMUNICATIONS COMPANIES

The article discusses the causes of threats to economic security. Clarifies the nature of the threats, the signs and the sources of their origin. Indicated on the underlying causes and conditions for the appearance of threats and ways to overcome them. For example, telecommunications companies are shown the consequences of threats to their future work. The necessity of legislative regulation of the issues of interaction of telecommunications and infrastructure.

Keywords: challenge-response, economic security, telecommunications company, source of the threats, classification of threats, cyber attacks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Безпека як категорія, що визначає стан перебування будь-якого об'єкта в реальній дійсності, має кілька аспектів. Найявністю багатоаспектного підходу до розглядання категорії «безпека» зумовлена перш за все походженням самого об'єкта (джерелом виникнення), природою суб'єкта, характером і видом його діяльності.

Все, що існує в об'єктивній реальності, існує з необхідністю. Існування кожного об'єкта обумовлено певними потребами його появи. Залежно від потреб об'єкт від початку своєї появи наділений функціональним апаратом, який активізується тоді, коли складаються конкретні умови.

Насамперед необхідно уточнити поняття «проблема». Проблема – це категорія, яка виникає в рамках процесу людської діяльності, тобто має суто суб'єктивну природу. Проблема створює людина. Передумови

виникнення проблеми теж мають суб'єктивний характер. Треба розрізнити поняття «проблема» і «труднощі». Труднощі – це закономірні наслідки проблеми. Й проблема, й труднощі – це «виклик». Тільки відповіді різні. Труднощі долаються шляхом застосування додаткових ресурсів системи, проблема – шляхом зміни системи, її перебудови. Це важливо, оскільки, якщо буде неправильно класифіковано виклик (проблема чи труднощі), неадекватними будуть і прийняте рішення, і результати його реалізації. Для економічної безпеки телекомунікаційного підприємства, де всі операції щодо управління бізнесом на технологічному рівні відбуваються за доли секунди, це реальна загроза.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За джерелом виникнення об'єкти умовно можна поділити на природні та позитивні (продукт людської діяльності). Що стосується природних джерел, то вони мають географіч-

ний та кліматичний характер: клімат, ландшафт, надра, гідросфера, екосистеми тощо. Решту можна віднести до продуктів людської діяльності, що з'являються за ступенем появи тих чи інших людських потреб. Поява певних людських потреб обумовлена багатьма чинниками, але механізм їх появи формується у процесі еволюції (на глобальному рівні) і у процесі змін звичних умов життєдіяльності (на більш прагматичному рівні).

Будь-які зміни є сигналом про початок порушення стабільності встановленого порядку речей та стійкості екосистеми. Це сигнал до того, що починається період наростання небезпеки, тому необхідно вибудувувати систему захисту. В контексті нашої статті це є центральним предметом уваги. Економічна безпека взагалі не може бути гарантованою на 100%, але максимально підняти цей показник можна. Про це далі.

Без розуміння названих вихідних постулатів щодо безпеки неможливо побудувати цілісну картину і адекватну систему поглядів на цю проблему. На платформі цілісного бачення проблеми безпеки буде неважко розібратися і з економічною безпекою, і з екологічною, і з особистою, і з будь-якою іншою. А з огляду на домінуючу сьогодні світоглядну картину матеріальності світу економічна безпека також є домінуючою для людського суспільства в будь-яких формах його організації. Цьому питанню присвячено чимало досліджень, серед авторів яких слід назвати Л.І. Абалкіна, Є.Д. Кормишкіна, І.М. Петренка, які розглядали економічну безпеку як сукупність умов і факторів, що забезпечують стійкість національної економіки. Є.Є. Гутман, В.К. Сенчагов, О.О. Пороховський робили акцент на такому стані економіки, який здатний захистити її життєво важливі інтереси. М.М. Блінов, Г.В. Коржов, В.І. Митрохин у своїх працях доводили, що економічна безпека є предметом піклування держави. Різниця в судженнях і підходах простежується і в працях таких дослідників питань економічної безпеки, як, зокрема, О.Л. Пластун, Н.В. Ващенко, С.О. Дмитров, В.Є. Духов, Т.А. Медвідь, І.П. Мігус, Л.М. Сумець, М.Б. Тумар, Л.І. Донець, Л.М. Худолій, С.М. Побережний, М.І. Зубок. Але при цьому слід зазначити, що незалежно від розбіжностей у підходах і поглядах результати досліджень названих авторів складаються в картину цілісного і відносно повного бачення проблеми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Магістральною метою життєдіяльності людини, суспільства і держави є забезпечення свого існування на рівні задоволення, перш за все задоволення потреб

на фізіологічному рівні, на рівні матеріальному. Це є базою для подальшого всебічного розвитку – інтелектуального, розумового, духовного.

Спокій і стабільність є характерними і головними ознаками безпечного стану, але це зовсім не означає, що в ідеалі так повинно бути постійно. Так буває лише тоді, коли немає розвитку, прогресу, руху вперед. Якщо все стабільно, рівно і спокійно, то це перший сигнал до того, що вже виникла реальна загроза і треба вживати запобіжних заходів, щоб уникнути втрат [2, с. 4].

Ілюстрацією такого твердження може бути розпад Радянського Союзу, якому передувало затяжний період застою (стагнації). В цей фатальний для радянської системи період до її керівного центру надходили тривожні сигнали за всім спектром напрямів її функціонування: початок процесів системної дезінтеграції, зниження темпів зростання виробництва, скорочення товарообігу на зовнішньому ринку, конфлікти на міжнародному ґрунті тощо [8, с. 34].

Ці тривожні сигнали є не чим іншим, як викликами до самої системи, попередженнями про те, що наближається її крах. Виклики логічно вказували на необхідність адекватних відповідей. Англійський історик і філософ Арнольд Тойнбі вивів **«закон виклику та відповіді»**, який, на його думку, є визначним у розвитку цивілізації [1, с. 86]. Тобто певна ситуація або, скажімо, чинники ставлять перед суспільством запитання («виклик»), на яке треба реагувати. Подальша доля суспільства буде залежати від відповіді, яку воно дасть, якою воно відреагує на виклик. Відповіді (реагування) можуть бути різними через різні причини. Наприклад, низький професіоналізм і некомпетентність керівництва, брак або ж повна відсутність необхідних ресурсів, невірна оцінка рівня загрози і, що не менш важливо, рівень технологічного забезпечення тощо.

А. Тойнбі вважав, що проблему виклику може успішно вирішити лише адекватна відповідь, тобто проблему як загрозу усунути і вивести суспільство на новий рівень розвитку. Генерувати таку відповідь може активна меншість, тобто керівництво на своїх рівнях відповідальності, а саме керівництво компанії, підприємства, будь-якої форми суспільної організації. Воно не тільки виробляє адекватне рішення, але й створює механізм його реалізації на умовах довіри серед колективу і його готовності підтримати своє керівництво.

Важливим фактором, який керівник не може ігнорувати, є те, що вибір варіантів є

вільним, незумовленим. А відповідальність за наслідки прийнятого рішення є персональною. Це закон.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На думку автора, важливими завданнями в контексті статті є:

- конкретизація та впорядкування викликів (загроз) і змін, які вони за собою логічно тягнуть в галузі економічної безпеки з урахуванням особливостей функціонування телекомунікаційного підприємства;

- характеристика та оцінка діючих моделей протидії загрозам економічної безпеки;

- ілюстрація дії наведених моделей на конкретних прикладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. До викликів як передумов змін, котрі порушують спокій і стабільність, можна віднести такі фактори:

- вдосконалення, оптимізація, урізноманітнення суспільних форм взаємовідносин в процесі життєдіяльності;

- технічний прогрес, а також запровадження його результатів у практику життя;

- збільшення обсягу інформації, доступної широкому колу користувачів;

- технологічні виклики;

- розширення меж світоглядних інтересів;

- поява нових потреб;

- обмеження ринків збуту товарів і послуг;

- природні та техногенні катастрофи;

- світові або локальні конфлікти тощо.

Викликів, які закономірно потребують адекватного реагування, насправді значно більше. Кожен виклик приводить до відповідних змін, створює нові умови, за яких визрівають і формуються нові виклики [10, с. 11; 7, с. 33–38]. І так нескінченно. А наведений перелік має суто орієнтуючий характер.

Щодо результатів, які формуються під впливом змін, то вони, наприклад, можуть бути такими:

- поява нових форм спілкування;

- формування нових комунікативних систем і технологій;

- ревізія форм організації ділової взаємодії, а також вихід на новий рівень;

- оновлення методів діагностики та профілактики;

- початок пошуку нових технологічних рішень.

Формується нова життєздатна модель організації взаємодії на всіх рівнях життєдіяльності людини, суспільства і держави. Саме цей період є найбільш небезпечним, з'являються загрози, які здатні реально руйнувати форми

організації взаємодії, комунікативні канали, інформаційні системи [4, с. 110–114].

Загрози примушують систему змінюватися у напрямі створення нової моделі, здатної протистояти загрозам, нейтралізувати їх. Підходи щодо створення оновленої моделі продуктивної взаємодії в суспільстві можуть бути різними.

Перший варіант, і він є більш традиційним, полягає в оперативному реагуванні на загрози з метою їх знищення. При цьому система (компанія, підприємство) не припиняє своєї діяльності. На тих напрямках її діяльності, які найбільше піддаються деструктивному впливу загроз, максимально концентруються всі можливі ресурси, і починається процес «лікування» («латання дірок»).

Очевидно, що зосередження ресурсів на одному напрямі послаблює позиції на інших. Зменшується продуктивність підприємницької діяльності, що позначається та темпах виробництва, якості товарів або послуг та їх собівартості, конкурентоздатності тощо. З'являються класичні ознаки початку кризи [9].

Питання, що постають перед керівництвом підприємства, можна звести приблизно в такі групи:

- **перша:** якими є масштаби загрози;

- **друга:** як можна зберегти, а за можливості й покращити фінансові потоки;

- **третья:** до якого сценарію треба бути готовим;

- **четверта:** як реагувати на стратегічні зміни.

Якщо конкретизувати питання, що входять до цих умовних груп, то керівництво поволі ставить для себе питання і такого характеру: яких заходів треба вжити; чим моя ситуація краще або гірше інших; наскільки стабільним є моє фінансове становище; діяти чи зачекати; як прискорити прийняття рішень.

Цей період, коли йде інтенсивний пошук варіантів вирішення проблеми, коли починаються реконструкторські роботи на рівні бізнес-моделей, є найбільш ризикованим для економічної безпеки компанії. Наприклад, це можна пояснити тим, що перебудова системи функціонування підприємства закономірно супроводжується послабленням зв'язку між її складовими елементами: між виробництвом і ринком, між ціною і якістю, між попитом і пропозицією тощо [3; 11, с. 22].

Ці слабкі місця і використовуються носіями загроз для досягнення своїх цілей. При цьому варіанті боротьби із загрозами компанія продовжує працювати, намагаючись збе-

регти свої позиції в бізнесі. Прикладом може служити хакерська атака на компанію «Київстар», крупного оператора мобільного зв'язку в Україні.

Згідно з повідомленням інформаційного агентства «ЛІГА Бізнес Інформ» в серпні 2016 року на мережі мобільного оператора, за версією керівництва компанії, здійснено IP-атаки такого рівня, яких в Україні до цього не було. Сегмент ринку, забезпечуваний компанією, почав давати збої: послуги голосових дзвінків і передачі даних в Києві працювали нестабільно. На думку фахівців компанії, це пов'язано з повною заміною в Києві телекомунікаційного обладнання шведської фірми «Ericsson» на обладнання від «Huawei». Заміна, оновлення, модернізація чи оптимізація системи загалом або ж її елементів створюють прецедент для здійснення атак. Саме в цей час відбувається певний перерозподіл ресурсу і за цих обставин ймовірно може бути поява слабких місць в системі, які ретельно відшуковуються і потім використовуються атакерами.

Як відомо, мобільний зв'язок вже відносно давно і активно використовує Інтернет. Саме цим каналом і могла бути здійснена IP-атака. Працівники компанії і раніше відзначали спроби атак, але вони були невдалими, оскільки мережа «Київстар» побудована за сегментним принципом, що означає, що, коли не витримує один сегмент, навантаження перерозподіляється на інший. Це стосується каналу голосового мобільного зв'язку. Але у цьому випадку ситуація набагато складніша, оскільки атака була здійснена на Інтернет, канал передачі даних.

Аналогічна атака в жовтні 2016 року була здійснена на російського мобільного оператора «Мотив». В результаті атаки у користувачів припинив працювати не лише голосовий зв'язок, але й мобільний Інтернет. «Мотив» надає послуги зв'язку з 1996 року і є крупним оператором в РФ. У 2014 році оператор запуснув підтримку мереж 4G, а потім і взагалі зробив безкоштовними голосовий зв'язок і текстові повідомлення. Тільки серйозні компанії із солідним капіталом можуть піти на такий крок. І саме вони є найбільш привабливими об'єктами для атак.

Економічна безпека телекомунікаційного підприємства (оператора зв'язку) сама по собі не представляє повної картини катастрофічних наслідків потенційних загроз, якщо розглядати її у відриві від інфраструктури. Доступ до інфраструктури з метою надання

інфокомунікаційних послуг – це те, на чому заробляють свій капітал телекомунікаційні компанії. Тому питання врегулювання на законодавчому рівні відносин, пов'язаних зі встановленням єдиних правових засад доступу та використання інфраструктури, є в Україні одним із найактуальніших.

Економічна безпека підприємств суміжних галузей безпосередньо залежить від здатності телекомунікаційних підприємств протистояти спробам втручатися в їх бізнес-процеси.

Епоха зломів банківських сейфів і сховищ вже практично в минулому. Обслуговування цього специфічного сегменту інфраструктури є найбільш важливим для телекомунікаційних компаній. Так, згідно з даними «Лабораторії Касперського» в листопаді 2016 року на сервери п'яти російських банків було здійснено серію хакерських атак. Це було підтверджено в прес-службах «Ощадбанку» і «Альфа-банку».

DDoS-атаки було організовано з ботнетів десятків тисяч машин, територіально розташованих в десятках країн, і тривали протягом двох діб. Згідно з повідомленням агентства «РІА Новини» більше половини атак було здійснено з території США, Індії, Тайваню та Ізраїлю. Всього в атаках брали участь машини з 30 країн. Для того щоб уявити реальну небезпеку таких атак, слід звернути увагу на технологічний аспект проблеми: середня тривалість кожної атаки становила близько години, найдовша за часом тривала майже 12 годин. І, увага, потужність атак досягала 660 тисяч запитів на секунду. Однак системи захисту банків відпрацювали надійно, атаки були своєчасно виявлені і локалізовані підрозділами кіберзахисту.

Це конкретний приклад роботи телекомунікаційного підприємства у напрямі захисту від втручання у сферу економічних інтересів. Клієнтура банків не тільки не постраждала від цих атак, але й не помітила їх. Слід відзначити, що це були складні атаки, котрі практично неможливо відбити стандартними засобами захисту, якими користуються оператори зв'язку.

Висновки з цього дослідження. Отже, щодо сучасних викликів та тенденцій економічної безпеки телекомунікаційних підприємств можна зробити такі висновки:

– всі дії в напрямі втручання в життєвий простір інших структур, об'єктів, систем, людей обумовлені закономірно: відбуваються порушення певних пропорцій, умов, форм організації взаємодії, векторів життєвих інтересів, що послаблює здатність протистояти загрозам економічній безпеці;

– сьогодні є два підходи до боротьби із втручанням в економічну безпеку телекомунікаційних підприємств: створення комплексу оперативного реагування на загрози по факту їх виникнення і створення резервної моделі виробництва, яка включається замість основної у разі її пошкодження (на прикладі сегментної мережі «Київстару»);

– слабким щодо протистояння загрозам для підприємств телекомунікації є зв'язок з інфраструктурою, який сьогодні в Україні недостатньо врегульований на законодавчому рівні;

– прямою і зростаючою загрозою для економічної безпеки телекомунікаційних підприємств є хакерські атаки, через які стаються великі економічні втрати.

Наведені у висновках позиції є перспективними щодо їх дослідження на науково-практичному рівні. Вони повинні розглядатися в комплексі й у взаємозв'язку як взаємообумовлені. Але якщо створення систем захисту від загроз має більш технологічний характер, то питання законодавчого врегулювання взаємодій підприємств телекомунікації з інфраструктурою є пріоритетним завданням держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тойнби А.Дж. Постигание истории / А.Дж. Тойнби. – М.: Айрис-Пресс, 2002. – 640 с.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4.
3. Блинов Н.М. Экономическая безопасность центра и регионов / Н.М. Блинов // Общественные науки. – 1996. – № 2. – С. 33.
4. Буркальцева Д.Д. Модель взаємодії векторів розвитку та загроз економічній безпеці / Д.Д. Буркальцева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9 (136). – С. 110–114.
5. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.П. Гончаренко // Справочник экономиста. – 2005. – № 2. – С. 14–18.
6. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.П. Гончаренко // Справочник экономиста. – 2005. – № 3. – С. 14–19.
7. Забродский В.В. Теоретические основы экономической безопасности отрасли и фирмы / В.В. Забродский, Н.П. Капустин // Бизнес-Информ. – 2008. – № 15–16. – С. 33–38.
8. Пастернак-Таранушенко Г.В. Экономическая безопасность государства: [учебник для государственных служащих] / Г.В. Пастернак-Таранушенко; под ред. Б.Н. Кравченко. – К.: Институт государственного управления и самоуправления при Кабинете Министров Украины, 1994. – 140 с.
9. Пороховский А.А. Россия и современный мир / А.А. Пороховский // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 128.
10. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность / В.К. Сенчагов // Производство. Финансы. Банки. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – С. 11.
11. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: [учебник] / В.К. Сенчагов. – М.: Дело, 2005. – С. 22.

Складові енергетичної безпеки та критерії оцінки

Тараєвська Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

У статті на основі системного аналізу узагальнено накопичений досвід, а також запропоновано розглянути енергетичну безпеку в контексті розвитку паливно-енергетичного комплексу, забезпечення потреб економіки та населення в енергоресурсах з урахуванням екологічних аспектів та захисту національних інтересів. В розрізі кожної із цих складових запропоновано критерії їх оцінки.

Ключові слова: енергетична безпека, паливно-енергетичний комплекс, енергозбереження, загрози енергетичної безпеки, критерії оцінки, типи енергетичної безпеки.

Tarayevska L.S. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В статье на основе системного анализа обобщен накопленный опыт, а также предложено рассмотреть энергетическую безопасность в контексте развития топливно-энергетического комплекса, обеспечения потребностей экономики и населения в энергоресурсах с учетом экологических аспектов и защиты национальных интересов. В разрезе каждой из этих составляющих предложены критерии их оценки.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, топливно-энергетический комплекс, энергосбережение, угрозы энергетической безопасности, критерии оценки, типы энергетической безопасности.

Tarayevska L.S. COMPONENTS OF ENERGY SECURITY AND EVALUATION CRITERIA

On the basis of system analysis summarizes the lessons learned, as well as invited to consider energy security in the context of the development of the fuel and energy sector, to ensure the economy and the population's energy needs, taking into account environmental aspects and the protection of national interests. In the context of each of these components are proposed criteria for their evaluation.

Keywords: energy security, fuel and energy complex, energy savings, threats to energy security, evaluation criteria, types of energy security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для України енергетична безпека є основною умовою її існування як самостійної держави, насамперед це пов'язано з енергозатратністю економіки та неефективним використанням енергоресурсів, скороченням внутрішньої ресурсно-сировинної бази паливно-енергетичного комплексу. Сьогодні наша держава позбавлена доступу до окремих ділянок морського шельфу, на яких здійснювався або планувався початок промислового видобутку енергоресурсів. Відбувається часткова руйнація енергетичного комплексу України, зокрема фізичне знищення окремих об'єктів енергогенерації та теплової генерації, вугільної промисловості, а також енергетичної інфраструктури у Донецькій та Луганській областях, протизаконне відчуження енергетичних об'єктів Криму. Все це в сукупності має надзвичайно велике значення і вимагає посиленої уваги з боку держави та громадськості, якщо ми хочемо залишитись незалежною і суверенною країною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та прикладні аспекти енергетичної безпеки досліджували Д. Лам-

бер, Р. Нолан, І. Бенько, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, Я. Жаліло, А. Михайленко, А. Качинський, М. Ковалко, С. Пирожков, Є. Сухін, А. Шидловський, В. Шлемко та інші вчені. Проте аналіз наукових праць свідчить про відсутність однастайності в поглядах дослідників на визначення сутності енергетичної безпеки та критеріїв її оцінки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження складових енергетичної безпеки має велике значення для країн, які відчувають енергетичну залежність. Саме тому в умовах поточної української кризи це є одним із ключових питань сьогодення. Критерії оцінки складових енергетичної безпеки забезпечують кількісну, порівняльну та відносну оцінку її стану та змін під впливом дії окремих факторів, які впливають на забезпечення національних інтересів в енергетичній сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття теоретичної сутності складових енергетичної безпеки та формування критеріїв їх оцінки з урахуванням сучасного розвитку паливно-

енергетичного комплексу, забезпечення потреб економіки та населення в енергоресурсах та захисту національних інтересів. На основі системного підходу узагальнимо накопичений досвід та надамо практичні рекомендації щодо оцінки енергетичної безпеки та формування загроз, які стосуються безпосередньо енергетичної сфери України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетична безпека – це сукупність потенціалів різних складових функціонування держави (ресурсна, енергетична, технологічна, технічна, екологічна, економічна, наукова, організаційно-управлінська), які спрямовані на задоволення її паливно-енергетичних потреб і відображаються у політиці захисту національних інтересів у сфері енергетики, зниження залежності від імпорту енергоресурсів та розвиток власного видобутку та виробництва енергетичних продуктів.

Однак у законодавчих документах України, зокрема у ст. 1 Закону України «Про енерге-

тику», енергетична безпека визначається як стан електроенергетики, який гарантує технічно та економічно безпечно задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища. При цьому визначено, що енергія – це електрична чи теплова енергія, що виробляється на об'єктах електроенергетики і є товарною продукцією [1]. Отже, у сучасному розумінні гарантування енергетичної безпеки – це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно збалансованого забезпечення енергетичними ресурсами потреб економіки та населення, а також створення умов для формування та реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики.

Враховуючи те, що забезпечення енергетичної безпеки є базовою потребою, важливим завданням кожної держави, підприємства та окремих домогосподарств, пропонуємо її розглянути як взаємозв'язок таких складових:

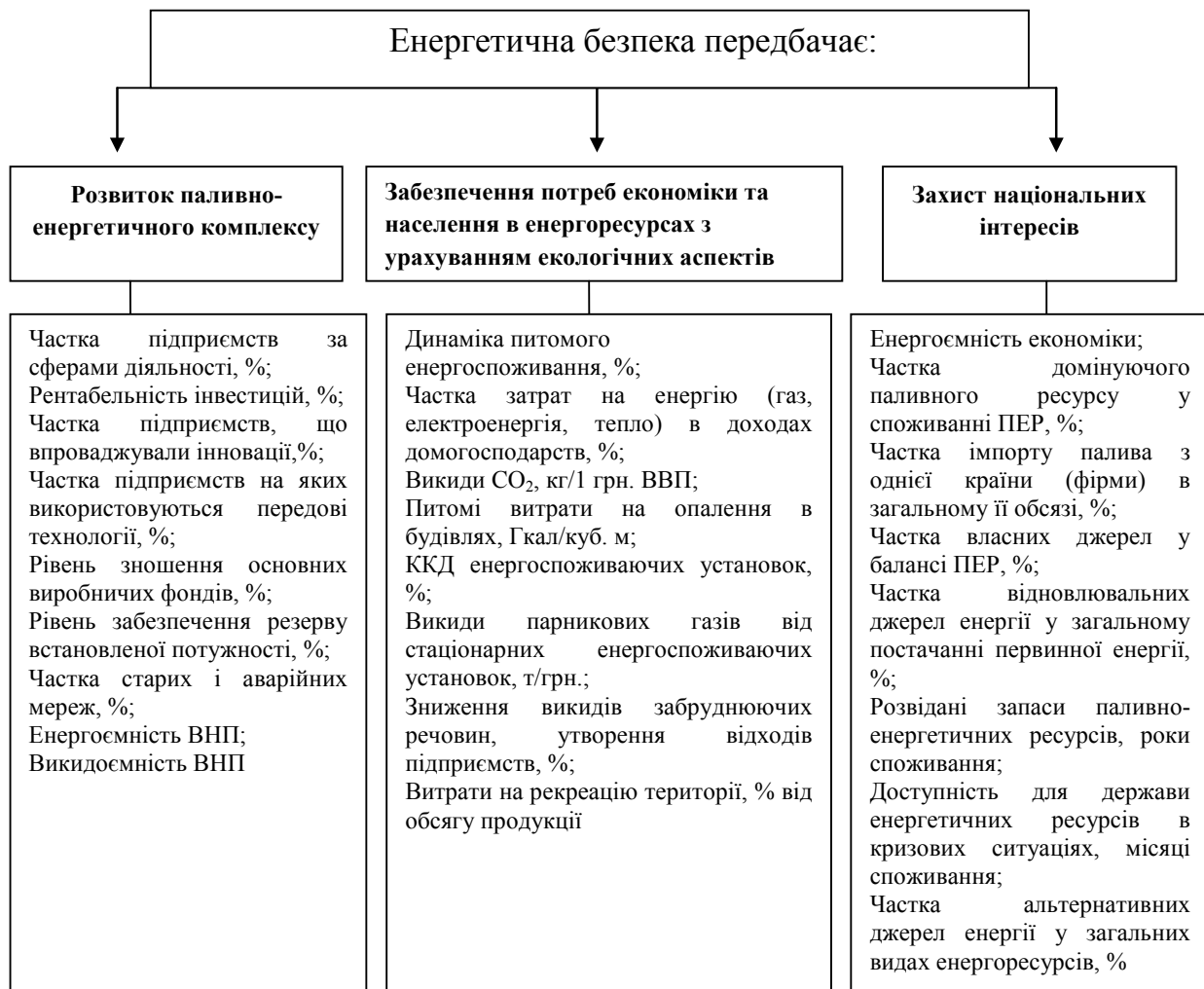


Рис. 1. Критерії оцінки енергетичної безпеки

Джерело: розроблено на основі [2]

- розвиток паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення потреб економіки та населення в енергоресурсах з урахуванням екологічних аспектів;
- захист національних інтересів.

В розрізі кожної із цих складових виділимо критерії, які підлягають кількісній оцінці і дають можливість визначити тип поточного рівня енергетичної безпеки та її потенціал (рис. 1).

Використання цього методичного підходу на практиці дає нам можливість оцінити розвиток паливно-енергетичного комплексу та його можливість забезпечити потреби економіки та населення в енергоресурсах з урахуванням екологічних аспектів та в сукупності сформуванню захист національних інтересів.

Не викликає сумніву те, що розвиток паливно-енергетичного комплексу в економіці країни має надзвичайно велике значення для формування зовнішньоекономічних та політичних зв'язків. Україна є однією з провідних країн Європи у галузі транспортування газу. Це пов'язано з її історичним минулим та унікальним географічним положенням. Наша країна знаходиться на перехресті нафтогазових потоків Євразійського континенту. Одночасно економіка залишається енергозалежною від поставок імпортованих енергоресурсів, передусім нафти і газу. З цього випливає особливість функціонування та розвитку вітчизняного паливно-енергетичного комплексу, а також формування ролі держави на міжнародному енергетичному ринку. З одного боку, Україна має потужну інфраструктуру транспортування газу у європейській країні, а з іншого – її економіка залежить від закордонних постачальників природних вуглеводнів, оскільки власними ресурсами вона забезпечена недостатньо. Отже, у розрізі питань підвищення рівня енергетичної безпеки держави стабільний власний розвиток нафтогазової галузі стає стратегічною метою в процесах енергозабезпечення України, оскільки споживання газу і нафтопродуктів залишається стабільно високим, притому, що задоволення потреб у вуглеводнях за рахунок власного видобутку нафти та природного газу становить в Україні близько 20–25%.

Глобалізаційні процеси та світові тенденції розвитку енергетики призводять до збільшення споживання енергетичних ресурсів. Із збільшенням чисельності населення зростають потреби у ресурсах. Згідно з прогнозами експертів до 2030 року всесвітні витрати енер-

гії мають збільшитися втричі. Такий попит на енергію підвищується внаслідок енергетичних потреб насамперед таких країн, як США, Китай, Росія та Індія.

Загальновідомо, що традиційні джерела енергії становлять 79% усіх енергоносіїв у світі (21% – природний газ, 24% – вугілля, 34% – нафта), на альтернативні джерела енергії припадає лише 14% (11% – біомаса, 2% – енергія води, 1% – інші), а на ядерну енергію – 7%. Найбільше занепокоєння викликають обмежені запаси природного газу та нафти, які вже в найближчому майбутньому не зможуть покрити зростаючі потреби людства в енергетичних ресурсах. Одним із пріоритетних напрямів зменшення споживання первинних енергоресурсів є розвиток нетрадиційних та поновлювальних джерел енергії. Нині їх частка в енергетичному балансі України не перевищує 0,7%. Сучасні вчені стверджують, що доведення частки альтернативної енергетики в загальному енергобалансі до рівня 15% дасть змогу підвищити показник енергетичної безпеки на 3,5%.

Слід зазначити, що підприємства паливно-енергетичного комплексу є найбільшими забруднювачами навколишнього середовища. Це пов'язано з несприятливою структурою промислового виробництва, високою концентрацією екологічно небезпечних виробництв, застарілими технологіями та обладнанням, відсутністю відповідних природоохоронних систем. Досвід розвинених країн свідчить про те, що існують три основні важелі, які стимулюють екологізацію виробництва та енергозбереження. Це плата за використання природних ресурсів, екологічний податок за забруднення та природоохоронні заходи. В Україні надзвичайно велике значення мають застосування нового економічного механізму природокористування та забезпечення природоохоронної діяльності. Сутність цього механізму полягає в удосконаленні впроваджені плати за користування надрами, земельними, водними та іншими природними ресурсами, а насамперед за забруднення навколишнього середовища екологічного податку. Також слід економічно заохочувати підприємства, які застосовують маловідходні та ресурсозберігаючі технології. Забруднення довкілля повинно стати економічно не вигідним.

Запропонований нами критеріальний підхід до оцінки енергетичної безпеки може бути використаний на різних ієрархічних рівнях, які представлені в моделі ієрархії енергетичної безпеки (рис. 2).

Особливостями вказаної моделі є внутрішні взаємовпливи і функціональні зв'язки, що робить попередній рівень підсистемою наступного рівня енергетичної безпеки. Отже, кожний рівень енергетичної безпеки одночасно є зовнішнім середовищем для попереднього і внутрішнім елементом для наступного, утворюючи відповідну підсистему. Проте для базового рівня внутрішнім середовищем будуть фактори і чинники, які зумовлюються характером функціонування і організації суб'єкта. На кожному рівні, крім елементів, слід виділяти ще їх складові – компоненти з характерними їх властивостями, що забезпечують функціональну взаємодію між елементами різних рівнів. Відповідно, суб'єктами енергетичної безпеки виступають інституціональні та організаційні структури, створені в межах окремого рівня для протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Глобальна енергетична безпека представлена міжнародними організаціями, установами, об'єднанням країн та їх союзами; енергетична безпека країни – інституційними та організаційними структурами держави у сфері забезпечення енергетичної безпеки, представництвами наглядних структур міжнародних організацій; енергетична безпека

регіону – інституційними та організаційними структурами органів місцевого самоврядування, об'єднаннями суб'єктів господарювання, громадськими організаціями тощо; енергетична безпека суб'єкта (локальна енергетична безпека) – суб'єктами господарювання різних форм власності та їх структурними підрозділами, об'єднаннями громадян, неприбутковими установами та організаціями, а також їх структурними підрозділами, окремими домогосподарствами.

Слід зазначити, що поточний рівень енергетичної безпеки формується під впливом вищенаведених критеріїв розвитку паливно-енергетичного комплексу та можливості забезпечення потреб економіки та населення в енергоресурсах. Однак, якщо поточна енергетична безпека висока, підприємство може повністю забезпечувати своє функціонування, в іншому разі виникають проблеми, які можуть призвести до згорання діяльності.

Потенціал енергетичної безпеки – це рівень можливостей підприємства забезпечувати розвиток у майбутньому у певному діапазоні загроз. Чим ширший діапазон загроз, за якого підприємство може забезпечувати розвиток, тим вищий потенціал енергетичної безпеки, який формує здатність підприємства до роз-

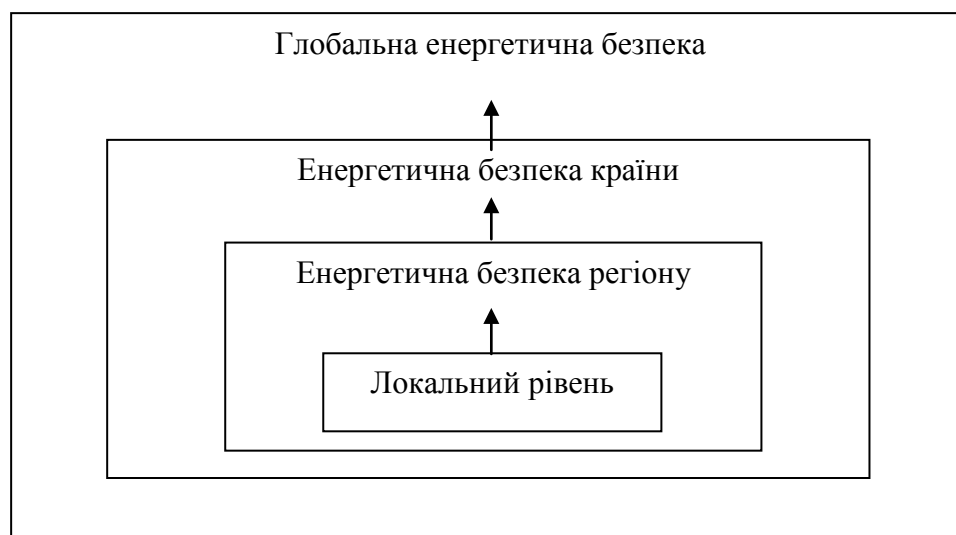


Рис. 2. Модель ієрархії енергетичної безпеки

Джерело: [3]

Поточний рівень	Потенціал	
	Зростає	Зменшується
Зростає	Стійка безпека	Нестійка безпека
Зменшується	Нестійка безпека	Критична небезпека

Рис. 3. Матриця типів енергетичної безпеки підприємства

Джерело: розроблено на основі [4; 5]

витку в разі несприятливих обставин. Отже, для розвитку підприємства потрібно забезпечувати не лише високий рівень поточної енергетичної безпеки, але й високий її потенціал. З урахуванням вищенаведеного інтерпретуємо матрицю Ансофа «товар-ринок» та визначимо різновиди енергетичної безпеки стосовно поточного рівня та потенціалу (рис. 3).

Поєднання динаміки поточного рівня та потенціалу енергетичної безпеки дає змогу виділити такі три типи економічної безпеки підприємства, як стійка безпека, нестійка безпека, критична небезпека. Якщо поточний рівень енергетичної безпеки та її потенціал мають позитивну динаміку, то такий стан логічно вважати станом «стійка безпека», оскільки у підприємства зростають можливості забезпечувати своє поточне функціонування та майбутній розвиток.

Стан «нестійка безпека» характерний для комбінації зменшення поточного рівня енергетичної безпеки та зростання її потенціалу (оскільки у майбутньому підприємство має можливості розвиватися, але у поточному періоді може мати значні труднощі у забезпеченні функціонування). У разі комбінації зростання поточного рівня енергетичної безпеки та зниження її потенціалу підприємство у поточному періоді може забезпечувати функціонування, але у майбутньому виникає висока ймовірність труднощів у забезпеченні розвитку. Якщо зменшуються і поточний рівень енергетичної безпеки, і її потенціал, то такий стан логічно ідентифікувати як «критична небезпека», оскільки у підприємства виникають проблеми у забезпеченні функціонування у поточному періоді та в забезпеченні розвитку в майбутньому.

Отже, якщо тип енергетичної безпеки підприємства – «стійка безпека», то характерною є поточна, тактична і стратегічна енергетична безпека (високий потенціал енергетичної безпеки). Якщо рівень потенціалу енергетичної безпеки достатній для забезпечення безпеки у стратегічному аспекті, тоді може бути забезпечена тактична та поточна енергетична безпека. Якщо ж рівень енергетичної безпеки низький, то ситуативно можуть бути забезпечені лише поточна енергетична безпека та розвиток у короткостроковому періоді. Найменші негативні впливи з великою ймовірністю можуть зумовити припинення розвитку підприємства, а у гіршому випадку – кризові явища. Саме ця ситуація, на жаль, притаманна більшості підприємств паливно-енергетичного комплексу України. Оцінка енергетичної безпеки націо-

нальної економіки відображає її небезпечний (кризовий) рівень. Окрім необхідності оптимізації структури споживання паливно-енергетичних ресурсів на користь відновлюваних та місцевих джерел палива та енергії, на особливу увагу заслуговує необхідність реформування системи господарських відносин та державного регулювання у паливно-енергетичному комплексі. Результати дослідження відображають енергетичну небезпеку національної та регіональної економіки, що потребує негайної активізації реформ у паливно-енергетичному комплексі та удосконалення енергетичної політики, метою якої повинно бути створення потенціалу формування енергетичної безпеки економіки на засадах ринкових законів, важелів регулювання та стимулів. Адміністративні важелі можуть мати тільки короткочасний характер.

Висновки з цього дослідження. Соціально-економічна стабільність і перспективи розвитку України залежать від стану сформованої національної безпеки держави та її енергетичної незалежності від інших країн. Слід зазначити, що трансформаційні процеси супроводжуються загостренням наявних і появою нових конфліктів та суперечностей, наслідком яких є збільшення кількості загроз, які в контексті виділених нами складових енергетичної безпеки та оцінки їх критеріїв ми ідентифікували. Серед найбільш важливих слід назвати такі:

- спотворене функціонування механізмів енергоринку;
- вузький спектр джерел видобутку, а також постачання енергоносіїв та технологій;
- корумпованість та олігархічність енергетичної сфери;
- квола та неефективна політика енергоефективності та енергозабезпечення.

Проведення реформ у рамках європейського співробітництва, які сьогодні відбуваються у всіх напрямках енергетики (ринок нафти та нафтопродуктів, газу та електроенергії) та регламентуються Директивою 2009 ЄС [6], повинні захистити від впливу цих загроз.

Згідно з оптимістичним сценарієм розвитку в Україні повинні почати функціонувати нові ринки видобутку та продажу електроенергії, вугілля, нафти та газу, які будуть відповідати економічним ринковим законам і механізмам. Проте існує ймовірність і протилежного сценарію розвитку подій, який зумовлений специфікою українських реалій. Ринки енергетики за свої 25 років неодноразово реформувалися та зазнавали змін, але механізми функціонування тільки трансформувалися і продовжу-

вали виконувати свої звичні функції монополізації. Тому розроблені програми реформ, які здебільшого формувалися з успішного зарубіжного досвіду, можуть не вирішити проблеми пострадянської, монополізованої енергетики України. Необхідні індивідуальний підхід та розробка нових механізмів з урахуванням со-

годнішого становища України (АТО, санкції проти Росії, економічна криза), а саме розробка ефективних програм з використання відновлюваних джерел енергії, диверсифікація нафтогазової промисловості та модернізація електростанцій в напрямі використання широкого діапазону марок вугілля.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про електроенергетику: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97>.
2. Пріоритетні напрями удосконалення державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
3. Мазур І. Дефініція поняття «Енергетична безпека»: денотативний підхід / І. Мазур // Науково-інформаційний вісник. – 2013. – № 8. – С. 302–314.
4. Ружицький А. Підвищення рівня економічної безпеки енергогенеруючих підприємств на основі моніторингу оборотних коштів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. Ружицький; Нац. ун-т «Київський політехнічний інститут». – К., 2014. – 24 с.
5. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Э.Дж. Макдоннелл (при содействии); пер. с англ. С. Жильцова. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
6. Реформування енергоринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uba.ua/documents/doc/julia_nosulko_04_06_14.pdf
7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
8. Загрози у сфері енергетичної безпеки та їх вплив на стан національної безпеки (моніторинг реалізації стратегії національної безпеки): аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1808>.

Антикризове управління фінансовим станом підприємств пивоварної промисловості України

Трубей О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Кисельова І.О.

студентка
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто та систематизовано наявні підходи до визначення поняття «управління фінансовим станом підприємства». Уточнено сутнісні характеристики антикризового управління фінансовим станом підприємства в умовах економічної нестабільності та невизначеності. Авторами було запропоновано перелік заходів протидії загальноекономічній та локальній кризі, які можуть бути використані менеджментом підприємства. В процесі дослідження проведено короткий огляд ринку пива в Україні, а також виокремлено основні зовнішні та внутрішні фактори, що суттєво впливають на фінансово-економічний стан підприємств пивоварної промисловості. Це дало змогу запропонувати основні напрями антикризового управління на підприємствах цієї галузі харчової промисловості.

Ключові слова: управління фінансовим станом, антикризове управління фінансовим станом підприємства, локальна криза, загальноекономічна криза, пивоварна промисловість, заходи антикризового управління.

Трубей О.Н., Кисельова И.О. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИВОВАРЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены и систематизированы существующие подходы к определению понятия «управление финансовым состоянием предприятия». Уточнены существенные характеристики антикризисного управления финансовым состоянием предприятия в условиях экономической нестабильности и неопределенности. Авторами был предложен перечень мер противодействия экономическому и локальному кризису, которые могут быть использованы менеджментом предприятия. В процессе исследования проведен краткий обзор рынка пива в Украине, а также выделены основные внешние и внутренние факторы, которые существенно влияют на экономическое состояние предприятий пивоваренной промышленности. Это позволило предложить основные направления антикризисного управления на предприятиях данной отрасли пищевой промышленности.

Ключевые слова: управление финансовым состоянием, антикризисное управление финансовым состоянием предприятия, локальный кризис, экономический кризис, пивоваренная промышленность, меры антикризисного управления.

Trubei O.N., Kyselova I.O. CRISIS MANAGEMENT OF FINANCIAL CONDITION OF THE UKRAINIAN BREWING INDUSTRY ENTERPRISES

The article examines and systematizes the existing approaches to the definition of the term “the financial state of the company”. The essential characteristics of the crisis management of the financial condition are clarified in terms of economic instability and uncertainty. A list of measures against general and local economic crisis, which can be used by the management of the enterprises, is proposed by the authors. During the research the brief overview of the beer market in Ukraine was held, and singled out the major internal and external factors that significantly affect the financial and economic standing of the brewing industry. It made possible to offer basic directions of crisis management at the enterprises of the food industry.

Keywords: management of the financial condition, crisis management of financial condition of the enterprise, local crisis, general economic crisis, brewing industry, crisis management measures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних кризових умовах ведення бізнесу, які характеризуються підвищенням рівня фінансових та господарських ризиків, зростанням рівня інфляції, нестабільністю курсу валют, складною загальною економічною та політичною ситуацією в Україні, для кожного підприємства постає необхідність

забезпечення стабільного фінансового стану, зокрема, через налагодження системи ефективного фінансового управління. Це повною мірою стосується й підприємств пивоварної промисловості.

Галузь пивоваріння посідає важливе місце в харчовій промисловості України. Однак порівняно з європейськими країнами вітчиз-

няний пивний ринок розвинений недостатньо, а його функціонування характеризується негативними тенденціями. Основні причини такої ситуації як криються у вищезазначених загальноекономічних проблемах, так і обумовлюються специфічними для цієї галузі умовами. Нині підприємства пивоварної промисловості мають шукати нові ринки збуту своєї продукції через заборону експорту в Росію, вирішувати проблеми залежності від імпортих надходжень сировини, витримувати потужний конкурентний тиск, постійно адаптуватися до змін правового та економічного середовища їх діяльності. Крім цього, діяльність суб'єктів господарювання ринку пива в Україні постійно перебуває під впливом державного регулювання, що реалізується через зміни податкового законодавства.

За таких умов зростає ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємств пивоварної промисловості, що обумовлює об'єктивну необхідність протидії кризовим явищам, зокрема, через налагодження системи ефективного фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До числа вітчизняних та закордонних науковців, які розглядали теоретичні та практичні аспекти управління фінансовим станом підприємства, зокрема антикризового управління, слід віднести Р.І. Біловол, І.О. Бланка, Д.В. Ваньковича, О.Н. Волкову, Г.П. Герасименка, В.В. Гончарова, С.Я. Єлецьких, П.В. Забеліна, С.М. Іванюта, В.В. Ковальова, В.Ф. Кравченко, Є.Ф. Кравченко, Л.О. Лігоненко, Е.А. Маркар'яна, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонову, Г.В. Савицьку, Г.В. Ситник, П.С. Смоленюка, О.О. Терещенко, М.А. Федотову та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок названих вчених, питання управління фінансовим станом суб'єктів господарювання, зокрема антикризового, все ще залишаються дискусійними і потребують подальшого розвитку та вдосконалення. Зокрема, потребує уточнення саме поняття «антикризове фінансове управління підприємства» з урахуванням розвитку економічної науки та практики його застосування. Також актуальним залишається питання особливостей антикризового управління фінансовим станом підприємств пивоварної промисловості, що не знайшло свого широкого розкриття у наукових працях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в тому, щоб на базі наявних теоретико-методологічних розро-

бок та узагальнення практики управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи сформулювати рекомендації щодо розроблення системи антикризового управління на підприємствах пивоварної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в економічній науці немає єдиного підходу до тлумачення сутності управління фінансовим станом підприємства. Науковий доробок з цього і суміжних питань можна умовно поділити на два основні напрями: удосконалення організації управління підприємством загалом (зокрема, його фінансовим станом) та удосконалення інструментарію управління фінансами підприємства.

До першого напрямку належать праці Д.В. Ваньковича, В.В. Гончарова, С.Я. Єлецьких, П.В. Забеліна, В.Ф. Кравченко, Є.Ф. Кравченко та інших вчених.

Так, Д.В. Ванькович запропонував шляхи вдосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України, що ґрунтуються на системному підході [1]. Під реорганізацією науковець розуміє поетапне створення ефективної управлінської системи та її постійне вдосконалення, а одним з критеріїв її ефективності він вважає саме поліпшення і нормалізацію фінансового стану підприємства.

У працях В.В. Гончарова, В.Ф. Кравченко, Є.Ф. Кравченко, П.В. Забеліна пропонується новий підхід до підвищення ефективності управління фінансами на основі використання прогресивних сучасних концепцій управління – реінжинірингу бізнес-процесів. Покращення фінансового стану підприємства розглядається як бізнес-процес або комплекс послідовних етапів і дій [1]. Автори звертають увагу на те, що визначальним є підбір працівників для створення спеціальної команди з організації поліпшення фінансового стану.

Другий напрям дослідження, що стосується інструментарію управління фінансовим станом підприємства, за цільовим спрямуванням можна поділити на декілька субнапрямів: удосконалення планування фінансових ресурсів; проведення діагностики фінансового стану підприємства; удосконалення методології та методичного забезпечення його оцінки; створення системи фінансового моніторингу на підприємстві [1].

Таким чином, на підставі вивчення та осмислення основних наукових підходів до тлумачення поняття «управління фінансовим станом» можна запропонувати таке його визначення. Управління фінансовим станом

Так, О.О. Терещенко розуміє поняття антикризового фінансового управління підприємством як застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи [3]. Автор зазначає, що саме антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й уможливорює реалізацію інноваційної моделі розвитку підприємства.

Такої ж думки дотримується й І.О. Бланк, який стверджує, що запобігання фінансовій кризі підприємства, ефективно її подолання і ліквідація негативних її наслідків забезпечуються завдяки підсистемі фінансового менеджменту, яка одержала назву «антикризове фінансове управління підприємством» і спрямована на нейтралізацію ризику його банкрутства [3].

Вважаємо, що саме такий підхід розкриває основну мету антикризового фінансового управління, оскільки не завжди фінансова криза загрожує банкрутством. Криза може створити загрозу зниження прибутковості, виникнення збитків, зменшення ринкової вартості підприємств. Таким чином, запобігання банкрутства можна розглядати лише як одне із завдань антикризового фінансового управління.

Ще один науковий підхід формування сутності антикризового фінансового управління підприємством підтримують такі науковці, як Р.І. Біловол, Л.О. Лігоненко. Вони вважають, що антикризове фінансове управління підприємством є функціональною підсистемою загального антикризового управління.

Таким чином, спостерігаємо наявність двох деталізованих наукових підходів до формування сутності антикризового фінансового

управління, кожний із яких є правильним за своєю сутністю, оскільки формує засади антикризового фінансового управління.

У будь-якому разі головною метою антикризового управління фінансовим станом підприємства є забезпечення відновлення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення його банкрутства та запобігання кризи в майбутньому.

Антикризове управління діяльністю суб'єктів господарювання має суттєве значення в сучасних економічних умовах розвитку підприємницьких структур, оскільки забезпечує ефективну діяльність на основі передбачення та своєчасного реагування на негативні ситуації. Окрім того, антикризове управління може бути визначене як комплексна система управління підприємством, яка має системний характер і спрямована на запобігання й усунення несприятливих для його діяльності явищ шляхом розроблення та реалізації спеціальної антикризової програми, що передбачатиме стратегічний характер управлінських дій і даватиме змогу усунути тимчасові перешкоди, зберегти і розширити ринкові позиції за будь-яких обставин, використовуючи переважно власні ресурси.

Через те, що для підприємств пивоварної промисловості характерними є негативні тенденції розвитку, наявність кризових явищ, відсутність зростання генерування чистого грошового потоку, що підтверджує динаміка обсягів виробництва та реалізації пива в Україні у 2013–2015 рр. (табл. 1), виникає гостра необхідність у застосуванні інструментів антикризового управління на цих підприємствах.

Позитивними тенденціями ринок пива характеризувався лише до кризи 2008 р. Саме у 2008 р. зафіксовано пік виробництва пива в Україні, коли вітчизняні підприємства виробили рекордні 330 млн. дал (декалі-

Таблиця 1
Динаміка обсягів виробництва та реалізації пива в Україні у 2013–2015 рр.

Показник	Одиниці виміру	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютна зміна		Темп змін, %	
					2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Обсяг виробництва	тис. дал	273 974,4	242 236,6	194 818,9	-31 737,8	-47 417,7	-11,58	-19,57
	тис. дал	271 183,5	235 796,9	193 541,4	-35 386,6	-42 255,5	-13,05	-17,92
Обсяг реалізації	тис. грн.	11 339 307,0	10 954 346,5	12 893 671,3	-384 960,5	1 939 324,8	-3,39	17,70

трів) продукції. З 2009 р. починається спад, а у 2015 р. обсяг виробництва складав вже менше 200 млн. дал [4].

У період 2013–2014 рр. спостерігається постійне зменшення обсягу реалізації, відповідно, й обсягу виробництва пива. Так, у 2014 р. порівняно із 2013 р. обсяг виробництва скоротився на 11,58%, а у 2015 р. порівняно із 2014 р. – на 19,57%. Обсяг реалізації у 2014 р. зменшився на 13,05% відносно попереднього року, а у 2015 р. – на 17,92%. Однак у вартісному вимірі обсяг реалізації збільшився на 17,7%, що пов'язано перш за все з інфляційними процесами в економіці.

На нашу думку, основні напрями антикризового управління на підприємствах пивоварної промисловості у сучасних умовах господарювання повинні бути спрямовані на протидію зовнішнім та внутрішнім загрозам. Зокрема, суттєвий негативний вплив на розвиток підприємств цієї галузі чинять такі зовнішні фактори:

- 1) постійне зростання ставки акцизного податку, а також заборона реклами пива;
- 2) підвищення тарифів на електроенергію;
- 3) зростання цін на сировину.

Так, зростання акцизного податку за останній рік сягнуло 100%. Цей податок зріс з 1,24 грн. за 1 літр пива солодового у 2015 р. до 2,48 грн. у 2016 р. З 1 січня 2017 р. ставка акцизного податку зросла на 12% та склала 2,78 грн. [5]. Такі дії уряду країни аргументуються необхідністю наповнення бюджету і вирішення частини економічних проблем. Проте формула розрахунку зростання надходжень за підвищення акцизного податку дуже складна, тому не можна взяти обсяги за минулий рік, як це зробило Міністерство фінансів України, і, помноживши їх на нові ставки, прогнозувати відповідне зростання надходжень до бюджету.

Зрозуміло, що зростання акцизного податку призведе до підвищення ціни на пиво, а за низької купівельної спроможності населення можемо прогнозувати падіння попиту, що призведе до скорочення обсягу пропозицій цього товару на ринку. Оскільки пиво не є продуктом першої необхідності, виробникам перш за все необхідно здійснювати пошук резервів скорочення витрат. Зменшити витрати можливо, наприклад, за рахунок зниження вартості сировини. Підприємствам, у яких є в наявності власне виробництво солоду, пропонується використовувати інноваційні технології, засновані на зменшенні енерговитрат на виробництво солоду та скороченні періоду пророщування зерна. Це забезпечить високу

ефективність солодовні, адже йдеться про оптимізацію витрат електроенергії та водних ресурсів. Підприємствам, що не мають власного виробництва сировини, потрібно здійснювати пошук постачальників, що використовують вказані технології.

Також підприємствам пивоварної промисловості необхідно впроваджувати використання котлів на альтернативному паливі (твердому та рідкому), що дасть змогу знизити енергетичну складову у собівартості продукції. Доцільно також постійно оновлювати виробничу інфраструктуру, розширювати «вузькі місця». Таке перманентне збалансування доходів та витрат дасть змогу зменшити ризик неплатоспроможності та виникнення кризових явищ.

Негативно впливає на збут продукції та формування доходів цих підприємств й віднесення пива до алкогольних напоїв, а також, як наслідок, поширення всіх обмежень, передбачених Законом України «Про рекламу» (заборона реклами пива). Такий захід спрямований на протидію алкоголізму, проте введення будь-яких додаткових заборон і обмежень неспроможне вирішити цю проблему.

Світова практика свідчить про те, що реклама пива не впливає на зростання споживання, вона лише збільшує переваги у виборі тих чи інших торговельних марок в межах сортів. У багатьох країнах діють обмеження на рекламу і при цьому споживання пива продовжує зростати. Заборона реклами вигідна перш за все вже наявним брендам і обмежує виведення на ринок нових сортів, послаблює конкурентну боротьбу. Численні світові дослідження, а також дані Американської федеральної торгової комісії підтверджують, що зв'язок між обмеженням реклами алкоголю і зниженням його споживання не доведено ні в теорії, ні на практиці [5]. Заборона реклами пива змушує до пошуку можливостей спонсорства заради просування продукції підприємства, а також участі у медіа-проектах.

На ринку пива, що загалом характеризується спадом, атипичним виглядає ТзОВ ТВК «Перша приватна броварня «Для людей – як для себе!»», що постійно нарощує частку ринку: із 8,7% у 2014 р. до 12,6% у 2015 р. Це підприємство має тенденції до збільшення ринкової частки, на нашу думку, за рахунок того, що пропонує крафтову продукцію, проте не в класичному розумінні, як ремісниче пивоваріння, а як незалежна пивоварня, що варить пиво на основі класичних та новаторських інгредієнтів, постійно пропонує споживачу

авторські оригінальні сорти пива. Крафтова броварня – це особлива філософія роботи, коли продукція підприємства унікальна та більш високої якості, ніж у конкурентів. ТЗОВ ТВК «Перша приватна броварня «Для людей – як для себе!»» намагається постійно розширити пропозицію та дати споживачам можливість для порівняння. Останнім оновленням асортименту підприємства є серія «Привіт з Києва» («Андріївський ель», «3 Євбазу», «Лівий берег» та «VOZDVІЖENSKЕ»). Підприємство успішно реалізує вдало обрану стратегію «Для людей – як для себе. Вміння витримувати високу якість свого продукту і зберігати його унікальне обличчя», перманентно нарощуючи обсяги продажів [5].

Також збільшилась ринкова частка ПАТ «Карлсберг Україна»: із 29,1% у 2014 р. до 29,6% у 2015 р. [6]. Менеджмент ПАТ «Карлсберг Україна» також розуміє, що в умовах кризи крафтове пивоваріння – успішний проєкт, тому з 2014 р. випускає серію «Robert Doms».

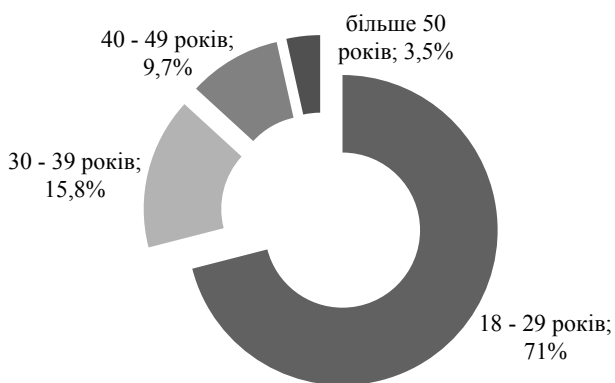


Рис. 2. Вікова структура споживання пива в Україні за 2015 р.

Таким чином, у кризових умовах крафтове пивоваріння є ефективним способом утриматися на ринку, оскільки споживач стає більш заощадливим, однак і більш вимогливим до якості. Розширення асортименту та постійні експерименти обумовлені ще й тим, що 71% споживання пива припадає на вікову категорію від 18 до 29 років (рис. 2) [7].

Отже, й іншим суб'єктам пивоварної промисловості потрібно збільшувати глибину асортименту пива за рахунок унікальних сортів, що притаманні лише конкретним підприємствам. Це допоможе споживачам ідентифікувати їх серед пропозицій конкурентів.

Збільшуючи глибину асортименту, необхідно позиціонувати продукцію таким чином, щоб надати їй цінності та акцентувати увагу на культурі споживання, що полягає у постій-

ному порівняння сортів, формуючи при цьому нові серії продукції.

Отже, можна запропонувати такі заходи антикризового управління фінансовим станом на підприємствах пивоварної промисловості:

1) оптимізація витрат за рахунок зменшення вартості сировини та скорочення енерговитрат;

2) збалансування зростання доходів та витрат;

3) оновлення виробничої інфраструктури та розширення «вузьких місць»;

4) спонсорство, організація медіа-проєктів та участь в них;

5) збільшення глибини асортименту пива за рахунок унікальних сортів (використання філософії крафтового пивоваріння).

Загальна схема мінімізації негативного впливу факторів зовнішнього середовища підприємств пивоварної промисловості подана на рис. 3.

Також необхідними заходами протидії кризовим явищам, що відносяться до категорії внутрішніх факторів покращення фінансового стану підприємств пивоварної промисловості, є:

1) реструктуризація необоротних активів, тобто продаж тих активів, що не використовуються, або підвищення ефективності використання наявних необоротних активів;

2) забезпечення більш ефективного використання залучених довгострокових джерел фінансування;

3) активна реалізація політики, що спрямована на збільшення власного капіталу, зокрема за рахунок напряму підвищення обсягу капіталізованого прибутку за рахунок підвищення доходів та реалізації резервів оптимізації витрат;

4) перманентний контроль дебіторської заборгованості кожного контрагента, тому що кредитування дебіторів призводить до того, що підприємствам доводиться збільшувати власну кредиторську заборгованість;

5) реструктуризація позикового капіталу, скорочення частки короткострокових позикових джерел фінансування та, відповідно, збільшення довгострокових;

6) недопущення прострочень кредиторської заборгованості.

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумки, можна ствердити, що впровадження антикризового управління є вкрай важливим сьогодні. В основі формування системи антикризового управління підприємством повинні лежати не лише заходи щодо подолання та виходу з кризи, але й заходи,

метою яких є попередження виникнення кризових ситуацій на підприємстві. У зв'язку зі складною економічною та політичною ситуацією, падінням платоспроможності, постійним збільшенням податкового навантаження, негативними явищами на ринку сировини

вітчизняним підприємствам пивоварної промисловості необхідно удосконалювати якість управлінських рішень щодо позиціонування пива як продукту, що має свою цінність, пошуку резервів оптимізації витрат та всіх бізнес-процесів.

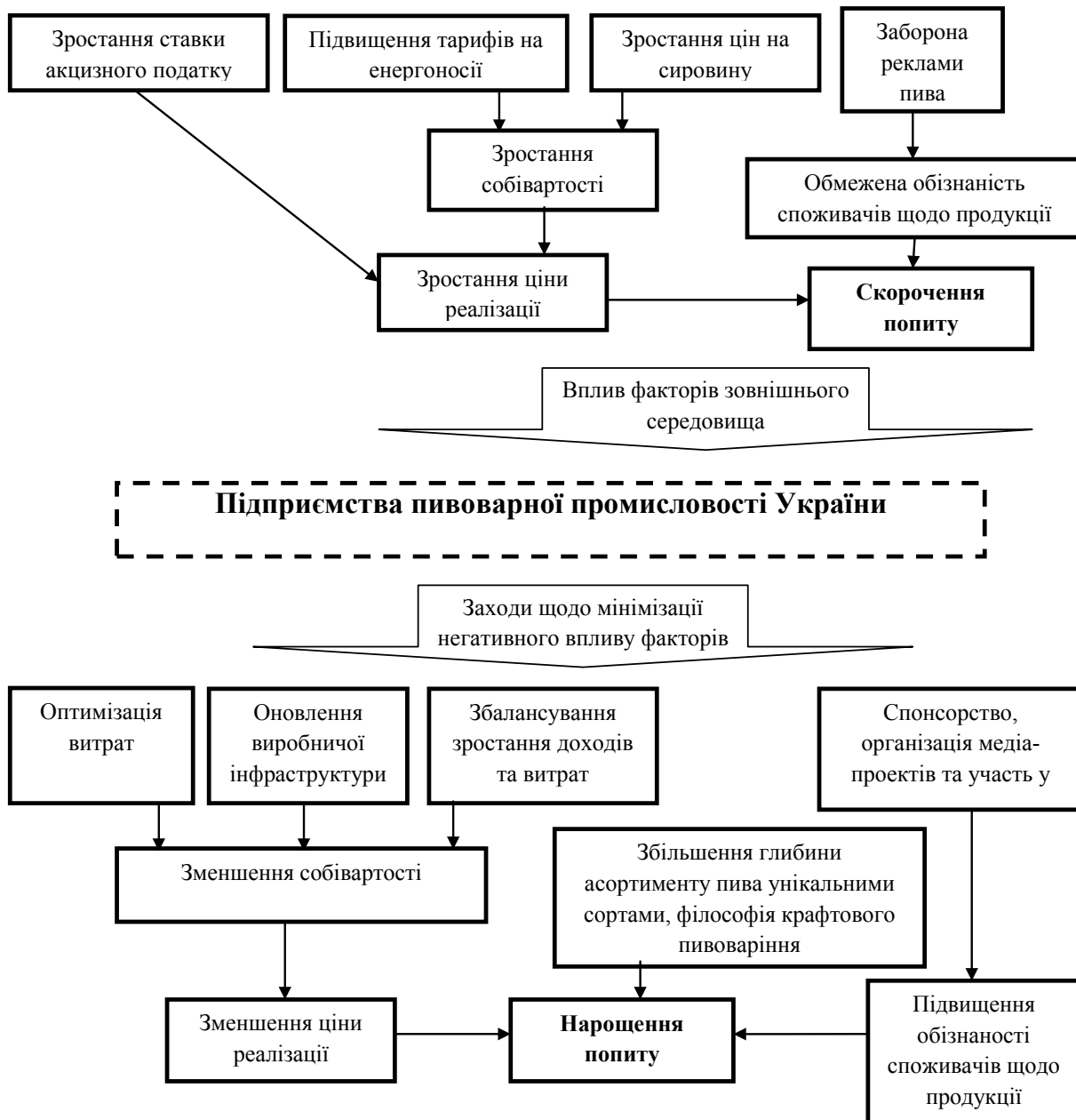


Рис. 3. Мінімізація негативного впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий стан підприємств пивоварної промисловості України

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сіліна І.В. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах / І.В. Сіліна, М.В. Хацер // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 85–88.
2. Єлецьких С.Я. Удосконалення процесу управління фінансово-стійким розвитком підприємства в умовах кризи / С.Я. Єлецьких // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4. – С. 74–80.
3. Фучеджи В.І. Особливості антикризового управління підприємством / В.І. Фучеджи // Економіка та держава. – 2013. – № 4. – С. 45–49.
4. Державна служба статистики України. Виробництво та реалізація окремих видів промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vr_rea_ovpp_u.html.
5. Офіційний веб-сайт ПрАТ «Укрпиво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrpivo.com>.
6. Офіційний веб-сайт міжнародної публічної маркетингової компанії “Nielsen” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nielsen.com/ua/uk/about-us.html>.
7. Офіційний веб-сайт брендингового агентства “Koloro” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koloro.ua.html>.

Роль гудвілу в управлінні вартістю вітчизняного промислового підприємства

Фаїзова О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Національна металургійна академія України

У статті обґрунтовано доцільність уточнення та чіткого структурування нематеріальних активів у фінансовій звітності підприємства на ідентифіковані та неідентифіковані – гудвіл. Визначено необхідність визнання та оцінки внутрішнього гудвілу в практиці управління промисловим підприємством, що орієнтоване на зростання ринкової вартості.

Ключові слова: стратегічне управління, нематеріальні активи, неідентифіковані нематеріальні активи, гудвіл, капіталізація.

Фаїзова О.Л. РОЛЬ ГУДВИЛЛА В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована целесообразность уточнения и четкой структуризации нематериальных активов в финансовой отчетности предприятия на идентифицированные и неидентифицированные – гудвилл. Рассмотрена необходимость признания и оценки внутреннего гудвилла в практике управления промышленным предприятием, ориентированным на увеличение рыночной стоимости.

Ключевые слова: стратегическое управление, нематериальные активы, неидентифицированные нематериальные активы, гудвилл, капитализация.

Faizova O.L. ROLE OF GOODWILL IN COST MANAGEMENT OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article the expediency of clarification and clear structuring of intangible assets in the financial statements of the enterprise to identified and unidentified – goodwill. The necessity of confession and estimation of internal goodwill is considered for management practice at industrial enterprise that is oriented to the increase of market value.

Keywords: strategic management, non-material assets, unidentified non-material assets, goodwill, capitalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ознакою сучасної економіки стає зсув центру ваги у структурі активів підприємства на неідентифіковані нематеріальні активи. Спостерігається тенденція зростання розриву між ринковою і балансовою вартістю капіталу підприємств, що приводить до необхідності оцінки вартості гудвілу.

В економічній літературі гудвіл розглядається як вартісний вимірник інтелектуального капіталу підприємства, який визначається виключно в момент його продажу. Відповідно до МСФЗ гудвіл є активом, який відображає майбутні економічні вигоди, що виникають від інших активів, придбаних під час об'єднання бізнесу, які не можна ідентифікувати індивідуально або визнати окремо [1]. Тобто оцінка та визнання гудвілу пов'язується з об'єднанням чи поглинанням підприємства, що знайшло відображення у вилученні статті гудвілу з переліку обов'язкових статей балансу підприємства за НПсБО 1. Це свідчить про складність та суперечливість категорії гудвілу, про недооцінку ролі гудвілу як інструмента оцінки

ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На еволюцію категорії гудвілу, проблеми його оцінки звертають увагу такі автори, як, зокрема, М. Бондар, В. Кулик, О. Ридзевська, Г. Уманців. Посилення ролі нематеріальних активів у стратегічному управлінні підприємством знайшло відображення у дослідженнях М. Кизима, О. Кузьміна, Л. Малярця, Т. Момота та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, необхідність подальших досліджень цієї проблеми пов'язана з тим, що у висококонцентрованих базових галузях економіки України більшість підприємств є вартісноорієнтованою. Відповідно, постає питання щодо аналізу ролі гудвілу у створенні вартості підприємства як інструмента оцінки бізнесу та управління вартістю компанії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає у дослідженні ролі гудвілу в стратегічному управлінні вітчизняним вартісноорієнтованим підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242, гудвіл – це складова нематеріальних активів підприємства, тобто він виступає в ролі об'єкта довгострокового використання, що не мають матеріальної форми, але мають вартісну оцінку, приносять дохід та можуть бути ідентифікованими. Тобто наявне формулювання нематеріальних активів не є досконалим, бо фактично до їх складу через гудвіл включені й неідентифіковані нематеріальні активи, які практично не можуть бути оцінені та відображені у бухгалтерському обліку.

Глобалізація ринків капіталу, загострення конкуренції за інвестиційний капітал, зростання вартості підприємства, його цінності як основного критерію вибору інвесторів висувають нові вимоги до системи управління промисловим підприємством. Відбуваються й кардинальна переоцінка ролі активів підприємства, постійне зростання значущості нематеріальних активів, їх перетворення на самостійний інтегруючий компонент по відношенню до системи бізнес-стратегій підприємства. Світові тенденції у сфері купівлі-продажу бізнесу свідчать про те, що вартість нематеріальних активів у загальній вартості компанії складає від 40% до 90%. Сучасні українські підприємства мають досить низький відсоток нематеріальних активів у загальній вартості бізнесу (біля 2–5%), водночас ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів може складати 15–20% та більше, що суттєво збільшує вартість компанії [2].

Результатом усвідомлення ролі неідентифікованих нематеріальних активів стало введення гудвілу у практику управління компанією. Відповідно до загальноприйнятої у світовій практиці термінології гудвіл, «добра репутація» фірми, – це нематеріальні активи, що складаються з престижу підприємства, його ділової репутації, взаємин з клієнтурою, номенклатури продукції, місцезнаходження, бренду, комунікативних цінностей та інших факторів реального збільшення прибутку та підвищення ринкової вартості [3]. Фактично гудвіл можна розглядати як невідчутні додаткові вигоди, зумовлені якістю ведення бізнесу та ефективністю управління, які надають підприємству конкурентні переваги у галузі та можливість отримувати додаткові доходи.

У національному законодавстві України нематеріальні активи ідентифікуються та оцінюються окремо від гудвілу компанії, а сам

гудвіл переважно складається із неідентифікованих нематеріальних активів. Наявність у підприємства нематеріальних активів ще не є свідченням наявності гудвілу.

Складність гудвілу як категорії управління впливає з його двоїстої, трансформаційної природи: в разі зміни власника, реструктуризації підприємства тощо гудвіл являє риси ідентифікованого нематеріального активу (відображення у бухгалтерській звітності), втім, без матеріального визначення його складових. Водночас практика свідчить про те, що кожному підприємству слід прогнозувати власні майбутні кроки в умовах ринкової невизначеності для потенційного зростання та економічної безпеки з метою запобігання спаду виробництва, реалізації ефективної маркетингової та збутової політики, а також утримання певного сегменту ринка. Це потребує здійснення оцінки гудвілу не тільки перед продажем підприємства, але й упродовж його поточної діяльності [4]. Останнє стає вкрай важливим в інноваційно-інформаційну епоху, основою якої є нематеріальні, інтелектуальні активи [5], в структурі яких значне місце посідає управлінський капітал.

Ми виокремлюємо управлінський капітал як самостійний компонент нематеріальних активів, виходячи із зростаючої ролі фактору управління у підвищенні конкурентоспроможності підприємства та зростанні його вартості в умовах трансформації до нової економіки. Структура управлінського капіталу представлена формами реалізації управлінської активності (моделі, стилі та методи управління, алгоритм прийняття рішень, способи делегування повноважень); організаційною структурою управління; формами організації та стимулювання праці; рівнем творчої активності управлінського персоналу; сукупністю теоретичних знань, практичного досвіду та індивідуальних особливостей управлінського персоналу; здатністю системи управління щодо прийняття рішень, які відповідають зовнішнім умовам, визначеним цілям та стратегії підприємства.

В постіндустріальному суспільстві управлінський капітал набуває нового статусу інтегруючого елементу інтелектуального капіталу. Ефективність нематеріальних активів як інтелектуального капіталу підприємства залежить від збалансованості усіх елементів системи, які активізуються завдяки прийняттю ефективних управлінських рішень для досягнення цілей підприємства в умовах ризику, невизначеності та гнучкого інституційного середовища.

Таким чином, нематеріальні активи замикають на собі такі ключові фактори конкурентоспроможності підприємства, як, зокрема, ефективні моделі управління, нові ідеї та технології, організаційна досконалість, людські ресурси, успішний бренд, розгалужена клієнтська база. Тобто йдеться про синергетичний ефект управлінського капіталу – він збільшує потенціал зростання вартості підприємства. Це уможлиблює тлумачення нами гудвілу як категорії, що інтегрує всі компоненти неідентифікованих нематеріальних активів. Ми вважаємо недостатнім тлумачення гудвілу лише як ділової репутації підприємства. Ще у 1891 р. англійський бухгалтер Ф. Мор вперше запропонував оцінювати гудвіл, виходячи з погляду на додаткові доходи, що він генерує. Основа гудвілу – це неідентифіковані нематеріальні активи, саме управлінський, людський капітал тощо. Для потенційного інвестора оцінка гудвілу виступає потужним інструментом, що дає уявлення про те, яка частина ринкової вартості підприємства виражена її реальними активами, а яка – гудвілом, що сприяє більш точному уявленню ступеня ризику інвестування компаній.

Гудвіл фактично виступає споживчою вартістю підприємства як товару на фондовому ринку, тобто ринковою перспективністю зростання капіталізації. Витрати, що мають результатом створення гудвілу, практично неможливо ідентифікувати, бо вони напроцьовуються та накопичуються упродовж тривалого часу, зокрема на своїй власній основі за принципом складних процентів. Як економічна категорія гудвіл – це неідентифіковані нематеріальні активи підприємства, які дають змогу мати специфічні конкурентні переваги та генерувати прибутки, що перевищують середньогалузеві, формувати вартість бізнесу, що є вищою за вартість чистих активів підприємства.

Внутрішньо генерований гудвіл, що вимірює вартість неідентифікованих нематеріальних активів, активом не визнається і в обліку не відображається. Втім, позитивний внутрішній гудвіл опосередковано впливає на показники фінансового стану, а відповідно, й на інвестиційну привабливість підприємства. Негативний гудвіл як перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання визначають для фінансової оцінки підприємства. За цих умов набуває актуальності проблема вимірювання ефективності використання

неідентифікованих нематеріальних активів підприємства [6], в структурі яких зростають роль та значення управлінського капіталу підприємства [7].

Для оцінки ефективності використання неідентифікованих нематеріальних активів підприємства пропонуємо поєднання рейтингового та кількісного методів оцінки якісного рівня системи управління, фактором підвищення якого є управлінська, інтелектуальна досконалість. Тобто кількісна оцінка якості корпоративного управління вимірює віддачу від використання управлінського капіталу підприємства як найважливішої складової нематеріальних активів.

Кількісним вимірником якості управління підприємством обрана рейтингова оцінка ступеня досягнення ключових показників ефективності.

Економічний ефект від реалізації ефективних управлінських рішень, удосконалення організаційної структури управління, впровадження інноваційних управлінських технологій і практик, креативності управлінського персоналу для вартісно-орієнтованого промислового підприємства полягає у збільшенні його ринкової вартості. Оцінка ефекту базується на сценарному розрахунку прогнозних значень капіталізації відповідно до досягнутого рівня якості корпоративного управління. Розрахунок, результати якого представлені у табл. 1, використовує прогнозну оцінку вартості гудвілу як невідображеної у балансі вартості неідентифікованих нематеріальних активів перш за все ефекту численних синергізмів управлінського капіталу.

Прогнозна оцінка гудвілу здійснена за наявною методикою надприбутків. Гудвіл характеризується як надприбуток підприємства, виражений сумою синергетичних ефектів відносно середньої норми прибутку, що генерується активами.

На основі даних провідних металургійних підприємств Придніпровського регіону України [8; 9; 10] розроблені три сценарії реформування системи управління металургійного підприємства на основі впровадження управлінських інновацій як одного з факторів підвищення ефективності інтелектуального капіталу, тобто неідентифікованих нематеріальних активів підприємства, а саме стартовий, проміжний та оптимістичний. Вони відповідають ступеню інтеграції управлінських інновацій в систему управління підприємством та відповідній динаміці її якості від задовільного до високого рівнів.

Розрахунок гудвілу здійснюється в такий спосіб:

$$Г = ЧП - (А \times РА) \quad (1),$$

де Г – сума гудвілу на основі оцінки за фактичною сумою прибутку підприємства;

ЧП – середньорічна сума чистого прибутку підприємства;

А – середньорічна вартість активів підприємства;

РА – базова норма рентабельності активів, виражена десятковим дробом.

Для нівелювання впливу випадкових динамічних чинників аналізовані абсолютні показники в процесі оцінки беруться середніми за останні три роки. А базова норма рентабельності активів відповідає значенню показника підприємства-аналога на фондовому ринку. Для розрахунку прогнозованих значень чистого прибутку за формулою розрахунку норми рентабельності активів використовується можливе сценарне значення вказаного показника за рангом його відповідності якості системи управління.

Підвищення якості управління на основі використання управлінських інновацій супро-

воджується зростанням вартості гудвілу підприємства і відповідним зростанням його капіталізації, яка розраховується як сума балансової вартості активів і зобов'язань та вартості гудвілу:

$$EV = A + Г \quad (2).$$

Тоді отриманий економічний ефект розраховується за такою формулою:

$$E = EV_{\text{сценарн.}} - EV_{\text{факт.}} \quad (3).$$

Внаслідок наявності численних факторів кон'юнктурного впливу на ринкову вартість існують об'єктивні розбіжності вартості капіталізації підприємства за різними методами оцінки. Водночас за результатами сценарного аналізу створення системи реалізації стратегії на основі управлінських інновацій та результуюче підвищення рівня якості системи управління підприємством від задовільного до середнього дадуть змогу отримати економічний ефект вже на старті проекту удосконалення системи корпоративного управління у вигляді приросту капіталізації у розмірі 0,999 млн. грн.

Висновки з цього дослідження. З урахуванням зростаючої ролі неідентифікованих

Таблиця 1

Сценарний розрахунок економічного ефекту розробки і впровадження управлінських інновацій в практику управління металургійним підприємством (складено за [8; 9; 10])

Показник	t_{n-1}	t_n	t_{n+1}	Середнє значення	Прогноз	E
Активи, тис. грн.	767 209,5	808 896,5	816 756	797 621		
Чистий прибуток, (ЧП) тис. грн.	-28 062	-9 664	-5 935	-14 554		
EV, млн. грн.			842,881			
Стартовий сценарій – Задовільний рівень управління підприємством						
Рентабельність активів (РА) – рівень 2014 р. (оцінка), %					-0,36	
ЧП, тис. грн.				-13 555		
Гудвіл (Г) тис. грн.					27 123,67	
EV, млн. грн.			842,881		843,880	0,999
Проміжний сценарій – Добрий рівень управління підприємством						
РА – середній рівень конкурентів-аналогів, %					-0,05	
ЧП, тис. грн.				-12 715		
Г., тис. грн.					27 967,21	
EV, млн. грн.			842,881		844,723	1,843
Оптимістичний сценарій – Високий рівень управління підприємством						
РА – найкращий рівень протягом 2007–2013 рр., %					0,39	
ЧП, тис. грн.				-11 514		
Г., тис. грн.					29 165,12	
EV, млн. грн.			842,881		845,921	3,041

нематеріальних активів вважаємо недоцільним їх вилучення зі складу активів підприємства за НП(С)БО 1. Навпаки, актуальними стають уточнення та чітке структурування нематеріальних активів у Звіті про фінансовий стан підприємства на ідентифіковані та неідентифіковані – гудвіл – від англійської “goodwill”, «добра воля», тобто здатність покупця сплатити більше, ніж сукупна вартість активів.

Облік внутрішньо генерованого гудвілу на практиці не відображається ні в обліку, ні в звітності підприємства. Проаналізовані методи оцінки гудвілу дадуть можливість оцінити ефективність використання неідентифікованих нематеріальних активів та нададуть керівникам підприємств, менеджерам вищих ланок управління інформацію для прийняття управлінських рішень з метою покращення діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_006.
2. Хруцкий В. Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей / В. Хруцкий, Р.Толмачёв. – 2-е изд., перераб. доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 224 с.
3. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
4. Дмитрук Є. Методи оцінки репутації підприємства / Є. Дмитрук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Emp/2008_20/dmitruk.pdf.
5. Кармазін В. Аналіз можливості використання збалансованої системи показників у менеджменті збиткових підприємств гірничо-металургійного комплексу України / В. Кармазін // Економічний вісник НГУ. – 2005. – № 1. – С. 90.
6. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів: [монографія] / за заг. ред. Ф. Журавки. – Суми: Ярославна, 2015. – 208 с.
7. Управлінський капітал як ключовий фактор становлення моделі збалансованого управління.
8. Інформація виробника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nikopol.net.ua>.
9. Інформація виробника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nmpp.interpipe.biz/ru/company>.
10. Інформація ПАТ «Комінмет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kominmet.com.ua/line1.php?lng=ru&news=7>.

УДК 658.518.3:004.9

CRM-системи для малого бізнесу: необхідність та способи впровадження

Чазов Є.В.

студент

Національного університету харчових технологій

Стаття присвячена питанням необхідності автоматизації бізнес-процесів та впровадження CRM-систем для малого бізнесу. Дано визначення поняття CRM-системи, доведено необхідність та актуальність впровадження такої системи для малого бізнесу. Описано основні способи впровадження CRM-систем, а саме графічний спосіб та спосіб програмування. Визначено основні переваги та недоліки кожного з методів.

Ключові слова: малий бізнес, автоматизація, CRM-системи, взаємодія з клієнтами, бізнес-процеси.

Чазов Е.В. CRM-СИСТЕМЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: НЕОБХОДИМОСТЬ И СПОСОБЫ ВНЕДРЕНИЯ

Статья посвящена вопросам необходимости автоматизации бизнес-процессов и внедрения CRM-систем для малого бизнеса. Дано определение понятия CRM-системы, доказаны необходимость и актуальность внедрения такой системы для малого бизнеса. Описаны основные способы внедрения CRM-систем, а именно графический способ и способ программирования. Определены основные преимущества и недостатки каждого из методов.

Ключевые слова: малый бизнес, автоматизация, CRM-системы, взаимодействие с клиентами, бизнес-процессы.

Chazov Y.V. CRM-SYSTEMS FOR SMALL BUSINESS: NECESSITY AND WAYS OF IMPLEMENTATION

The article is devoted to necessity for automation of business processes and implementation of CRM-systems for small businesses. Author defined main features of the CRM-system concept, proved the necessity and relevance of the implementation of such a system for small businesses. In the article are described the basic methods of implementation of CRM-systems, such namely a graphical method and programming. The author defined the main advantages and disadvantages of each method.

Keywords: small business, automation, CRM-system, interaction with customers, business processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному бізнесі необхідність автоматизації різних процесів стала звичним явищем. Стає все складніше проводити складський або бухгалтерський облік без застосування спеціалізованого програмного забезпечення. Торгові представники використовують спеціальні програми для оформлення та відправки замовлення в офіс через планшет або мобільний телефон, досить велика частина замовлень приходить з сайту вже у вигляді готових до обробки документів. Але при цьому взаємовідносини з клієнтами, особливо в середньому і малому бізнесі, часто ведуться без впровадження автоматизації і достатньої уваги до обліку. При цьому кожен менеджер з продажу працює так, як йому зручніше, веде фіксацію дзвінків, інших видів взаємодії з клієнтами на власний розсуд (на папері, в Excel-таблицях) або ж зовсім відмовляється від фіксації. Вихід з цієї ситуації – автоматизація та стандартизація управління відносин з клієнтами, тобто впровадження CRM-системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий вклад у дослідження сфери взаємодії організації з клієнтом, побудови системи таких взаємовідносин, автоматизації процесу взаємодії та обліку, фіксації даних, внесли такі вчені, як, зокрема, Д. Пепперс та М. Роджерс [8], В. Кумарта А. Петерсен [9], М. Соломон [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання автоматизації бізнес-процесів є дуже актуальним та користується попитом на ринку інформаційних послуг. Проте, як правило, суб'єкти малого підприємництва не звертають увагу та впровадження програмного забезпечення, оскільки недостатньо проінформовані про переваги від запровадження CRM-систем у свою діяльність. Як правило, впровадження CRM-систем відбувається індивідуально та з урахуванням специфіки організації, її потреб, структури, розміру тощо. Тому єдиного підходу до впровадження таких систем не існує. Компанії-постачальники спираються на власний досвід та кваліфікацію співробітників. Тому проблема підходу, вибору та процесу

впровадження CRM-систем для малого бізнесу є досить важливою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні поняття та необхідності впровадження CRM-систем для суб'єктів малого підприємництва; описі особливостей впровадження CRM-систем; наведенні найактуальніших підходів до автоматизації бізнес-процесів в CRM.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом процес вибору і впровадження CRM-системи нічим не відрізняється від аналогічної роботи щодо вибору будь-якого іншого програмного забезпечення. Проте все ж таки є особливості, на які необхідно звертати увагу, впроваджуючи CRM-системи. Для початку дамо визначення CRM-систем, а також опис того, з якою метою і де вони застосовуються.

CRM-система (Customer Relationship Management, або Управління відносинами з клієнтами) – це прикладне програмне забезпечення для організацій, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), наприклад, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів [9].

CRM-системою можна вважати будь-який варіант контролю та обліку, який допоможе поліпшити взаємодію з клієнтами. Навіть якщо вести історію дзвінків і контактів на папері або в Excel-таблиці, це можна вважати CRM-системою в тому випадку, якщо розроблена схема обліку і контролю працює і дає змогу контролювати всі варіанти взаємодії з клієнтами. Звичайно, такі методи ведення обліку є застарілими, адже в сучасному світі без ефективної автоматизації складно уявити собі роботу будь-якого бізнесу. А тому, згадуючи CRM-системи, зазвичай мають на увазі спеціальне програмне забезпечення.

Наприклад, для однієї компанії це – перш за все облік контактів і взаємодії з ними, інші можливості є необов'язковими, оскільки майже не використовуються. Проте розробники потужних CRM-платформ будуть вважати, що поняття “CRM” набагато ширше, і, на їхню думку, CRM-системи багатьох банків виявляться недостатньо функціональними, щоб називатися “CRM”. Тут все залежить від цілей і масштабів. Для невеликої торговельної компанії CRM-система може включати

телефони, e-mail і адреси клієнтів. А для салону краси, наприклад, до цього переліку буде потрібно також додати частоту відвідувань кожного з клієнтів і середній чек. Ці відомості важливі для успішної взаємодії. Тому, якщо спростити визначення, то можна сказати, що CRM-система – це будь-яке програмне забезпечення, яке допомагає успішно контролювати роботу з клієнтами, упорядкувати і планувати її.

У середньому і малому бізнесі найголовніша вимога – не втратити клієнта. Не настільки важливо, чи будуть відправлятися із заповненням контактної форми привітання з днем народження або з Новим роком, або яким чином буде відбуватися взаємодія. Головне – не втратити клієнта, не втратити взаємодії, щоб усі зусилля, які були витрачені на його залучення, були виправданими. А тому дуже важливо контролювати потік вхідних дзвінків і надходження запитів із сайту, по e-mail тощо.

Перш ніж обирати CRM-систему, потрібно визначити її необхідність у кожному окремому випадку.

CRM-системи необхідні будь-якому бізнесу, який працює безпосередньо з клієнтами і прагне розширювати число покупців. Якщо в роботі бізнесу важливі вхідні дзвінки або запити від нових клієнтів, якщо утримання нових клієнтів є дуже важливим (у випадку середнього і малого бізнесу так найчастіше і відбувається), то CRM-система необхідна.

Інтернет-магазин, оптова компанія або салон краси не зможуть ефективно працювати без належного ставлення до вхідних запитів і дзвінків. Адже в кожному з цих видів бізнесу дуже важливо, щоб всі замовлення були виконані, покупці товарів і послуг залишилися задоволені, а лояльність клієнтів підвищувалася.

З іншого боку, якщо бізнес не зацікавлений у збільшенні числа клієнтів на даному етапі розвитку, якщо лояльність постійних покупців заснована на довгострокових договорах, а всі контракти з новими покупцями засновані на особистих зустрічах, навіть найкраща CRM-система не дасть нічого.

Наприклад, роздрібний магазин не буде використовувати CRM-систему в своїй роботі, оскільки контакти покупців неможливо зафіксувати. Тут лояльність клієнта заснована на якості продукції і якості обслуговування, тобто на особистому контакті з продавцем. Також CRM-система нічим не допоможе у випадку, якщо компанія уклала тривалі контракти на поставку товару в мережу магазинів, потужнос-

тей постачальника ледь вистачає на те, щоб виконувати замовлення цієї торгової мережі, а всіх цей стан речей влаштовує. Але якщо бізнес розвивається, якщо вкладаються гроші в рекламу, вживається ряд заходів для залучення й утримання покупців, то CRM-система підвищить ефективність такої діяльності.

Після того як ми визначили, що таке CRM-система, а також те, що вона є необхідною для бізнесу, що розвивається, необхідно визначити більш детально, для чого саме вона необхідна.

CRM потрібна для того, щоб [2]:

- фіксувати кожен вхідний дзвінок, кожний запит; на ринку дуже висока конкуренція, як у малому, так і в середньому бізнесі; автоматизовані системи дають змогу найбільш ефективним чином опрацьовувати всі вхідні запити, а отже, ефект від зусиль, що витрачаються на залучення нових клієнтів, буде найбільшим;

- автоматизувати надходження, накопичення інформації про запити, продажі та клієнтів; якщо менеджери працюватимуть у звичному режимі, то така важлива для розвитку компанії інформація буде збиратись досить хаотично і в довільній формі, як звикли менеджери: в електронних таблицях, в записнику або щоденнику, хтось не веде облік взагалі, орієнтується виключно на звіти з 1С або на власну пам'ять; тому для вирішення питання контролю та стандартизації єдиного підходу до роботи з клієнтами ефективним може бути встановлення CRM-системи;

- накопичувати й аналізувати статистику роботи; завдяки використанню CRM-системи вся інформація, що надходить на підприємство з різних джерел, збирається в одному місці та формує статистичну базу; в результаті керівник може більш усвідомлено та з використанням певного обсягу інформації приймати рішення та планувати подальшу роботу підприємства;

- покращити та оптимізувати роботу відділу продажів; у малому та середньому бізнесі зазвичай побудова роботи відділу продажу (та інших відділів) формується з його власного розуміння та бачення; проте, встановлюючи CRM-систему, власник отримує не лише продукт та інструменти роботи, але й бачення постачальників програмного продукту на те, як повинен працювати відділ продажів; у самій системі вже встановлено ті інструменти, які настановлюють на те, які кроки необхідно зробити, щоб покращити роботу з клієнтами.

Крім того, користувач CRM-системи отримує безліч інших корисних речей, більшість з яких залежить від обраної системи. Але ці чотири пункти є базовими тому, що вони дуже важливі для малого і середнього бізнесу, а також тому, що їх надає будь-яка з наявних CRM-систем.

Під час вибору CRM-системи найголовніше – переконатися в наявності всіх функцій, які необхідні в процесі роботи. Якщо дуже важливими є вхідні дзвінки, потрібно переконатися, що обрана CRM-система підтримує інтеграцію з телефонією. А якщо компанія отримує більшу частину запитів через сайт, то одним з основних критеріїв буде можливість інтеграції CRM-системи з CMS.

Вивчити CRM-систему на основі роликів і тестового доступу досить складно, в будь-якій системі є безліч нюансів, про які можна дізнатися в процесі роботи з нею. Але є деякі принципові моменти, які допоможуть вам зробити правильний вибір. Головне – це безпосередньо рішення впровадити CRM-систему. Далі, якщо від початку роботи вона є зручною і відповідає вимогам, її необхідно впроваджувати. У всіх інших випадках краще спиратися на думку фахівця.

Під час безпосереднього впровадження CRM-системи один з перших етапів роботи – опис бізнес-процесів. Важливо вивчити особливості роботи компанії, врахувати всі чинники, які впливають на той чи інший процес, виявити ключові аспекти роботи і «тонкі місця». В результаті ми отримуємо грамотний і докладний опис бізнес-процесів, які підлягають автоматизації.

Крім того, дуже важливо задати середовище для виконання цих процесів співробітниками конкретної компанії, тобто регламентувати бізнес-процес.

Таким чином, під час роботи з впровадження CRM можливо дотримуватися певної послідовності дій [3].

- 1) Опис бізнес-процесів. На цьому етапі робота проводиться на папері або в будь-якому зручному середовищі. Найголовніше – отримати якусь схему або якийсь алгоритм, що зрозуміють і розробник, і замовник.

- 2) Узгодження. Отриманий опис бізнес-процесів узгоджується з керівництвом компанії. На цьому етапі досвідчений бізнес-консультант або розробник може запропонувати також оптимізацію певних процесів і уточнити всі спірні питання.

- 3) Вибір середовища для впровадження. Детальний опис бізнес-процесів можна вва-

жати чіткою постановкою завдання. І тепер, коли алгоритм майбутньої роботи зрозумілий, розробник може самостійно або спільно з замовником вибрати середовище, в якому буде проводитися подальша робота, тобто безпосередньо CRM-систему.

У багатьох випадках вибір CRM-системи проводиться заздалегідь з урахуванням вартості програмного продукту і навичок співробітників тієї чи іншої компанії. У цьому випадку опис бізнес-процесів можна проводити відразу з урахуванням особливостей обраної CRM-системи.

Розглянемо два підходи до вирішення цього питання, які тією чи іншою мірою реалізовані у всіх популярних CRM:

- 1) програмування бізнес-процесів;
- 2) «малювання» бізнес-процесів.

Різниця між цими підходами зрозуміла з їх назви. У першому випадку розробники використовують алгоритмізацію і послідовність

команд, які в подальшому реалізують в середовищі CRM у вигляді набору команд. У другому випадку бізнес-процеси представляють у вигляді графічної блок-схеми, команди, в якій представляються у вигляді об'єктів і стрілок. Розглянемо детальніше кожен з цих варіантів автоматизації.

Програмування бізнес-процесів. Цей метод застосовується в таких популярних системах, як "ZOHO CRM" [4], "Salesforce CRM" [5], і полягає в реалізації бізнес-процесу за технологією "Step by Step", тобто «крок за кроком».

При цьому проектувати бізнес-процеси можна в будь-якій зручній формі, як і під час створення алгоритму перед написанням програми. Але реалізуються всі процеси у вигляді покрокової послідовності дій і умов (кожне розгалуження майже завжди є новим процесом).

Опис процесів в цьому випадку проводиться в текстовому вигляді за допомогою

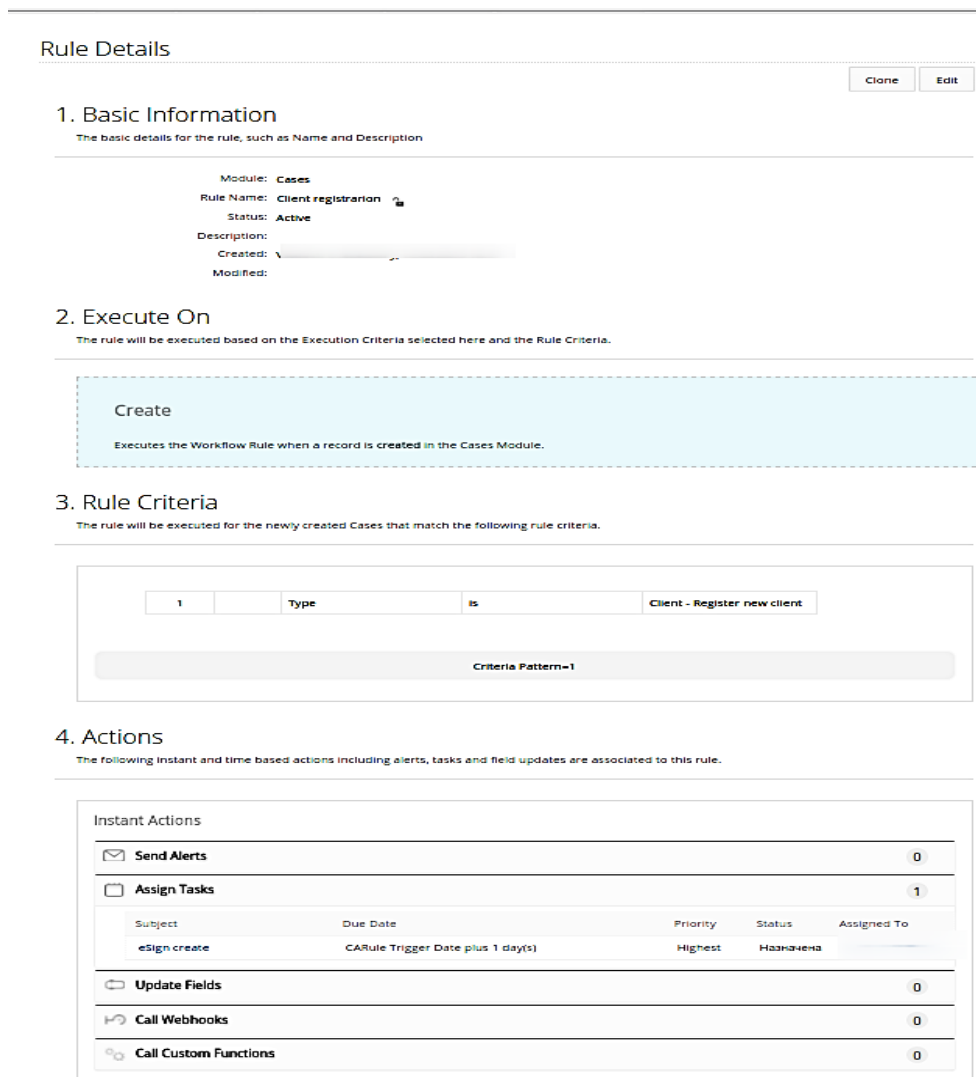


Рис. 1. Приклад "Workflow" [4]

команд, прийнятих в середовищі тієї чи іншої “CRM”. А тому такий підхід можна назвати програмуванням.

Наведемо приклад з “ZOHO CRM”. Тут є два основні види об’єктів:

1) “Workflow”, який дає змогу задати ту чи іншу дію залежно від різних полів;

2) “Approval process”, який задає ті чи інші процеси узгодження. Ми можемо додати кілька таких процесів, і вони будуть працю-

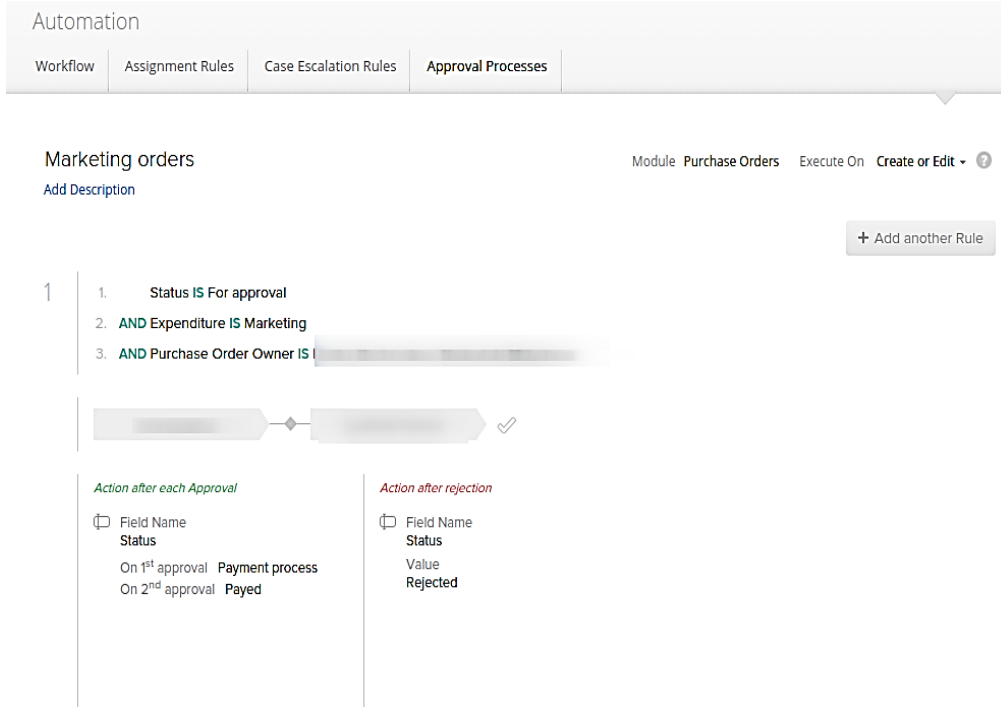


Рис. 2. Приклад “Approval process” [4]

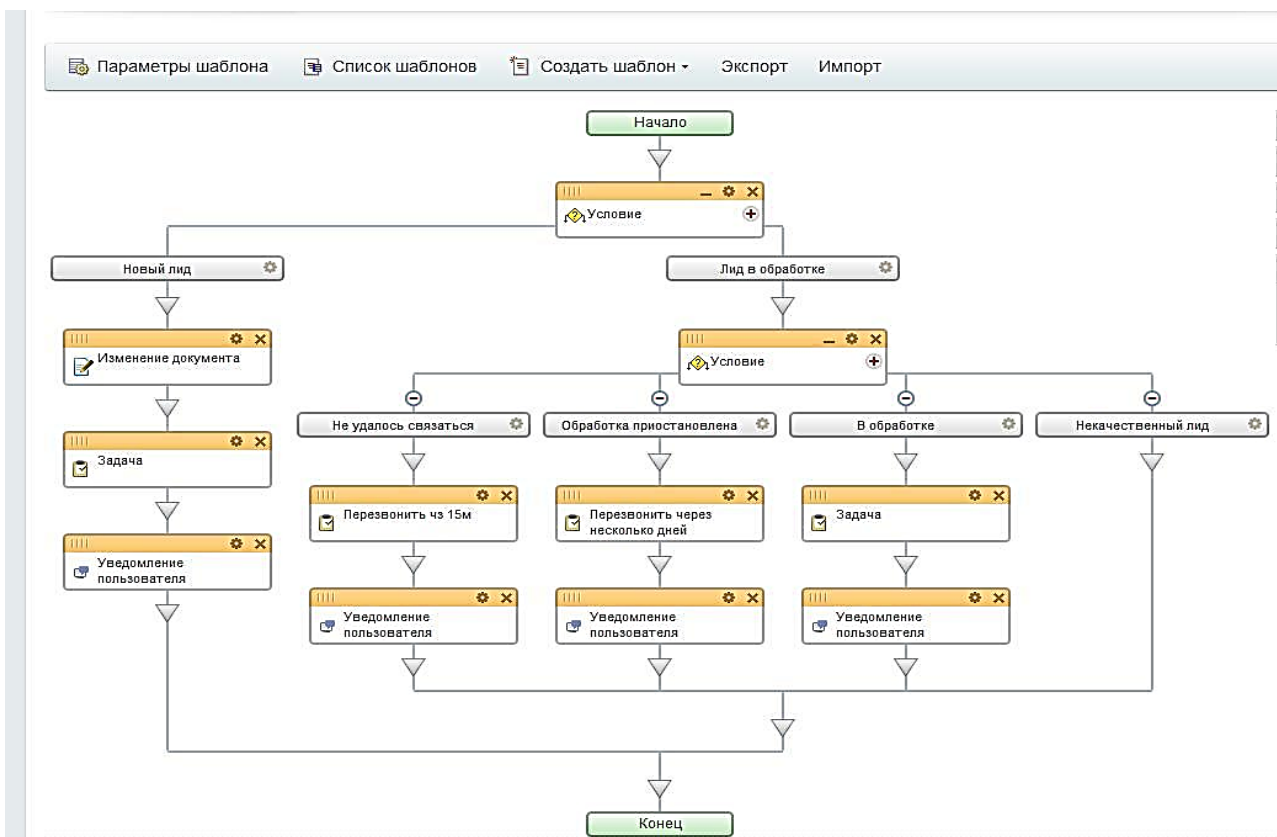


Рис. 3. Приклад бізнес-процесу в «Бітрікс CRM» [6]

вати таким чином: для кожного процесу ми можемо вказати, коли він працює, хто його схвалює. І, відповідно, система контролюватиме роботу процесів.

Таким чином, бізнес-процеси задаються за допомогою визначення послідовності дій, які необхідно провести з тим чи іншим об'єктом, а також умов, залежно від яких будуть виконуватися ті чи інші дії. За такого підходу немає графічної нотації, тільки покроковий перехід від однієї дії до іншої. І якщо буде потрібно

щось змінити в бізнес-процесі, знадобиться внести певний перелік значень і команд, а не графічних блоків і стрілок.

Про цей підхід можна сказати, що опис алгоритму реалізується текстовим способом. Наприклад, якщо ми візьмемо в "ZOHO CRM" певний "Provel process", то для нього потрібно буде вказати:

- критерій, коли він працює;
- хто повинен його схвалити;
- яку дію потрібно виконати після схвалення, наприклад, створити завдання або відправити сповіщення всередині системи, відправити SMS;
- що повинно відбуватися, якщо процес не був схвалений, наприклад, нічого не робити, повернути завдання виконавцю на доопрацювання з коментарями.

У деяких системах таке програмування жорстко прив'язане до певних об'єктів, найчастіше до угоди. Тільки через угоду можна вказати, що відбувається в тому чи іншому випадку, і всі дії користувачів і учасників бізнес-процесу обов'язково зав'язані на певну угоду. В інших системах, наприклад, в "ZOHO CRM", прив'язати дії можливо як до операції, так і до будь-якого іншого модуля в системі.

«Малювання» бізнес-процесів (графічний метод). Такий підхід реалізований, наприклад, в "Bitrix24 CRM" [6] і в "1С CRM" [7]. Тут всі бізнес-процеси потрібно малювати в певному внутрішньому форматі цих систем. В "Bitrix24" є власне поняття «бізнес-процеси», а всередині цього розділу є нотація, в якій потрібно малювати бізнес-процеси.

Ця нотація була створена програмістами "Bitrix24", і для реалізації бізнес-процесів в цій системі знадобиться намалювати їх в цій нотації. При цьому важливо розуміти, що в "Bitrix24" через нотацію можна описувати як послідовність дій під час роботи із системою загалом, так і окремо дії під час роботи з угодою, оскільки "CRM" – це тільки один з модулів системи "Bitrix24".

Аналогічним чином в "1С CRM" реалізована власна нотація, що відрізняється від тієї, яку створили програмісти "Bitrix24". Також в інших системах, які дотримуються графіч-

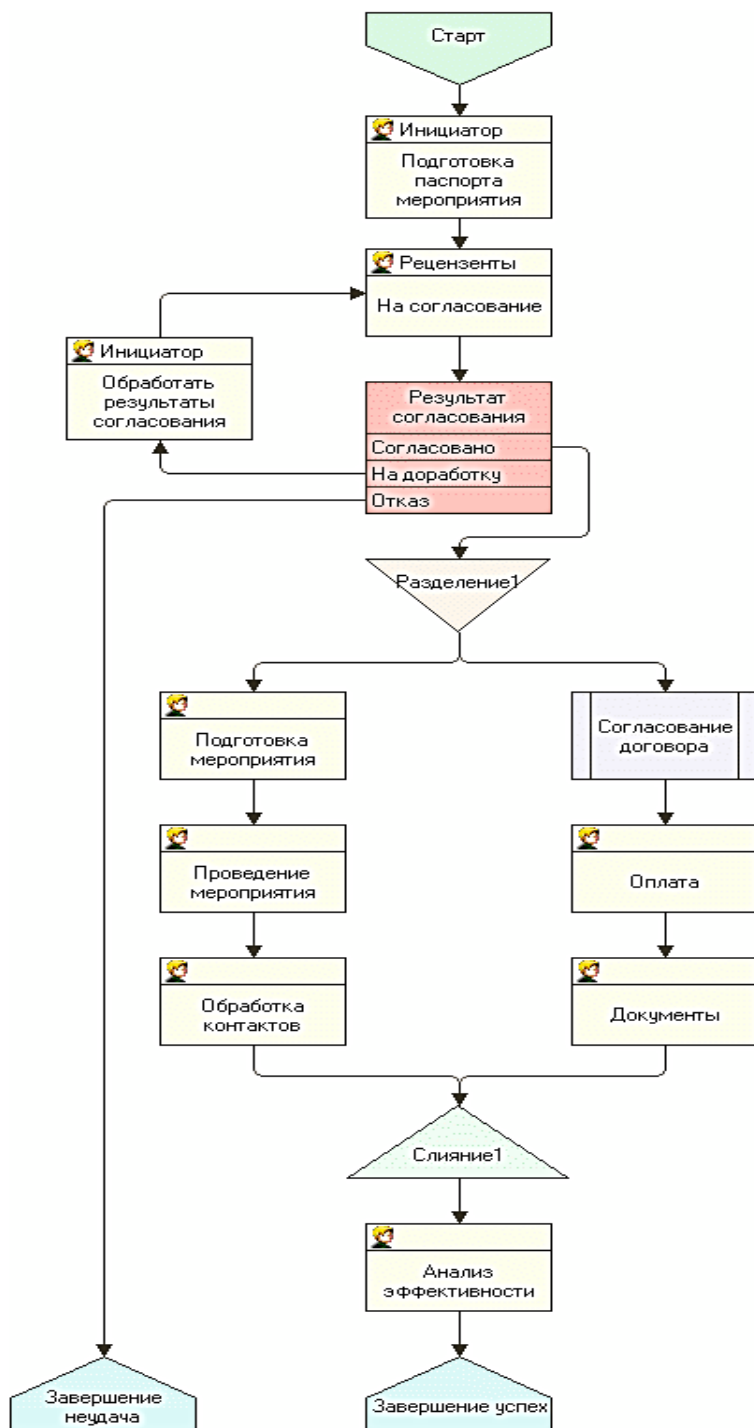


Рис. 4. Приклад бізнес-процесу в "1С CRM" [7]

ного підходу, використовуються або повністю власні розробки, або адаптовані під потреби системи графічні нотації від сторонніх розробників. І кожен раз для коректної роботи в системі нотацію потрібно заздалегідь вивчити.

Незважаючи на велику кількість стандартних елементів, вивчення графічної нотації займає більше часу, ніж знайомство з правилами опису бізнес-процесів в текстовому вигляді (перший підхід). Тим більше, що для створення тієї чи іншої послідовності дій в CRM-системах, що використовують текстові алгоритми, найчастіше є зручний конструктор і безліч підказок, завдяки яким розробники можуть програмувати потрібні процеси практично без попереднього вивчення середовища.

Основна перевага першого підходу – це швидкість роботи з ним, тобто не потрібно графічно зображувати всі бізнес-процеси, а необхідно прописувати алгоритм, послідовність дій. Отже, під час опису та узгодження всіх бізнес-процесів замовник отримує результат швидше.

Очевидний мінус цього варіанта – це відсутність наочності для користувачів. При цьому розробнику потрібно створити графічну схему бізнес-процесів для замовника (блок-схему у вигляді блоків і стрілок). При цьому буде витрачено значно більше часу на початку для того, щоб описати всі бізнес-процеси, а потім представити це в зрозумілій для

клієнта формі. В окремих випадках це може бути досить неефективно.

У другому випадку використовуються нотації, винайдені творцями "1С CRM" та "Bitrix24 CRM". З одного боку, такий підхід дуже зручний для користувачів, оскільки є наочним і зрозумілим. З іншого боку, для його використання доведеться витратити додатковий час на вивчення нотації від "1С" або "Bitrix24".

Необхідно виставити пріоритети, що буде оптимальніше: гнучкість і простота програмування або наочність для користувачів і можливість внесення змін в бізнес-процеси без участі розробників.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, під час вибору та впровадження CRM-систем на підприємстві необхідно визначитись з цілями підприємства на даному етапі розвитку, необхідністю та критеріями автоматизації бізнес-процесів, функціями, які потрібні даному підприємству у цій системі, а також методами впровадження. Сьогодні існують практично необмежені можливості для автоматизації бізнес-процесів, проте перш ніж приступати до впровадження CRM-систем, потрібно визначити спосіб, яким це буде відбуватись, бюджет, а також бажаний результат. Існують два основні підходи до впровадження, кожен з яких має свої переваги та недоліки, які є актуальними у кожному окремому випадку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ralko O. Planning and Control at the Enterprise. Operational Strategy as a Basis for Designing Operational System. Organizational of Auxiliary and Service Production / O. Ralko // Collection of case studies for students of economics and management specialties: [monograph] / [T. Mostenska, O. Ralko (scientific editors)]. – K.: National University of Food Technologies, 2014. – P. 74–85.
2. Що таке CRM-системи і як їх правильно вибирати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-ua.info/news/2015/02/03/scho-take-crm-sistemi-yak-h-pravilno-vibirati.html>.
3. Титов С. Этапы внедрения CRM-системы на предприятии / С. Титов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/etapy-vnedreniya-crm-sistemy-na-predpriyatii>.
4. Security and Enterprise readiness // Zoho CRM, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zoho.com.
5. CRM Software from Salesforce.com // Customer Relationship Management, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: salesforce.com.
6. CRM-система для управления продажами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bitrix24.ru.
7. CRMПРОФ для Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 1c.abbyu.ua.
8. Пепперс Д. Управление отношениями с клиентами. Как превратить базу ваших клиентов в деньги / Д. Пепперс, М. Роджерс. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 336 с.
9. Kumar V. The Future of CRM, in Statistical Methods in Customer Relationship Management / [V. Kumar, J.A. Petersen] / John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, UK, 2012. doi: 10.1002/9781118349212.ch9.
10. Соломон М. Высокие технологии работы с клиентами. Как превратить случайного потребителя в искреннего приверженца / М. Соломон. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.

Впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 для підвищення енергетичної ефективності промислових підприємств

Шашко В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії

Трембач І.О.

студент
Донбаської державної машинобудівної академії

Трембач Б.О.

Інженер ПАТ «НКМЗ»,
м. Краматорськ, Україна

Стаття присвячена розробленню механізмів впровадження системи енергетичного менеджменту на промислових підприємствах (на прикладі ПАТ «НКМЗ»). Обґрунтовано актуальність формування системи енергетичного менеджменту на підприємстві інструментами впровадження стандарту ISO 50001, який створює основи для інтеграції питань енергоефективності в загальну концепцію менеджменту підприємства. Надано ряд практичних рекомендацій щодо впровадження енергетичного менеджменту.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, стандарти, енергоресурси, система енергетичного менеджменту, промислове підприємство, ПАТ «НКМЗ».

Шашко В.А., Трембач І.А., Трембач Б.А. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ СТАНДАРТА ISO 50001 ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена разработке механизмов внедрения системы энергетического менеджмента на промышленных предприятиях (на примере ПАО «НКМЗ»). Обоснована актуальность формирования системы энергетического менеджмента на предприятии инструментами внедрения стандарта ISO 50001, который создает основы для интеграции вопросов энергоэффективности в общую концепцию менеджмента предприятия. Дан ряд рекомендаций по практике внедрения энергоменеджмента.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, стандарты, энергоресурсы, система энергетического менеджмента, промышленное предприятие, ПАО «НКМЗ».

Shashko V.O., Trembach I.O., Trembach B.O. IMPLEMENTING AN ENERGY MANAGEMENT SYSTEM BASED ON ISO 50001 FOR IMPROVING THE ENERGY EFFICIENCY IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article devoted to the developing the mechanisms of inculcated energy management systems in industrial enterprises (on the example of PJSC "NKMZ"). Substantiates an urgency of energy management systems formation in enterprise with the tools for implementing the ISO 50001 standard that provides the basis for integrating issues about energy efficiency into the overall concept of management in enterprise. The row of recommendations is given on practice of introduction of energy management.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, standards, energy resources, energy management systems, industrial enterprise, PJSC "NKMZ".

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне використання енергії – це використання меншої кількості енергії для забезпечення того ж рівня енергетичного забезпечення технологічних процесів на виробництві. Процес енергоспоживання на промислових підприємствах можна представити як окремий бізнес-процес з ресурсами на вході (компоненти енергоскладової) і кінцевим продуктом на виході (енергоскладової в собівартості продукції).

Українські промислові підприємства, як правило, звертають особливу увагу на задоволення потреб виробництва в енергетичних носіях і не дають великого значення ефективності їх використання. Визнання того, що енергія є одним з видів ресурсів, який потребує такого ж управління, як будь-який інший ресурс, є основою для поліпшення енергоефективності та зниження енерговитрат.

Енергетичний менеджмент (ЕнМ) – це інструмент для досягнення ефективного використання енергоресурсів. Цей термін об'єднує комплекс організаційно-технічних, інформаційно-аналітичних та нормативно-правових заходів, спрямованих на ефективне виробництво і раціональне споживання паливно-енергетичних ресурсів [1, с. 4].

Головне завдання ЕнМ – формування збалансований зв'язок «запит енергії – пропозиція енергії» відповідно до потреб економіки на макро- та мікрорівнях.

В основі практичної реалізації функцій ЕнМ з управління енергетичними потоками лежить інформаційний банк даних про динаміку енергетичних потоків на промисловому підприємстві. Аналіз зібраної інформації на основі структурних моделей виробництва дає змогу зробити обґрунтовані висновки щодо енерготехнологічної і економічної ефективності роботи промислового підприємства і, якщо це необхідно, ухвалити рішення про модернізацію досліджуваного технологічного процесу. Таким чином, наука управління енергетичними потоками, тобто ЕнМ, набуває першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розроблення ефективних механізмів впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 на промислових підприємствах України та інших держав привертає увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників, роботи яких присвячені вирішенню зазначеної проблеми, доцільно назвати таких, як С.П. Денисюк, Є.М. Іншеков, М.І. Копитко, Т.Г. Логутова, О.О. Осадчієв, В.П. Розен, О.М. Сінчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широкий проблемний пласт досліджень в цій галузі (особливості розвитку та становлення системи енергетичного менеджменту, механізму впровадження), є необхідність подальшого змістовного аналізу теоретичних і прикладних аспектів управління енергозбереженням в контексті структурного та змістовного аналізу питань забезпечення промислових підприємств енергетичними ресурсами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є обґрунтування актуальності впровадження системи енергетичного менеджменту (СЕнМ) на промислових підприємствах України для зниження собівартості продукції за рахунок ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (на

прикладі публічного акціонерного товариства «Новокраматорський машинобудівний завод» (ПАТ «НКМЗ»)).

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетичний ресурс – носій енергії, яка використовується або може бути використана під час здійснення господарської та іншої діяльності. В ході такої діяльності вартість енергетичного ресурсу стає складовою собівартості продукції. Оскільки вартість продукції є основою для забезпечення конкурентоспроможності продукції, вона буде впливати на ефективність діяльності промислового підприємства на ринку, особливо в умовах жорсткої конкуренції. Таким чином, ефективне використання енергії стає одним з головних питань, вирішення якого потребує особливої уваги з боку керівництва підприємств, зокрема промислових, технологічні процеси яких зазвичай є енергомісткими.

Для досягнення бажаних результатів у сфері енергозбереження недостатньо лише вживати відповідних заходів, потрібно також систематично здійснювати управління енергоспоживанням, основна задача якого полягає у зниженні витрат на енергоресурси за необхідної їх кількості та якості. Як відомо із зарубіжної практики, з цією метою на будь-якому промисловому підприємстві створюється система енергетичного менеджменту, основною метою функціонування якої є систематичне, цілеспрямоване підвищення енергетичної ефективності господарювання за одночасного раціонального використання всіх інших ресурсів [2].

Для досягнення ефективного зниження витрат паливно-енергетичних ресурсів промислові підприємства повинні приділяти особливу увагу заходам з підвищення енергетичної ефективності їх використання.

На відміну від енергозбереження, спрямованого головним чином на зменшення енергоспоживання, енергоефективність – це ефективне використання енергії. Ефективне використання енергії – це використання меншої кількості енергії для забезпечення того ж рівня енергетичного забезпечення технологічних процесів на виробництві.

Енергетика є системоутворюючою, базовою галуззю, основою національної економіки, найважливішим чинником її розвитку. Від сталої роботи та розвитку паливно-енергетичного комплексу сьогодні залежить доля реформ і майбутнього розвитку будь-якої країни, зокрема України.

Енергоемність валового внутрішнього продукту (ВВП) це відношення загальної кількості

спожитих у країні енергоресурсів до отриманого при цьому ВВП (для більш адекватного порівняння рівень ВВП країни враховується за паритетом купівельної спроможності – ПКС), він є загально визнаним показником енергоефективності.

Енергоємність ВВП України у 2 рази перевищує показник світового ВВП та майже у 3 рази перевищує енергоємність промислово розвинених країн. Саме тому одним з найважливіших стратегічних завдань нашої держави є зниження до 2035 року енергоємності ВВП більш ніж у 2 рази [3, с. 9].

Основною причиною неефективного використання енергії в Україні за наявності значної кількості нових енергоефективних розробок українських вчених і фахівців, а також достатньо великого парку енергоефективного обладнання є перш за все відсутність ефективного управління енергетичними потоками, недосконалість формування та розподілу прибутку, відсутність мотивації в системі оподаткування та під час виробничої діяльності на промислових підприємствах.

Через те, що в Україні основними споживачами енергетичних ресурсів є промислові

підприємства різних галузей, для реалізації енергетичної стратегії України необхідно створити досконалу систему управління енергоефективністю та енергозбереженням на кожному окремому промисловому підприємстві. Вирішення цього завдання можливе за рахунок впровадження системи енергетичного менеджменту (ISO 50001).

Енергетичний менеджмент – це діяльність, що спрямована на забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) і базується на отриманні інформації щодо споживання енергії за допомогою обліку, проведення енергоаудиту, контролю та аналізу ефективності енерговикористання та впровадження енергозберігаючих заходів [4, с. 5].

Виконання вимог стандарту ISO 50001 має цілу чергу прямих та непрямих вигод організаційного, фінансового та репутаційного характеру (рис. 1).

Енергоменеджмент, реалізуючи системний підхід до підвищення енергоефективності промислового підприємства, дає змогу розробити енергетичну політику, визначити цілі і впроваджувати процеси для їх досягнення, контролювати ефективність, а також прово-

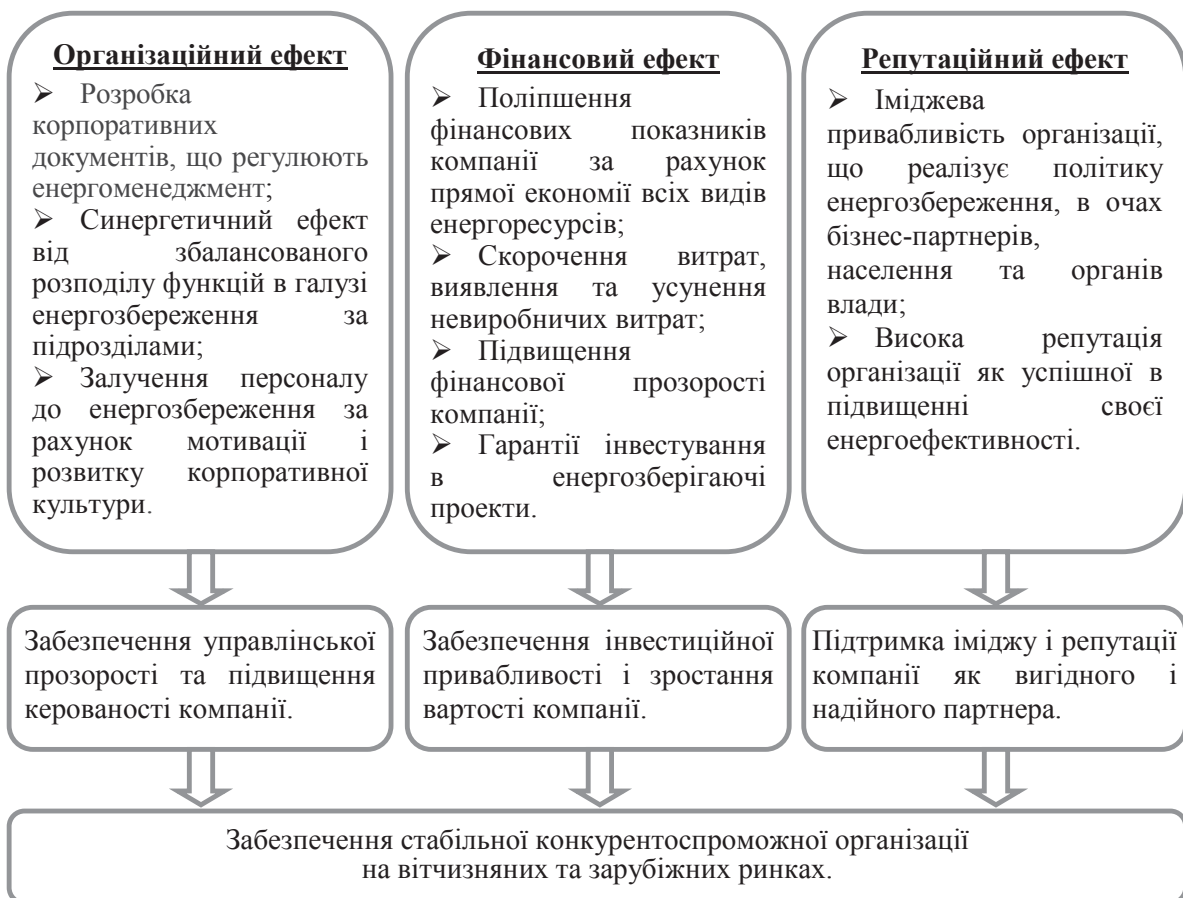


Рис. 1. Ефект від виконання вимог стандарту ISO 50001

дити зміни з метою вдосконалення системи управління споживанням паливно-енергетичних ресурсів [5].

В основу стандарту ISO 50001 (СЕНМ), як і в основу стандартів ISO 9001 (система менеджменту якості – СМЯ), ISO 14001 (система екологічного менеджменту – СЕМ) та OHSAS 18001 (система менеджменту промислової безпеки і охорони праці – СМБ),

покладений цикл «Плануй – Виконуй – Контролюй – Покращуй» (цикл PDCA), спрямованої на постійне поліпшення. Тому елементи системи менеджменту якості (ISO 9001), а також вже розроблена раніше документація (робочі процедури, операційні інструкції, технологічні регламенти, стандарти підприємства) можуть стати основою і фундаментом для робіт щодо впровадження системи енергоменеджменту

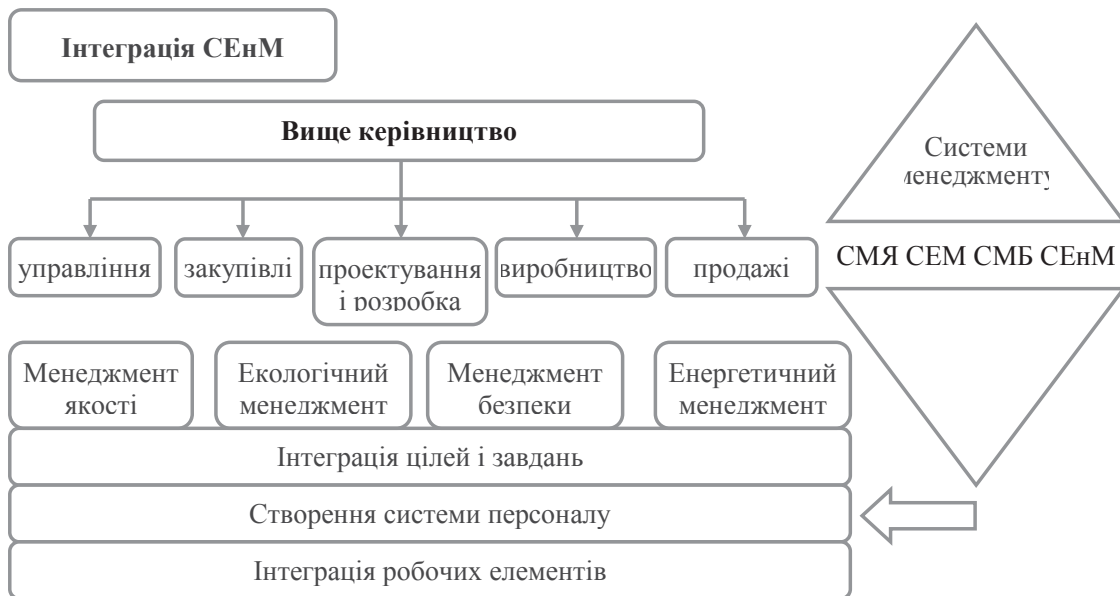


Рис. 2. Інтеграція СЕНМ у системи менеджменту якості



Рис. 3. Спрощена схема організаційної структури ПАТ «НКМЗ»

[6]. Саме тому такі різні системи менеджменту можуть бути легко інтегровані одна в одну (рис. 2) [7].

Створення СЕНМ на промисловому підприємстві повинно починатися з документального оформлення рішення керівництва про створення системи енергоменеджменту [8]. Для цього необхідно:

- видати наказ про створення системи енергоменеджменту з конкретним визначенням її цілей і найближчих завдань;
- призначити керівника служби енергоменеджменту, поставивши йому в обов'язок визначення основних процесів управління використанням енергоресурсів, реалізацію поставлених завдань, організацію робіт та підтримання в робочому стані процесів управ-

ління, координацію діяльності робочої групи з енергозбереження.

На рис. 3 показано спрощену схему організаційної структури ПАТ «НКМЗ» з урахуванням СЕНМ.

На рис. 4 наведено модель організації СЕНМ, яка рекомендована для запровадження на ПАТ «НКМЗ».

Представлена модель СЕНМ показує всю послідовність організації енергоменеджменту на промисловому підприємстві. Тільки за умови виконання всіх етапів цієї моделі може бути досягнутий позитивний результат.

На думку авторів, найбільш доцільна послідовність розроблення і впровадження СЕНМ на ПАТ «НКМЗ» повинна мати низку характерних етапів, виконання яких є обов'язковим

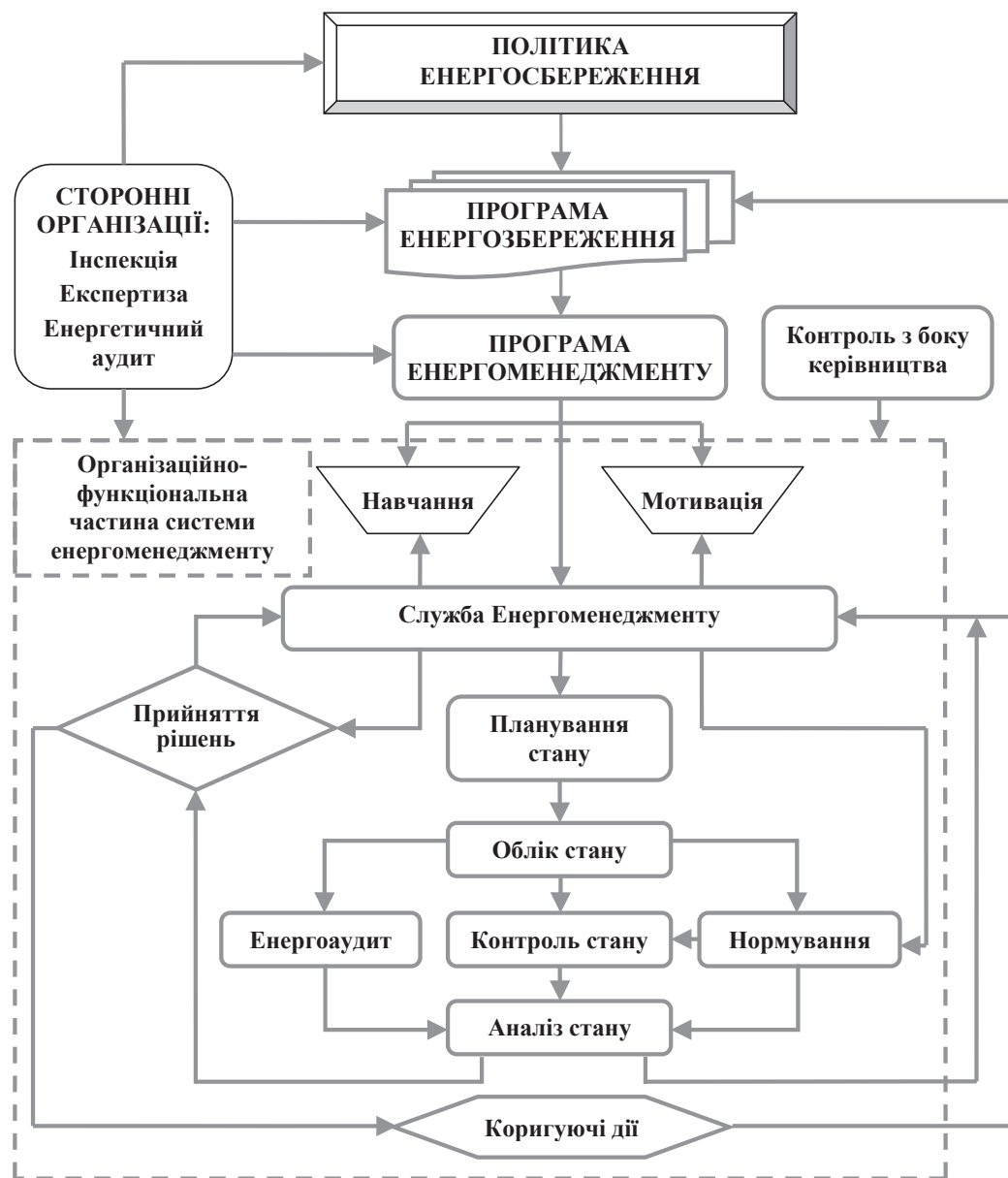


Рис. 4. Рекомендована модель організації СЕНМ на ПАТ «НКМЗ»

для подальшого ефективного функціонування СЕНМ. Вона має таку послідовність з урахуванням рекомендацій [9; 10]:

- 1) розроблення Політики енергозбереження;
- 2) розроблення Програми енергозбереження;
- 3) розроблення Програми енергетичного менеджменту;
- 4) формування структури служби енергоменеджменту;
- 5) запровадження енергетичного моніторингу;
- 6) створення комплексу внутрішніх стандартів підприємства, які регламентують функціонування СЕНМ;
- 7) розроблення програм мотивації, інформування та навчання персоналу у сфері енергозбереження;
- 8) документування СЕНМ;
- 9) проведення аудиту СЕНМ;
- 10) проведення сертифікації СЕНМ.

Служба енергетичного менеджменту, яка ефективно функціонує, вже протягом першого року знижує витрати на енергоресурси щонайменше на 6–7% (вітчизняний досвід), а загалом – до 20% (закордонний досвід) [11].

Враховуючи обсяг споживання в тонах умовного палива (ТУП) ПАТ «НКМЗ» паливно-енергетичних ресурсів у 2016 році, можна спрогнозувати величину зниження паливно-енергетичних ресурсів з урахуванням передбачуваної економії за рахунок впровадження СЕНМ на ПАТ «НКМЗ» (табл. 1).

Таким чином, впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 на ПАТ «НКМЗ» дасть такі переваги:

- більш ефективне використання енергетичних ресурсів;

- можливість оцінки пріоритетності запровадження енергозберігаючих технологій;
- створення основи для впровадження критеріїв енергоефективності в практику управління;
- оперативне управління енергоспоживанням та витратами;
- можливість залучення передового досвіду і грамотне управління в СЕНМ.

Таблиця 1

Прогноз економії ПЕР за рахунок запровадження СЕНМ на ПАТ «НКМЗ»

Показник	Значення
Обсяг споживання ПЕР у 2016 році, ТУП	86 725,95
Економія за умови зниження споживання ПЕР на 6%, ТУП	5 203,56
Економія за умови зниження споживання ПЕР на 20%, ТУП	17 345,19

Висновки з цього дослідження. Визнання енергії як одного з видів ресурсів, який вимагає такого ж менеджменту, як будь-який інший ресурс, є першим кроком до поліпшення енергоефективності та зниження енерговитрат на промислових підприємствах. Для досягнення реального поліпшення енергетичної ефективності промислового підприємства необхідно удосконалювати його систему управління. Тому для успішної реалізації стратегії України в напрямі скорочення до 2035 року енергоємності вітчизняної економіки на 30–35% необхідно створити досконалу систему управління енергоефективністю та енергозбереженням. Одним із інструментів вирішення цього завдання є впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сергєєв М.Н. Методологічні аспекти енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності промислових підприємств: [монографія] / М.Н. Сергєєв. – Іжевськ: вид-во «Удмуртський університет», 2013. – 116 с.
2. Денисюк С.П. Теоретичні основи побудови систем енергетичного менеджменту в Україні / С.П. Денисюк, О.В. Бориченко // Енергетика. – 2015. – № 1. – С. 7–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eete_2015_1_3.
3. Проект «Енергетичної Стратегії України на період до 2035 року» – К., 2014. – 41 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.
4. ДСТУ 4472:2005 «Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Загальні вимоги».
5. Осадчий О.О. Практика впровадження сучасних стандартів енергоменеджменту та підготовка до застосування ISO 50001 / А.А. Осадчий // Сертифікація. – 2012. – № 1. – С. 12–16.
6. Іншеков Є.М. Методологія ISO щодо розробки та розвитку стандартів з енергетичного менеджменту (серія стандартів ISO 50000) / Є.М. Іншеков, Д.Ю. Жуков // Енергетика. – 2014. – № 2. – С. 117–126.
7. Енергоменеджмент на Україні: початок нового шляху // Електрик: міжнародний електротехнічний журнал. – 2012. – № 1/2. – С. 36–38.

8. Копитко М.І. Особливості організації процесу енергоменеджменту на промислових підприємствах з позиції стабілізації рівня економічної безпеки / М.І. Копитко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 10. – С. 512–516.

9. Удосконалення механізму впровадження директиви 2012/27/EU про енергоефективність шляхом адаптації міжнародних стандартів з енергоменеджменту на національному рівні / [В.П. Розен, І.С. Соколовська, Є.М. Іншеков, І.І. Стоянова] // Проблеми загальної енергетики. – 2015. – Вип. 4. – С. 52–57. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PZE_2015_4_9.

10. Оцінка потенціалу і тактика підвищення електроенергоефективності підземних залізрудних виробництв / [О.М. Сінчук, І.О. Сінчук, Е.С. Гузов, О.Н. Ялова, М.О. Бауліна] // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2014. – № 3 (4). – С. 34–39.

11. Логутова Т.Г. Деякі аспекти розвитку та становлення енергетичного менеджменту в Україні / Т.Г. Логутова, О.В. Полторацька // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – Вип. 21. – С. 15–22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2011_21_5.

УДК 330.131.5

Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Швед Т.В.

старший викладач кафедри економічної теорії
Національного університету харчових технологій

Біла І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

У статті розглядаються наявні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Авторами згруповано методи, що застосовуються для визначення та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. До них належать методи, що ґрунтуються на основі аналізу порівняльних переваг; методи, що ґрунтуються на основі теорії рівноваги підприємства і галузі; методи, які ґрунтуються на основі теорії ефективною конкуренції; методи, які ґрунтуються на основі теорії якості продукції підприємства; методи, які ґрунтуються на основі теорії мультиплікатора; методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств; методи, які ґрунтуються на основі експертних оцінок; матричні методи оцінки конкурентоспроможності; комплексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Визначення переваг та недоліків названих методів дало змогу зробити висновок про необхідність застосування системи методів для більш повної оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, оцінка конкурентоспроможності підприємства, структурний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, функціональний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Швед Т.В., Бела І.С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются имеющиеся подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Авторами сгруппированы методы, применяемые для определения и оценки уровня конкурентоспособности предприятия. К ним относятся методы, основанные на анализе сравнительных преимуществ; методы, основанные на теории равновесия предприятия и отрасли; методы, основанные на теории эффективной конкуренции; методы, основанные на теории качества продукции предприятия; методы, основанные на теории мультипликатора; методы определения конкурентной позиции с точки зрения стратегического потенциала предприятий; методы, основанные на экспертных оценках; матричные методы оценки конкурентоспособности; комплексные методы оценки конкурентоспособности предприятия. Определение преимуществ и недостатков названных методов позволило сделать вывод о необходимости применения системы методов для более полной оценки конкурентоспособности предприятия с учетом особенностей его хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, структурный подход к оценке конкурентоспособности предприятия, функциональный подход к оценке конкурентоспособности предприятия, методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Shved T.V., Bila I.S. EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The article discusses the available approaches to assessing the competitiveness of enterprises. The authors grouped the methods used to measure and evaluate the level of competitiveness of the enterprise. These include methods based on the analysis of the comparative advantages; methods based on equilibrium theory and the enterprise sector; methods based on the theory of effective competition; methods based on the quality of the theory of enterprise; methods based on the theory of the multiplier; methods for determining the competitive position in terms of strategic potential of enterprises; methods based on expert judgment; matrix methods for assessing competitiveness; comprehensive evaluation methods of enterprise competitiveness. Identify the benefits and disadvantages of these methods led to the conclusion about the need for a system of methods for a more complete assessment of the competitiveness of enterprises, taking into account the peculiarities of its economic activity.

Keywords: competitiveness of enterprises, evaluation of enterprise competitiveness, structured approach to the assessment of the competitiveness of enterprises, functional approach to the assessment of the competitiveness of enterprises, methods for assessing the competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, прискорення науково-технічного розвитку в усіх сферах суспільного

життя зумовлюють необхідність для суб'єктів господарювання швидкої адаптації до змінюваних умов, ефективних рішень у сфері управління виробництвом. Конкурентоспро-

можність підприємства виступає одним із основних факторів забезпечення його виживання в умовах нестабільності і подальшого ефективного розвитку. Дослідження питань оцінки конкурентоспроможності підприємства має на меті зменшити неоднозначність та незбалансованість критеріїв щодо цієї проблеми, підвищити можливості вибору найоптимальнішого методу оцінки і досягнення конкурентоспроможності, удосконалити процес її управління на підприємстві. Усе зазначене підвищує актуальність дослідження підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств для економічної науки і практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методичних аспектів оцінки конкурентоспроможності загалом та конкурентоспроможності підприємств зокрема присвячені праці Г. Азоєва, В.Д. Базилевича, Я. Базиліюк, Я. Жаліла, С. Гаврилюка, П. Забеліна, Ю. Іванова, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Ю. Леонт'євої, М. Портера, Р. Фатхутдінова, О. Чепурної, В. Яцури та інших науковців. Вчені досліджують діяльність підприємства в умовах конкуренції, здійснюють оцінку конкурентоспроможності національної економіки та окремих підприємств, пропонують методи оцінки конкурентоспроможності підприємств окремих галузей та сфер економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методологічних аспектів оцінки конкурентоспроможності підприємств потребують подальших наукових досліджень, особливо в напрямі систематизації методичних підходів та визначення переваг і недоліків кожного з них.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є систематизація та висвітлення основних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також визначення переваг та недоліків кожного з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка конкурентоспроможності підприємства є складним і багатофакторним завданням, яке зводиться до інтерпретації і оцінки системи показників, які характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [1, с. 94].

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства дає змогу:

– сформулювати управлінські завдання (визначення підходів до виробництва, технології, збуту, найму трудових ресурсів, фінан-

сування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення);

– прийняти управлінське рішення (зменшити витрати, зосередити увагу на конкретному сегменті ринку, укласти відповідні контракти);

– розробити заходи, спрямовані на розвиток і підтримку конкурентних переваг (здійснити інновації, підтримати довгострокові переваги, упередити дії учасників, розробити заходи освоєння нових ринків і залучення коштів інвестора);

– адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, здатних забезпечити перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту тощо [2, с. 183–184].

Оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки конкурентоспроможності підприємства здійснюється відповідно до найбільш загальних підходів – структурного та функціонального [3]. В основі структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства лежить аналіз його позиції на ринку з урахування рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, наявності вхідних бар'єрів для нових підприємств, що вступають до галузевого ринку, ступеня диференціації продукції, можливості технологічних нововведень та економії на масштабах виробництва. Функціональний підхід полягає у визначенні конкурентоспроможності підприємства за показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. Перевагою функціонального підходу є використання тих груп показників, які дають змогу більш об'єктивно оцінити найважливіші сфери діяльності підприємства, зокрема фінансово-господарську діяльність підприємства (продуктивність праці та фондоддача, показники ліквідності та платоспроможності підприємства, рентабельності продажу тощо), та визначити його місце на галузевому ринку. Однак цей підхід не дає змогу врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства.

Крім того, для оцінки конкурентоспроможності підприємства з аналізом ступеня стійкості положення підприємства на галузевому ринку, спроможності виробляти продукцію, що користується попитом, використовуються окремі кількісні показники: відношення прибутку до загальної вартості продажу (підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства); співвідношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції, що свідчить про зміну попиту на продукцію підприємства і, від-

повідно, його конкурентоспроможності; відношення загальної вартості продажу до вартості матеріальних виробничих запасів, що показує зміну обігу запасів внаслідок зміни попиту на продукцію та запасів сировини. Як правило, кожен підхід до оцінки конкурентоспроможності розроблений не для всіх однорідних підприємств, а для одного-двох. Залежно від того, з якою метою і ким проводиться оцінка конкурентоспроможності, значно коливаються кількість факторів, які беруть участь в оцінці, їх якісний склад та значення.

Варто відзначити, що сьогодні для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовується цілий ряд методів, що пояснюється неоднозначністю наявних методичних підходів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства. Узагальнюючи наявні наукові дослідження з цього питання, всю сукупність методів оцінки конкурентоспроможності

підприємства можна класифікувати за такими ознаками: за об'єктом оцінки (продукції, персоналу, потенціалу); за способом здійснення оцінки (індикаторні, матричні, графічні, математичні); за напрямом формування інформаційної бази (критеріальні, експертні); за видами використовуваних показників (диференційовані, комплексні); за періодом розрахунку (фактичні, прогностичні); за можливістю розроблення управлінських рішень (поточні, стратегічні) [3; 4; 5]. Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства наведені у табл. 1.

Крім того, методи, що застосовуються для визначення та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, можуть бути об'єднані в такі групи [6, с. 102–104; 7, с. 101; 8, с. 506; 9, с. 41–47].

1) Методи, що ґрунтуються на основі аналізу порівняльних переваг, базуються на

Таблиця 1

Система методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Назва групи	Назва методу
<p><i>Матричні</i></p> <p>Полягають у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника розвитку окремого підприємства або у графічному визначенні його позиції за певними параметрами, а також дають змогу здійснити аналіз окремих аспектів діяльності підприємства, середовища функціонування, ринкової позиції; визначити основні напрями подальшого розвитку.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ). 2. Матриця І. Ансоффа. 3. Матриця МакКінсі. 4. Матриця конкурентних стратегій М. Портера. 5. Матриця Томпсона – Стрікленда. 6. SWOT-аналіз. 7. SPACE-аналіз. 8. STEP-аналіз.
<p><i>Графічні</i></p> <p>Забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах тощо), щодо наведення відповідних розрахунків та логічних висновків.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Графіки порівнянь. 2. Аналітичні графіки. 3. Ілюстративні графіки. 4. Діаграми. 5. Картограми. 6. Картодіаграми. 7. Моделі розвитку, засновані на теорії життєвого циклу.
<p><i>Індекси</i></p> <p>Базуються на комплексній характеристиці відносної зміни елементів розвитку підприємства у часі, просторі або порівняно з еталоном, які внаслідок наявності функціональної залежності між ними представлені системою взаємопов'язаних показників за принципом представлення інтегрального результату через його складові.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод, що ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності продукції. 2. Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. 3. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. 4. Метод, що ґрунтується на теорії рівноваги фірми та галузі. 5. Метод інтегральної оцінки. 6. Метод бенчмаркінгу.
<p><i>Аналітичні</i></p> <p>Базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій з вхідними даними. При цьому залежно від конкретної методики аналізу застосування цих методів може передбачати як прості арифметичні операції, так і досить складні розрахунки.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод різниць. 2. Метод рангів. 3. Метод балів. 4. Методи експертної оцінки. 5. Системи диференційних рівнянь.

положеннях теорії міжнародного поділу праці, відповідно до яких передумовою досягнення підприємством стійких конкурентних позицій є відносно нижчі витрати виробництва, ніж у конкурента. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства за цим методом аналізуються не лише витрати виробництва, але й обсяг і норма прибутку, обсяг продажів та частка ринку. Однак конкурентні позиції визначаються не стільки кількістю, скільки якістю виробничо-господарської діяльності і рівнем конкурентоспроможності продукції.

2) Методи, що ґрунтуються на основі теорії рівноваги підприємства і галузі, відповідно до яких критерієм конкурентоспроможності підприємства є наявність у виробників факторів виробництва, які можуть бути використані більш ефективно, ніж у конкурентів, а під рів-

новагою розуміють такий стан, коли у виробника відсутні стимули для переходу в інший стан. Для визначення конкурентоспроможності за теорією рівноваги використовують відносні показники вартості основних та оборотних засобів, величини заробітної плати та процентних ставок тощо.

3) Методи, які ґрунтуються на основі теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом оцінки конкурентоспроможності підприємства є співставлення показників стану підприємства з показниками підприємств конкурентів, відповідно до якого найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, на яких найкраще організована робота всіх підрозділів і служб, оцінка ефективності яких передбачає оцінку ефективності використання ресурсів і дає змогу визначити сильні та

Таблиця 2

Переваги та недоліки основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Методи	Переваги	Недоліки
Методи, які ґрунтуються на основі аналізу порівняльних переваг	Простота оцінки	Не дають змогу адекватно оцінити конкурентні позиції підприємства; статичність отриманих оцінок; не характеризує можливості адаптації до зміни зовнішнього середовища
Методи, які ґрунтуються на основі теорії рівноваги підприємства та галузі	Якісне оцінювання на рівні галузей різних країн	Не враховують вплив внутрішніх факторів; обмежені умовами ринку досконалої конкуренції; складність узагальнення результатів оцінки
Методи, які ґрунтуються на основі теорії ефективної конкуренції	Суттєвий аналіз господарської діяльності; оцінка стану підприємства на галузевому рівні	Значні обсяги розрахунків; складність узагальнення результатів оцінки; неможливість оцінки динаміки чинників, які впливають на рівень конкурентоспроможності
Методи, які ґрунтуються на основі теорії якості продукції	Врахування конкурентоспроможності продукції	Не враховують рівень виробничо-збутової діяльності підприємства; доцільні для виробників одного виду продукції
Методи, які ґрунтуються на основі теорії мультиплікатора	Врахування якісних показників діяльності підприємства	Результати оцінки є об'єктивними лише для нетривалого проміжку часу
Метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств	Можливість проаналізувати окремі елементи потенціалу	Складність оцінки та аналіз лише факторів внутрішнього середовища
Методи, які ґрунтуються на основі експертних оцінок	Адекватність результатів оцінки в умовах обмеженості даних	Доцільні для виробників одного виду продукції
Матричні	Дають змогу дослідити розвиток конкуренції у динаміці; наочність	Описові, не враховують фінансові показники діяльності підприємства; обмежене використання для аналізу підприємств з низьким рівнем конкурентоспроможності
Комплексні	Простота, наочність та однозначність оцінки	Не дає можливості для глибокого аналізу і виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності; не придатний для оцінки підприємств із значною номенклатурою товарів

слабкі сторони одного підприємства порівняно з іншим та шляхи усунення відставання.

4) Методи, які ґрунтуються на основі теорії якості продукції підприємства, відповідно до яких конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції. Продукція порівнюється з параметрами товару-еталону. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові і кваліметричні методи, в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення «ціна-якість». Розрахунок показника конкурентоспроможності за кожним видом продукції ведеться з використанням економічного і параметричного індексів конкурентоспроможності.

5) Методи, які ґрунтуються на основі теорії мультиплікатора і характеризують ланцюжок послідовних залежностей ефектів та стимулів, що їх викликали, тут оцінюються конкурентні переваги підприємства одного кластера перед іншим щодо якості продукції чи надання послуг.

6) Методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств, за допомогою яких аналізується внутрішнє середовище підприємств з метою виявлення переваг та потенціалу для їх розроблення і з'являється можливість проаналізувати окремі елементи потенціалу.

7) Методи, які ґрунтуються на основі експертних оцінок і широко використовуються для аналізу можливостей конкурентів, оскільки, на відміну від аналізу власного підприємства, за багатьма позиціями інформаційної бази отримати потрібну інформацію законним шляхом неможливо. Ця група методів не може забезпечити високу точність аналізу, але з великою вірогідністю дасть змогу оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу.

8) Матричні методи оцінки конкурентоспроможності, які засновані на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною

базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності різних товарів розроблені маркетинговою організацією «Бостон консалтинг груп» і в подальшому застосовувалися не тільки для аналізу характеристик товарів, але й під час вивчення конкурентоспроможності «стратегічних одиниць бізнесу» – товарів, збутової діяльності, окремих компаній, галузей тощо.

9) Комплексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, спрямовані на розроблення зведеного показника рівня конкурентоспроможності, що реалізується на основі визначення наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності їх використання та визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктивній групі. Цей метод передбачає розрахунок узагальненого показника конкурентоспроможності підприємства, що характеризує ступінь задоволення потреб споживача та рівень ефективності виробництва.

Кожен із зазначених методів оцінки конкурентоспроможності не є вичерпним, має свої переваги та недоліки, які подано у таблиці 2.

Висновки з цього дослідження. Як бачимо, різноманітність методів ставить перед суб'єктом господарювання вибір оптимального методу оцінки конкурентоспроможності, який би не тільки об'єктивно показав реалістичний стан речей, але й дав змогу спланувати подальшу діяльність, обрати найбільш впливові фактори конкурентоспроможності, сформулювати правильну стратегію конкурентоспроможності, позбавлену суб'єктивізму. Крім того, у зв'язку із зазначеними нами перевагами і недоліками методів оцінки конкурентоспроможності підприємства варто підходити до цього питання комплексно – застосовувати систему методів для більш повної оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Реутов В. Управление конкурентоспособностью: [монография] / В. Реутов, Н. Вельгош. – Симферополь: Таврия, 2005. – 200 с.
2. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183–188.
3. Фатхудинов Р. Стратегический менеджмент: [учебник] / Р. Фатхудинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.
4. Ілляшенко С. Інноваційний менеджмент: [підручник] / С. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
5. Сладкевич В. Стратегічний менеджмент організацій: [підручник] / В. Сладкевич. – К.: Персонал, 2008. – 496 с.

6. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посібник] / [Б. Бачевський, І. Заблудська, О. Решетняк]. – К.: ЦУЛ, 2009. – 400 с.
7. Гриньов А. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: [монографія] / А. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
8. Закревська Л. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості / Л. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 195. – Т. 2. – С. 503–514.
9. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О. Янкового. – О.: Атлант, 2013. – 470 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332146.2:655

Концептуальна модель адаптивного механізму управління розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в регіонах

Базиліук В.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Української академії друкарства

У статті запропоновано теоретичний та методичний підходи до формування концептуальної моделі адаптивного механізму управління розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в регіоні. Досліджено суть економічного змісту поняття «адаптивний механізм управління розвитком». Розроблено концептуальну модель адаптивного механізму управління розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в регіоні, характерними особливостями якої порівняно з іншими підходами є перерозподіл функцій управління адаптацією з центрального рівня на регіональний та безпосередня участь місцевої влади у формуванні адаптивного механізму за допомогою створення і підтримки в регіонах інноваційних інституцій розвитку.

Ключові слова: модель, адаптація, механізм, видавничо-поліграфічна діяльність, розвиток, регіон.

Базиліук В.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ АДАПТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ

В статье предложены теоретический и методический подходы к формированию концептуальной модели адаптивного механизма управления развитием издательско-полиграфической деятельности в регионе. Исследована суть экономического содержания понятия «адаптивный механизм управления развитием». Разработана концептуальная модель адаптивного механизма управления развитием издательско-полиграфической деятельности в регионе, характерными особенностями которой по сравнению с другими подходами являются перераспределение функции управления адаптацией с центрального на региональный уровень и непосредственное участие местных властей в формировании адаптивного механизма с помощью создания и поддержки в регионах инновационных институций развития.

Ключевые слова: модель, адаптация, механизм, издательско-полиграфическая деятельность, развитие, регион.

Bazyliuk V.B. CONCEPTUAL MODEL OF ADAPTIVE MANAGEMENT MECHANISM OF THE DEVELOPMENT OF PUBLISHING AND PRINTING ACTIVITIES IN THE REGIONS

The theoretical and methodological approach were suggested for forming a conceptual model of adaptive management mechanism of the development of publishing and printing activities in the region. It was researched the essence of the economic content of the adaptive mechanism of development. The conceptual model was designed for adaptive management mechanism of publishing and printing activities in the region, characteristic feature of which compared to other approaches is the redistribution of management functions adaptation from the central level to the regional and direct participation of local authorities in shaping adaptive mechanism through the creation and support of regions innovative institutions development.

Keywords: model, adaptation, mechanism, publishing and printing activities, development, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку економіки України значної актуальності набувають проблеми ефективного формування адаптивного механізму розвитку регіонів, його активізації та оптимізації як основи економічного зростання. У зв'язку із цим постали питання щодо вирішення завдань із теоретичного обґрунтування і практичної реалізації підхо-

дів до адаптації галузей у регіонах до змін зовнішнього середовища, зумовлених перебудовою інституційними трансформаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування основ теорії адаптивного моделювання соціально-економічних процесів було започатковане у працях Ансоффа І., Брауна Р., Гелбрейта Д., Діксона П., Друкера П., Кантера Р., Коттера Д., Келлога Д.,

Майера Р., Норта Д., Олсона М., Скотта У., Татеісі К., Фрімана Р., Хеймелома Т. та ін.

Проблеми особливостей функціонування видавничо-поліграфічної діяльності (ВПД) та її адаптації до різного роду змін розглядаються в працях вітчизняних науковців: Афанасьєвої О.А., Афоніна О.В., Дурняка Б.В., Палиги Є.М., Тимошика М.І., Швайки Л.А. Однак проблемам формування адаптивного механізму, особливо на регіональному рівні, не приділяється належна увага.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в розробленні теоретичних та методичних підходів до формування концептуальної моделі адаптивного механізму управління розвитком ВПД регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суть адаптивності полягає у постійному пристосуванні системи до зовнішніх факторів та досягається за рахунок інформації, зворотного зв'язку та адекватної реакції з боку галузевих суб'єктів у регіоні на зміни. Основні положення суті адаптації підприємства до змін сформовані Т. Хеймелом та У. Скоттом: соціальна, науково-технічна, адміністративна адаптація [1].

Адаптивний механізм розвитку галузей у регіонах полягає у цілеспрямованій взаємодії сукупності сил і засобів, здатних протидіяти негативним впливам на тенденції функціонування регіональних економічних систем та дає змогу адекватно пристосовуватися до мінливих зовнішніх умов.

Однак під час розгляду теоретичного визначення поняття «адаптивний механізм розвитку» виявлено деякі розбіжності щодо його трактування. Відсутність єдиного підходу властива як визначенню суті, так і баченню структури системи адаптивного механізму. Причому аналіз робіт показав, що серед численних визначень, які стосуються дослідження адаптивного механізму, лише в невеликій кількості робіт наявні напрацювання пов'язані із вивченням системи адаптивного механізму та його складників. Зазвичай автори лише визначають складники структури системи адаптивного механізму без подальшого детального аналізу особливостей кожної з них.

Так, Н.М. Кулик та Т.М. Соколенко для встановлення, систематизації та групування системи адаптивного механізму виділяють шість основних блоків: моніторинг зовнішнього середовища (як прямого, так і опосередкованого впливу); моніторинг внутрішнього середовища (сильних і слабких сторін); планування та про-

гноз; прийняття управлінських рішень; мотивація; інновація; оцінка і контроль [2]. Тобто наведено структуру системи адаптивного механізму, але визначення цього поняття не здійснене.

Вивчаючи систему адаптивного механізму, Ю.І. Толстих розглядає його сутність, функції та структуру. Під системою адаптивного механізму автор розуміє всю сукупність регіональних інститутів, процесів соціально-економічної практики і суб'єктів господарської діяльності, так чи інакше пов'язаних із захистом від негативних впливів і з ефективністю функціонування регіональної економіки [3].

Відповідно до трактування С.А. Кравченко, механізм функціонування адаптивної системи управління створює правила, котрі регламентують взаємодію елементів і параметрів системи, а вдосконалення структури системи пов'язано з установленням просторових, синтетичних, часових і функціональних зв'язків [4, с. 245].

Інші вважають за необхідне доповнити поняття адаптивного механізму якісними характеристиками адаптивних можливостей, до яких зазвичай відносять цілісну систему взаємозалежних між собою технічних, технологічних, економічних важелів, організаційно-розпорядницьких і соціально-психологічних методів у поєднанні із системою мотивації та відповідальності, що координують діяльність підприємства в нестабільному середовищі [5].

Сучасні умови господарювання, в яких опинилися галузі в регіонах, неминуче зумовлюють появу нових системних властивостей, які в минулому не були достатньою мірою затребувані. Для виживання, адаптації та розвитку в ринковому середовищі галузі в регіонах повинні самостійно, раціонально і цілеспрямовано формувати економічну поведінку, орієнтовану на конкурентний ринок. Важливого значення у таких умовах набуває формування адаптивного механізму галузей у регіонах. Перейдемо до більш детальної характеристики основ формування та оптимізації адаптивного механізму галузей у регіонах.

Для формування моделі адаптивного механізму регіонального розвитку ВПД необхідно визначити базові принципи, завдання та методи її побудови. Функціонуванню ВПД у регіонах притаманні значні диспропорції та різний ступінь адаптивності до перетворень. Тому, на нашу думку, доцільно запропонувати концептуальну модель адаптивного механізму управління розвитком ВПД саме на регіональному рівні (рис. 1).

Відмінність даної моделі порівняно з іншими підходами до управління складними

соціально-економічними системами полягає у перерозподілі функції управління адаптацією з центрального рівня на регіональний та безпосередній участі місцевої влади у формуванні адаптивного механізму за допомогою створення в регіонах інноваційних інституцій, які сприятимуть розвитку.

Відповідно, першочерговою метою управління розвитком ВПД є формування концепції побудови адаптивного механізму протидії ризикам і загрозам стійкого зростання діяльності в регіоні для недопущення негативних впливів зміни інституційного середовища та його можливих трансформацій. Для забез-

печення реалізації концепції необхідно зосередитися на таких пріоритетних завданнях управління: наданні в повному обсязі інформації суб'єктами управління ВПД регіону щодо трансформацій інституційного середовища та джерел виникнення негативних впливів; формуванні в повному обсязі вичерпної та релевантної інформації про негативні впливи та загрози розвитку ВПД та суміжних галузей регіону; нівелюванні негативних впливів на основі розроблення управлінських рішень, а також контролі їх реалізації.

Концептуальна модель представляє собою сукупність таких складників, як інституційне

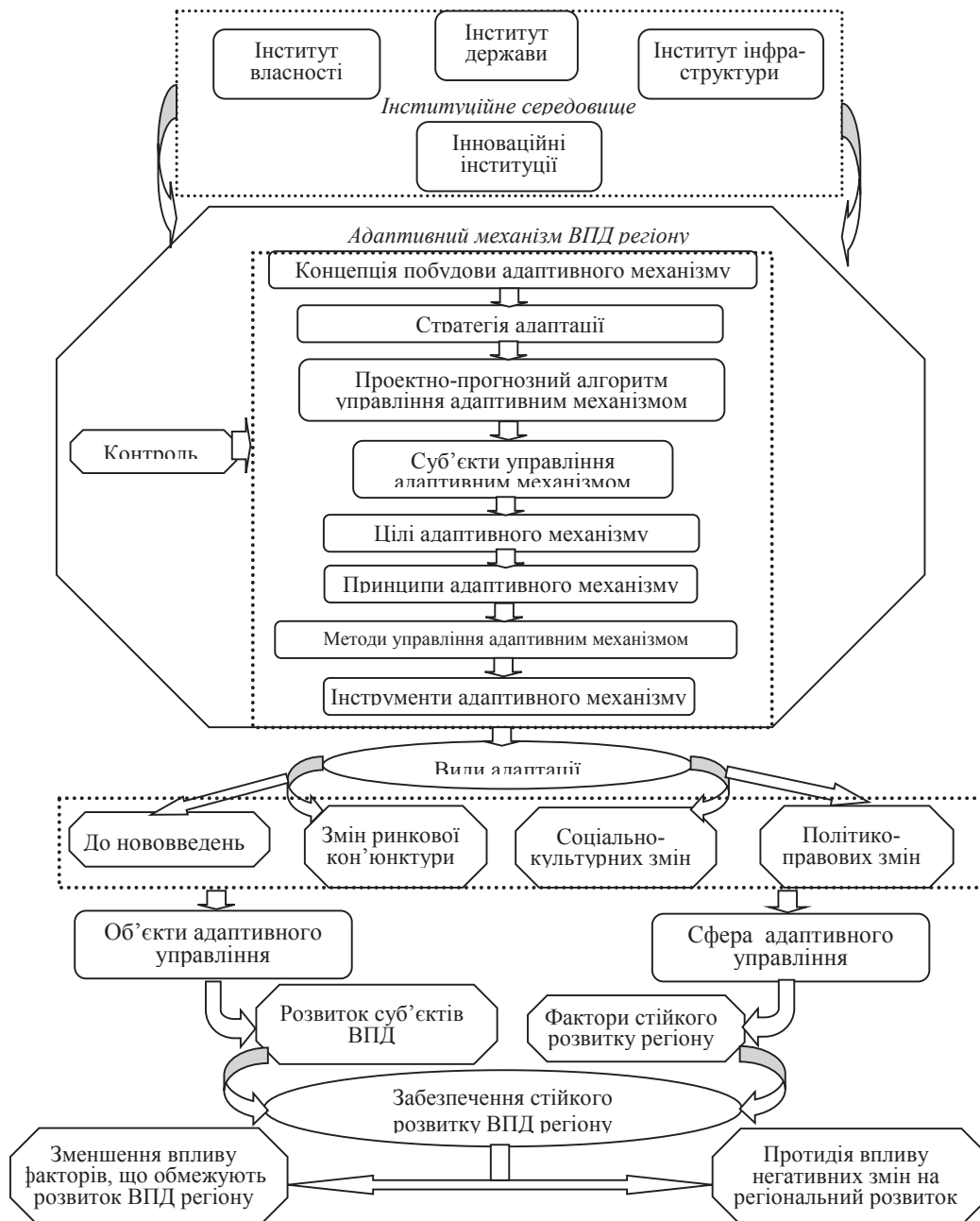


Рис. 1. Концептуальна модель адаптивного механізму управління розвитком ВПД регіону

середовище, адаптивний механізм управління розвитком ВПД, сфера управління та варіанти адаптації об'єктів.

Представники місцевих органів влади як суб'єкти управління формують, відповідно до чинного законодавства, нормативні акти та програми розвитку, які покликані полегшити процес адаптації. Так, дана концепція повинна базуватися на Державній стратегії регіонального розвитку України до 2020 р. [6] та розроблених на основі неї регіональних програмах розвитку. Дані програмні документи визначають основні напрями підвищення конкурентоспроможності економіки регіону, в першу чергу, на основі підтримки створення інноваційних інституцій.

Концептуальна модель управління покликана створити сприятливі нормативно-правові умови для адаптації до інституційних змін. Для цього доцільно підвищити роль експертного середовища, громадськості та видавничо-поліграфічного бізнесу у формуванні стратегій та програм розвитку, оскільки досить часто дані документи формуються та приймаються в «закритому» форматі, що призводить до їх поверхневості, декларативності та відсутності бажаних ефектів від прийняття. Для мінімізації негативних впливів від упровадження чи не впровадження різного роду нормативно-правових актів доцільно залучити до їх розроблення та до самого процесу управління дорадчі і консультативні органи, які можуть формуватися з представників різного роду об'єднань ВПД регіону – кластерів, асоціацій, спілок тощо.

Функціонально формування всіх елементів адаптивного механізму здійснюється суб'єктами управління. Крім того, до їх компетенції належать розподіл і закріплення функцій та повноважень щодо взаємодії суб'єктів

управління, формування цільових установок, завдань, принципів адаптаційного управління.

Формування адаптивного механізму розвитку ВПД регіону необхідно проводити за допомогою системного підходу з використанням сучасних методів теорії управління, що зумовлене необхідністю побудови концептуальної моделі, а сам механізм, відповідно до структурного підходу, мусить містити такі елементи: алгоритм, методи та інструменти управління, форми зв'язку з об'єктами управління в регіоні і моніторинг.

Зміни внутрішніх процесів у ВПД регіонів повинні розглядатися як основа адаптації до впливів інституційного середовища, бути своєчасними, економічними, комплексними і завершеними. Зважаючи на те, що інституційне середовище є динамічним, процес адаптації ВПД на регіональному рівні повинен мати неперервний характер. Інституційні зміни зазвичай чинять вплив на основні бізнес-процеси діяльності, що докорінно змінює стратегію розвитку ВПД, призводить до необхідності реформування внутрішньої системи.

Висновки з цього дослідження. Представлена модель дає змогу сформулювати заходи із протидії загрозам із боку інституційного середовища, забезпечити підтримку та ефективне функціонування адаптивного регіонального механізму управління видавничо-поліграфічною діяльністю і тим самим забезпечити умови для сталого її розвитку.

Перспективними напрямом подальших досліджень після формування адаптивного механізму управління розвитком ВПД регіону, на нашу думку, є вибір виду стратегії поведінки суб'єктами діяльності під час адаптації, що зумовлюється специфічними особливостями діяльності та рівнем її розвитку в тому чи іншому регіоні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хэмэл Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмэл, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
2. Кулик Н.М. Технологія адаптації у системі управління підприємством / Н.М. Кулик, Т.М. Соколенко // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 3. – С. 96–100.
3. Толстых Ю.И. Современные подходы к категории «адаптационный потенциал» / Ю.И. Толстых // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2011. – № 1. – С. 493–496.
4. Кравченко С.А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: [монография] / С.А. Кравченко. – К.: ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.
5. Банева І.О. Організаційно-економічний зміст та структура адаптивного механізму в трансформаційний період розвитку сільськогосподарських підприємств / І.О. Банева. // Ефективна економіка. – 2012. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_17.
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.

УДК 33(913):339.9.012.23

Саморозвиток регіону на основі імплементації європейського досвіду в регіональну зовнішньоекономічну політику України

Забарна Е.М.

доктор економічних наук, професор,
Одеський національний політехнічний університет

У роботі визначено ключові засади ефективної, орієнтованої на плідну співпрацю та імплементацію в регіонах України досвіду Європейського Союзу, зовнішньоекономічну політику регіонів України. Наведено позитивні та проаналізовано можливі негативні наслідки активної євроінтеграції.

Ключові слова: Європейський Союз, досвід, імплементація, євроінтеграція, інструменти регіонального розвитку.

Забарная Э.Н. САМОРАЗВИТИЕ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ

В работе определены ключевые основы эффективной, ориентированной на плодотворное сотрудничество и имплементацию в регионах Украины опыта Европейского Союза, внешнеэкономическую политику регионов Украины. Представлены положительные и проанализированы возможные негативные последствия активной евроинтеграции.

Ключевые слова: Европейский Союз, опыт, имплементация, евроинтеграция, инструменты регионального развития.

Zabarna E.N. SELF-DEVELOPMENT OF THE REGION THROUGH THE IMPLEMENTATION OF EUROPEAN EXPERIENCE IN REGIONAL IN FOREIGN ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

In this work defines the key foundations of effective, focused on effective cooperation and implementation experience in regions Ukraine EU in foreign economic policy regions of Ukraine. An analyzed the positive and possible negative consequences of active integration.

Keywords: European Union, experience, implementation, integration, tools for regional development.

Постановка проблеми. Україна вступила в принципово-переломний період трансформації своєї соціально-економічної системи. Перші завдання перебудови загалом уже вирішено: здійснено демонтаж командно-адміністративної системи та закладено основи нового економічного укладу, який базується переважно на ринкових засадах. Наступний крок за своєю масштабністю, складністю та різноплановістю завдань значно відрізняється від попередніх кроків. Його основними цілями є: досягнення стабільності, динамічного та стійкого економічного зростання, суттєвого підвищення рівня життя людей на цій основі; інтегрування до світового простору на умовах партнерства наряду зі зміцненням державної та національної безпеки.

Аналіз останніх досліджень. Становлення регіону як самостійного суб'єкта міжнародних економічних відносин, відповідно до законодавства визначає право самостійно будувати власну зовнішньоекономічну політику та бути суб'єктом на міжнародному ринку, активним суб'єктом у сферах еконо-

міки, політики, розвитку суспільства. Зазначимо, що лібералізація зовнішньоекономічної діяльності призвела до принципових змін у структурі та механізмі взаємовідносин із закордонними партнерами, зробивши цей вид діяльності потенційно доступним для всіх суб'єктів господарювання на території країни. Як базова одиниця адміністративно-територіального поділу держави, регіон є економічним мезомасштабною ланкою, яка стоїть між окремими суб'єктами господарювання, що функціонують або проживають на території регіону, з одного боку, та загальнонаціональним простором, з іншого. Маючи менші за державні масштаби, регіон характеризується більшою адаптаційною здатністю до трансформаційних впливів. Однак слід виокремити, що в системі «підприємство-регіон-держава» в зовнішньоекономічній діяльності, саме регіон виявився слабкою ланкою. Держава має в руках практично весь інструментарій щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності: валютний курс, мито, формування концепції та стратегії розвитку. Підприємство

самостійно обирає собі закордонних партнерів, вирішує питання щодо відкриття чи закриття тих або інших виробництв. Регіон же своєю чергою є слабшим через наявну моноспеціалізацію промислового комплексу та сільського господарства, а також через необхідність дотримання регіональних пропозицій. Дуже важливо, щоб під час формування підходів до комплексного розвитку регіону ефективно виконувалася його основна функція – спеціалізація, яка визначається такими основними показниками: індекс рівня спеціалізації регіону в галузях (співвідношення питомої ваги регіону в Україні щодо виробництва продукції такої галузі до питомої ваги регіону в Україні в усій промисловості та сільському господарстві); індексом ефективної спеціалізації регіону (співвідношення обсягу виробництва на одиницю витрат у регіоні до такого самого показника по Україні); загальним індексом спеціалізації (добуток попередніх окремих індексів) [1]. Однак за умов трансформації національної економіки, проблеми розвитку регіонів різко загострилися. Порушилися міжрайонні зв'язки щодо постачання сировини для багатьох галузей, засновані на принципах територіального розподілу праці. Внаслідок цього виник стійкий дефіцит товарів та послуг, що необхідні для процесу виробництва на промислових підприємствах. Незабезпеченість сировиною, матеріалами, високий рівень втрат, недостатнє оновлення основних фондів, тривали терміни оволодіння виробничими потужностями призвели до скорочення виробництва, рівень якого не дозволяє задовольнити потреби населення ні в кількісному співвідношенні, ні у якості товарів [2, с. 110].

Відомий фахівець-економіст Гранберг [3, с. 228] визначає таке коло проблем із регіонального розвитку: підвищення конкурентоспроможності та попиту на продукцію профільюючих галузей; розширення економічного потенціалу та можливостей імпортозаміщення за важливими видами продукції; забезпечення зайнятості працездатного населення; залучення інвестицій до реального сектору економіки та житлове будівництво; розвиток соціальної сфери, зокрема житлово-комунального господарства та збереження навколишнього середовища; підвищення доходів та збалансованості бюджетів регіонів та муніципальних утворень.

Внаслідок суттєвих відмінностей природно-кліматичних, економічних та інших умов в регіонах України, відтворювальні процеси в

цих мезорівневих системах є унікальними. Їх ефективність залежить від структурної, фінансової, інвестиційної, зовнішньоекономічної, соціальної та іншої регіональної політики. Збалансованість цих аспектів політики є необхідною умовою комплексного та пропорційного розвитку економіки регіонів. Таким чином, формування засад ефективної, орієнтованої на ефективну співпрацю та імплементацію досвіду роботи в регіонах країн Європейського Союзу (далі – ЄС), зовнішньоекономічної політики регіонів України визначили **цілі нашого дослідження**.

Виклад основного матеріалу. Для України визначення геоекономічних пріоритетів стало принциповим питанням розвитку держави як такої. Проблеми формування зовнішньої стратегії розвитку, а також вирішення кардинальних проблем запровадження національної геоекономічної політики розвитку щодо певних міжнародних економічних об'єднань та коопераційних й інтеграційних процесів певною мірою досліджено в багатьох наукових роботах та нормативних актах [4; 8]. Однак у підходах до вирішення проблем імплементації передового досвіду, зокрема в умовах інтеграції до ЄС, до вітчизняних умов господарювання спостерігаються значні розходження.

Поступова інтеграція України до загальноєвропейських структур та налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС сьогодні є головними пріоритетами вітчизняної зовнішньоекономічної політики. Європейська інтеграція є не лише фактором прискореного економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, але й центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн. Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних і політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення її на активного учасника світової співпраці.

Базовим правовим документом, що регулює процес європейської інтеграції України, є Угода про партнерство та співпрацю (УПС) між Україною та ЄС (яке підписано ще 16 червня 1994 р. в Люксембурзі), яке містить 9 розділів та 100 статей. УПС було ратифіковано Верховною Радою України 10 листопада 1994 р., але почало діяти лише з 1 березня 1998 р. після ратифікації 15 державами-членами ЄС. УПС стало правовою основою політичного

та економічного діалогу між ЄС та Україною (рисунок) [9].

Як будь-який глобальний процес розширення ЄС має низку наслідків для України – як позитивних, так і негативних. Визначимо їх. Серед негативних наслідків для України, особливо в короткостроковій перспективі, можна виділити такі:

У торговельно-економічній сфері:

– скорочення експорту в країни Балтії на 15 020% (за різними оцінками близько 50 млн дол.) – до приєднання до ЄС на балтійські держави приходилося близько 3% українського товарного експорту. Йдеться про мінеральну сировину, метал, продукцію машинобудування. Такі товари попадатимуть під мито, відповідно до тарифів ЄС, внаслідок чого їх конкурентоспроможність знизиться порівняно з європейськими виробниками;

– погіршення конкурентних позицій України щодо експорту деяких товарів середньої технологічності внаслідок поширення на нових членів ЄС європейських угод щодо лібералізації торгівлі, а також митних преференцій, що надають країнам, які розвиваються (серед таких товарів – електричне обладнання, енергетичні машини та устаткування, одяг та аксесуари, меблі та чорна металургія);

– впровадження ЄС-10+2 (тобто Болгарії та Румунії) нетарифних обмежень технічного, санітарного, фіто санітарного, ветеринарного контролю;

– втрата традиційних ринків збуту в нових країнах-членах внаслідок поширення на них антидемпінгових заходів ЄС, що стосуються України;

– зменшення обсягів торгівлі товарами військового призначення та надання послуг щодо їх ремонту та модернізації.

У транспортній сфері:

– зменшення обсягу пасажироперевезень внаслідок візового режиму з новими членами ЄС, особливо в прикордонних регіонах Західної України (на жаль, питання безвізового режиму залишається досі відкритим). Обсяги прикордонної торгівлі в цих районах, зокрема і нелегальної за різними оцінками становлять від 50 млн до 150 млн дол. щорічно;

– підвищення вимог до технічного стану транспортних засобів, які заїжджають на територію ЄС, усунення окремих українських перевізників із їх ринку;

– зміна вимог до правил митного оформлення вантажів;

– введення більш складних технологічних систем перепустки через державний кордон

людей, транспортних засобів, вантажів та укладання відповідних угод;

– зменшення обсягів експортних та транзитних вантажів внаслідок не конкурентоспроможності товарів, сусідніх із Україною східних країн.

У міграційній сфері:

– ускладнення умов для контактів між представниками ділових кіл, що може призвести до часткового згортання торговельно-економічних зв'язків та зменшення туризму;

– обмеження доступу робочої сили із України на ринки праці країн ЄС, виникнення проблем із працевлаштуванням українських громадян та депортація нелегально працюючих у цих країнах, що призведе до зменшення обсягів валютних надходжень переважно в західні регіони та збільшення рівня безробіття;

– збільшення кількості нелегальних мігрантів (орієнтовно на 17%) внаслідок посилення імміграційного контролю суміжними з Україною державами на західному кордоні та не сформованість східних кордонів України в умовах проведення АТО;

– створення передумов для перетворення України з країни транзиту на країну накопичення нелегальних мігрантів, що пов'язане з суттєвим збільшенням витрат на затримання, утримання та видворення нелегальних мігрантів, а також із погіршенням криміногенної ситуації в Україні внаслідок розповсюдження приступних угруповань, які створено за національним принципом, концентрації мігрантів в окремих регіонах, зміни етнічної ситуації та дисбалансу між національно-культурними інтересами місцевого населення та мігрантів.

Серед позитивних наслідків у середньостроковій та довгостроковій перспективах можна виділити такі:

– насамперед об'єднаний ринок ЄС із населенням близько 500 млн чоловік може стати величезним у світі споживачем українських товарів. Після вступу країн-кандидатів до ЄС вага об'єднаної Європи у структурі українського експорту досягне більше 40% [10, с. 25];

– посилення ролі України для ЄС у сфері загальної зовнішньоекономічної та оборонної промисловості;

– збільшення зацікавленості ЄС в посиленні режиму безпеки кордонів України по всьому периметру та укріплення ролі України як контриб'ютора регіональної стабільності;

– перспективним буде зниження імпорتنих мит на ринках ЄС у середньому з 9 до 4%;

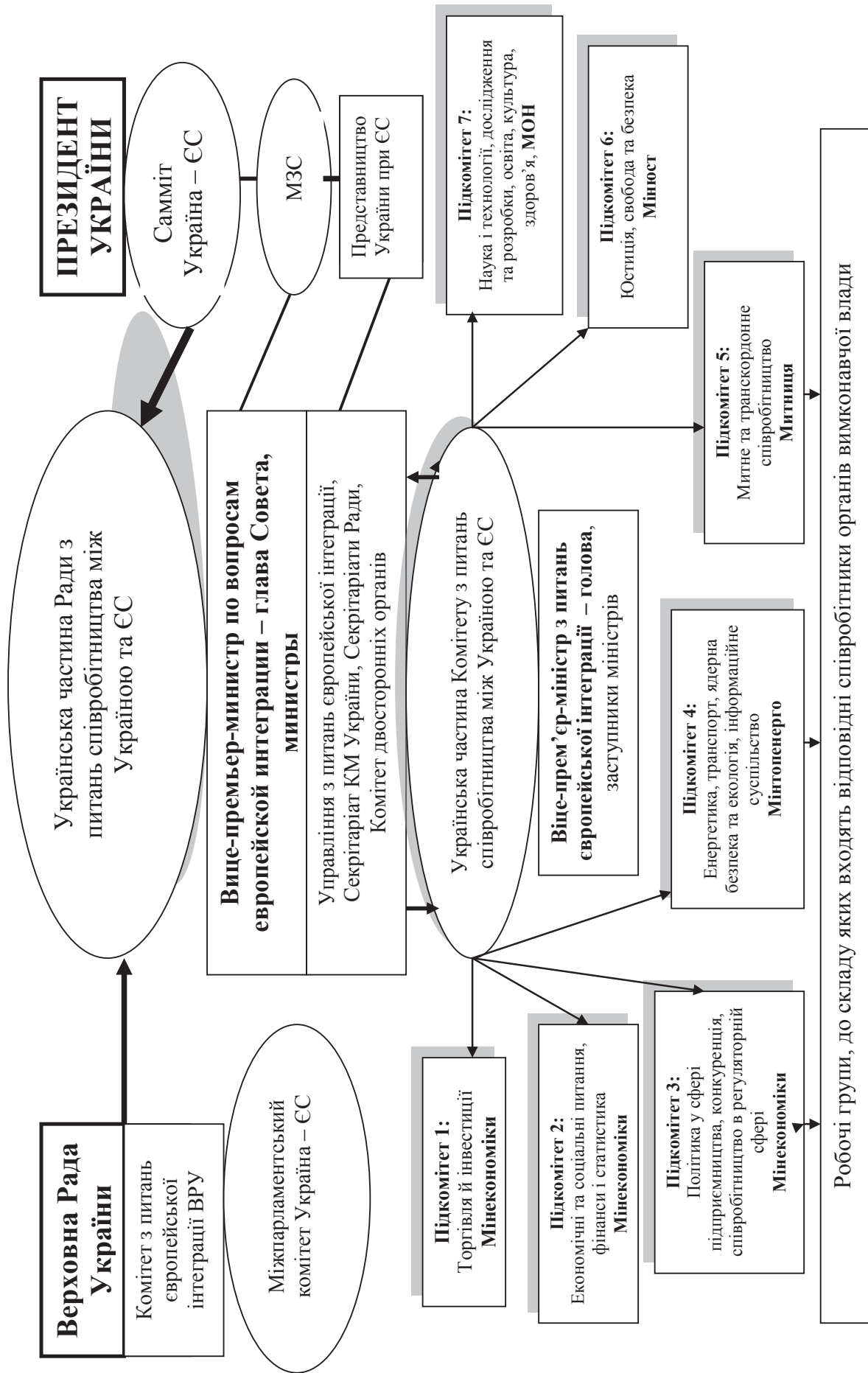


Рис. Загальна схема координації двосторонніх відносин Україна – ЄС

– адаптація до єдиної системи митних правил підвищить експортну конкурентоздатність України;

– подальший розвиток таких напрямів як: перспективи законної міграції та пересування людей, інтерація до європейського дослідного простору, нові інструменти захисту та сприяння інвестиціям, підтримка інтеграції до глобальної світової системи;

– розвиток внутрішньої торгівлі послугами, зокрема вантажоперевезень. Важливу роль могла б відіграти угода між Україною та ЄС щодо використання українського потенціалу в галузі авіаційних перевезень;

– створення сприятливих умов для інтеграції енергетичних, транспортних і телеко-

мунікаційних систем України на загальноєвропейській;

– Україна може посилити свої конкурентні переваги в секторах чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, у зв'язку з введенням соціальних норм та стандартів в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

В цілому, розширення ЄС матиме різні вектори впливу на господарську діяльність в Україні (таблиця) [9].

У довгостроковій перспективі слід враховувати фактори, які матимуть позитивний вплив лише після завершення певного періоду адаптації. Уніфікація мита та інших торговельних процедур, яка призведе до скорочення українського експорту на початковому етапі (фак-

Таблиця

Можливі наслідки розширення ЄС для деяких галузей української економіки

Галузь	Короткострокова перспектива	Середнє- та довгострокова перспектива
Металургія	Скорочення обсягів виробництва, експортних поставок	Збереження вартісного обсягу експорту
Хімічна промисловість	Скорочення обсягів постачань, закриття ринків по окремих товарних позицій	Покращення позицій за обсягами та номенклатурою
Агро-промисловий комплекс	Різке скорочення обсягів, призупинення постачань у зв'язку з невідповідністю продукції технічним, санітарним та іншим стандартам	Покращення позицій за обсягами та номенклатурою
Військово-промисловий комплекс	Скорочення обсягів експорту товарів та послуг	Зростання обсягів експорту, поява можливостей для участі в міжнародних проектах
Легка промисловість	Збереження вартісних обсягів експорту у зв'язку зі зниженням імпорتنих тарифів; закриття або зменшення ринків за окремими товарними позиціями	Зростання обсягів експорту
Машино-будування	Збереження вартісних обсягів експорту у зв'язку зі зниженням імпорتنих тарифів; закриття або зменшення ринків за окремими товарними позиціями	Нарощування обсягів експорту за умови підвищення рівня технологічного експорту
Туризм	Скорочення внутрішнього попиту на послуги з перспективою збільшення потоків туристів із Європи	Поступове зростання обсягів туристичних послуг
Транспорт	Зменшення обсягів перевезень	Поступове зростання обсягів послуг за умови суттєвого покращення технічного стану транспортних засобів українських експедиторських компаній
Торгівля	Зниження обсягів торгівлі (особливо прикордонної)	Поступове зростання обсягів торгівлі за умови стабільності курсу гривні
Фінансовий сектор	Скорочення притоку капіталу у зв'язку зі зменшенням товарообігу, вихід із ринку незначної частки фінансових структур у зв'язку із необхідністю відповідності європейським стандартам	Збільшення обсягів контрактів, покращення умов для участі в міжнародних проектах

тично до часу адаптації експортерів до нових умов), пізніше позитивно впливатиме на розвиток торгівлі.

При цьому наявність спільного 1400 км кордоном із ЄС надає широкі можливості для розвитку торговельно-транзитної інфраструктури України, виробництва, орієнтованого на експорт у ЄС, та прикордонної торгівлі. На думку фахівців із Міністерства економіки [10, с. 30], подолати негативні наслідки розширення ЄС можна тільки спільними діями України та ЄС, які мають містити:

- прийняття ЄС рішення щодо збільшення розмірів квот на поставки української сталі на рівень не нижче за середньорічних обсягів постачань цієї продукції в країні ЄС за останні роки (807 тис. т. щорічно);

- встановлення ЄС тимчасового режиму на імпорт до країн ЄС української продукції, яка підпадає під дію антидемпінгових заходів, на період необхідний для перегляду відповідних антидемпінгових заходів. Скорочення термінів перегляду заяв українських виробників-експортерів до 1 місяця;

- позитивне рішення щодо поширення на Україну «соціальних» преференцій у межах Генеральної системи преференцій ЄС;

- допомога ЄС у створенні української системи моніторингу якості продукції відповідно до європейських норм (насамперед сільськогосподарської продукції);

- допомога ЄС у приведенні системи стандартизації та підтвердження відповідності України чинним у союзі стандартам, нормам і правилам. Створення нормативно-правової бази визнання результатів робіт із оцінки відповідності українських органів сертифікації;

- цільова підтримка, зокрема із фінансових ресурсів структурних фондів ЄС та з боку Європейського інвестиційного банку проектів країн ЄС в Україні в пріоритетних для ЄС ті України сферах (енергетика, транспорт, екологія);

- залучення України до реалізації галузевих програм ЄС у сфері енергетики, екології, науки та освіти;

- інтеграція інфраструктурних мереж шляхом реалізації проектів загальноєвропейського значення (модернізація та ефективне управління Газотранспортної системи України, розвиток українських часток пан'європейських транспортних коридорів);

- розвиток транскордонного співробітництва з ЄС на основі єдиного фінансового інструменту, що побудований на принципах чинних для країн ЄС програм.

Стратегічними перспективами для України мають бути:

- реалізація стратегії випереджального розвитку, яка має забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні на рівні не нижче за 6% (тобто у два рази вище за зростання в країнах ЄС загалом), подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами-членами ЄС;

- оволодіння інноваційною моделлю структурної перебудови та зростання, реалізація якої має забезпечити суттєве зростання конкурентоспроможності української економіки;

- скорочення передумов розриву в рівні та якості життєвих стандартів із країнами ЄС, формування потужного середнього прошарку населення – основи політичної стабільності та демократизації суспільства, суттєве обмеження загрозливої диференціації доходів населення та подолання бідності;

- створення передумов формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

- поглиблення інтеграційних процесів між Україною та

ЄС в енергетичній сфері, співробітництво в розвитку транспортно-комунікаційних мереж, в інформаційній сфері та сфері високих технологій (секторна інтеграція);

- адаптація законодавства України в повному обсязі до національної системи права, містячи правову культуру, судову та адміністративну практику до системи законодавства та права Євросоюзу.

Як підтверджує досвід країн Центральної, Східної та Південної Європи, які вже увійшли до ЄС, процес адаптації законодавства містить декілька послідовних етапів. Для України доцільним є такі етапи:

- приведення законодавства України в повному обсязі до норм ВТО на основі торговельних інтересів нашої країни в контексті повноправного членства в цій організації, зокрема з метою підвищення конкурентоспроможності української економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій;

- адаптація законодавства України в пріоритетних сферах, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, в контексті створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

- адаптація не лише у сфері внутрішнього ринку, а й у сфері політики безпеки, юстиції та внутрішніх справ. Ідеться про повне виконання положень УПС та створення на цій основі передумов для укладання угод про асоціацію між Україною та ЄС;

– адаптація правової системи України до права ЄС відповідно до положень Угоди про асоціацію з метою підготовки умов до вступу до ЄС.

Висновки. Отже, для подолання всіх цих проблем необхідно зрозуміти, що європейський досвід та євроінтеграція як новий вектор внутрішньої та зовнішньої політики України, є бажанням жити в просторі європейських цінностей, а вже потім – як інституціональне приєднання до ЄС. Одним із потенційних факторів, що сприятиме розвитку відносин України з провідними державами Західної Європи та її інтеграції до європейських структур співпраці та безпеки, є «стратегічна відкритість» обох партнерів. Україна та ЄС формують стратегії свого розвитку, прагнуть визначити власні моделі розвитку в майбутньому. У мінливих умовах сьогодення саме такий підхід дає можливість партнерам брати активну участь у визначенні цілей та пріоритетів один до одного.

Необхідно обрати такі форми і темпи подальшого зближення України та ЄС, які будуть відповідати реальним інтересам та можливостям української економіки. У наукових колах розглядають декілька можливих напрямів активізації інтеграційного фактору в зовнішньоекономічній стратегії країни. По-перше, розвиток зовнішньоекономічної діяльності переважно на основі двосторонніх торговельних відносин через створення зон вільної торгівлі. По-друге, поглиблення інтеграційних відносин у межах регіональних угруповань із фактичною участю України. По-третє, підключення в тій чи іншій формі до діяльності найбільш успішно функціонуючих світових блоків. У будь-якому випадку подальше вивчення досвіду господарювання країн ЄС та імплементація цього досвіду в умовах європейського вектору зовнішньоекономічної політики України отримують із кожним днем усе більшої актуальності та уваги не лише в наукових колах, а й серед практиків-господарників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Забарна Е.М. Інституційний фактор розвитку регіональних зовнішньоекономічних зв'язків в Україні [Електронний ресурс] / Е.М. Забарна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 30–34. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>.
2. Кухарская Н.А. Регион как субъект трансформации национальной экономики // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: статьи / Н.А. Кухарская. – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 108–112.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: Госуниверситет, 2010. – 456 с.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.09.2005 р. № 2850-IV / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, № 51. – Ст. 548. – (Бібліотека офіційних видань).
6. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Раду розвитку регіонів» от 20.12.2006 р. № 1759 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков, А.Д. Крисолов]. – Одесса, 2016. – 42 с. (Препринт / НАН Украины, ИПРЭИ НАН Украины. Серия: Проблемы устойчивого развития Украины).
8. Карпов В.І. Методологія європейської регіональної статистики (основні теоретичні положення і практичне значення для України) / В.І. Карпов // Статистика України. – 2000. – № 4. – С. 19–26.
9. Кухарская Н.А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы: Монография / Н.А. Кухарская. / Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 519с.
10. Європейський Союз та Україна: Стратегія відносин в контексті розширення: матеріали міжнар. конф-ції [«Європейський Союз та Україна»], (Київ, 23 вересня 2003 р.) / Ін-т регіональних та євроінтеграційних досліджень «ЕвроРегіо Україна». – К.: «К.І.С.», 2003. – 206 с.

Технологія прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону

Зеленко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Стаття присвячена особливостям формування технології прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону. За результатами проведеного аналізу визначено, що зазначена технологія містить 4 етапи, має будуватися на основі комплексного підходу, а також на базі потреб і інтересів зацікавлених сторін шляхом впровадження між ними соціального діалогу.

Ключові слова: технологія, управлінське рішення, регіон, алгоритм, соціально-економічний розвиток.

Зеленко Е.А. ТЕХНОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОНТЕКСТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена особенностям формирования технологии принятия управленческих решений в контексте социально-экономического развития региона. По результатам проведенного анализа определено, что указанная технология содержит 4 этапа, должна строиться на основе комплексного подхода, а также на базе потребностей и интересов заинтересованных сторон путем внедрения между ними социального диалога.

Ключевые слова: технология, управленческое решение, регион, алгоритм, социально-экономическое развитие.

Zelenko O.O. TECHNOLOGY OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE CONTEXT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

This article is devoted to the peculiarities of forming of decision-making technology in the context of regional socio-economic development. The results of the analysis determined that the mentioned technology includes 4 stages and should be based on an integrated approach as well as on the needs and interests of stakeholders which should be taken into account by implementing of social dialogue between them.

Keywords: technology, management decision, region, algorithm, social and economic development.

Постановка проблеми. Проблема визначення векторів подальшого руху підприємств, регіонів, держави – це проблема, яку досліджують уже багато років, але з часом не втрачає своєї актуальності. Оточуюче соціально-економічне середовище, що перебуває у стані постійних динамічних перетворень, примушує систему будь-якого рівня та її керуючу підсистему постійно переглядати технологію прийняття управлінських рішень, які задаватимуть напрям подальшого розвитку.

В умовах розвитку регіоналістики особливої актуальності набуває процес прийняття управлінських рішень, які сприятимуть соціально-економічному розвитку регіону загалом, а не тільки окремому суб'єкту господарювання. Виникає потреба у визначенні новітніх технологій прийняття управлінських рішень, що задовольнятимуть усіх зацікавлених сторін економічної діяльності конкретної території, а не тільки в межах конкретного підприємства. Адже будь-яка економічна діяльність хазяйнуючих суб'єктів не може супер-

ечити вимогам органів влади та потребам територіальної громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей прийняття рішень в умовах економічної діяльності займалися багато закордонних та українських науковців. За умови необхідності адаптації будь-яких західних підходів до реалій функціонування нашої національної економічної системи, є сенс звернути увагу на роботи вітчизняних дослідників і науковців, які працюють на пострадянському просторі, а саме на публікації: О. Бабчинської та С. Собчук [1], Р. Квасницької та О. Дерикот [2], О. Ковалю [3], Л. Ситника [4], І. Кузнецова [5] та інших.

Так, О. Бабчинський та С. Собчук, досліджуючи наявні методи прийняття управлінських рішень, висвітлюють можливості ефективного використання закордонного досвіду в ситуації невизначеності, демонструють взаємозв'язок між використаними методами та їх результативністю [1, с. 22].

Аналізуючи підходи до прийняття управлінських рішень, Р. Квасницька та О. Дерикот

розкривають їх сутність та зміст, виявляють саме ті, які є найпоширенішими в діяльності підприємств, визначають основні переваги та недоліки кожного підходу, що впливають на їх вибір та на кінцевий результат діяльності організації [2, с. 80].

О. Коваль у своєму дослідженні, обґрунтовуючи його актуальність, дає визначення поняття «технологія прийняття управлінського рішення», висвітлює фази й етапи раціональної технології прийняття управлінського рішення в підприємницьких структурах [3, с. 257].

Достатньо комплексно до досліджуваної проблеми підійшов І. Кузнецов, який, окрім аналізу методів та механізмів прийняття управлінських рішень, ідентифікував також фактори, що впливають на управлінське рішення в сучасних умовах функціонування економічної системи [4, с. 105].

Привертає увагу дослідження Л. Ситника, який висвітлює проблему розробки і прийняття управлінських рішень в умовах кризи. Автор представив особливості кожного етапу підготовки, прийняття та виконання рішення в антикризовому менеджменті, а також види управлінських технологій залежно від специфіки підприємства і конкретної ситуації [5, с. 51].

Аналіз публікацій зазначених авторів свідчить про те, що більшість науковців розглядають цю проблему тільки з точки зору власників підприємств та економічної ефективності їх діяльності, що є недостатнім в умовах сучасних тенденцій розвитку економіки та суспільства.

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є визначення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування технології прийняття управлінських рішень в умовах соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Термін «технологія» грецького походження і складається з двох частин: «техно» – мистецтво, майстерність, вміння; «логос» – методика, спосіб виробництва. Тобто технологія – це сукупність методів, предметів і матеріалів, організаційних заходів, які використовують у певній галузі людської діяльності.

Друга складова, яка потребує певних роз'яснень – «рішення». У сучасному житті має багатогранне трактування і її розглядають як процес, як дію (певний акт) та як результат [5, с. 103]. Управлінське рішення має соціально-економічну природу, адже воно пов'язане з діяльністю людини, що керує іншими особами, використовуючи всі свої

навики, вміння, здібності, знання для пошуку оптимального варіанта вирішення певної проблеми, для досягнення визначеної власної або спільної (суспільної) мети.

Поєднуючи все вищезазначене, можна стверджувати, що технологія прийняття управлінських рішень – це послідовність дій (методів, прийомів, заходів) із найбільш ефективним використанням матеріальних, інформаційних та людських ресурсів, застосування яких дозволяє обрати оптимальний варіант розвитку системи.

У цьому дослідженні йдеться про технологію прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону. Більшість економічно-важливих рішень приймають у межах діяльності окремих суб'єктів господарювання, але керівництво кожного підприємства має пам'ятати, що будь-яке рішення має як мінімум не суперечити цілям розвитку регіону та громади що в ньому мешкає.

Розвиток регіону – це багатовимірний і багатоаспектний процес, який розглядають у контексті різних соціальних і економічних цілей. Навіть якщо йдеться, з першого погляду, тільки про економічний розвиток, його розглядають спільно з розвитком соціальним. На сьогодні основною метою економічного розвитку більшості країн і їх регіонів є поліпшення якості життя населення, тому процес соціально-економічного розвитку містить три найважливіші складові [6]:

- підвищення доходів, поліпшення здоров'я населення і підвищення рівня його освіти;
- створення умов, що сприятимуть зростанню самоповаги людей у результаті формування соціальної, політичної, економічної й інституційної систем, орієнтованих на пошану людської гідності;
- збільшення свободи людей, зокрема їх економічної свободи.

Варто також поглянути на процес регіонального розвитку з точки зору концепції сталого розвитку, яка містить економічну, соціальну та екологічну складову. Врешті-решт усі дії в межах цієї концепції так чи інакше мають бути націлені на збалансування економічних, екологічних та соціальних інтересів громади регіону задля досягнення добробуту не тільки сучасного, але й наступних поколінь, що мешкатимуть на цій території.

Не секрет, що єдиної технології, яка підходить для всіх економічних структур і гарантує максимально позитивний ефект, не існує. У кожному конкретному випадку кожен тех-

нологічний процес є в певному сенсі унікальним, але, безумовно, мають бути певні спільні характеристики про які йтиметься далі.

Теорія менеджменту виділяє сім сучасних підходів до прийняття управлінських рішень, а саме: системний, комплексний, функціональний, процесний, виробничий, поведінковий, ситуаційний та інтуїтивний.

Найбільш актуальним підходом у контексті регіонального розвитку є саме комплексний, який передбачає вираховання технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспек-

тів управління та їх взаємозв'язок. Завдяки такому підходу здійснюється всебічний аналіз проблеми та досягається максимальний синергетичний ефект. Скептики, вважають, що він є складним у застосуванні через потребу врахування всіх аспектів діяльності організації, значну його вартість і тривалість, але цей підхід найбільшою мірою забезпечує об'єктивність прийняття рішення.

У попередніх публікаціях [7, с. 211], висвітлюючи особливості впровадження технології прийняття рішень у системі економічних відносин, ми зазначали, що з огляду на соціаліза-

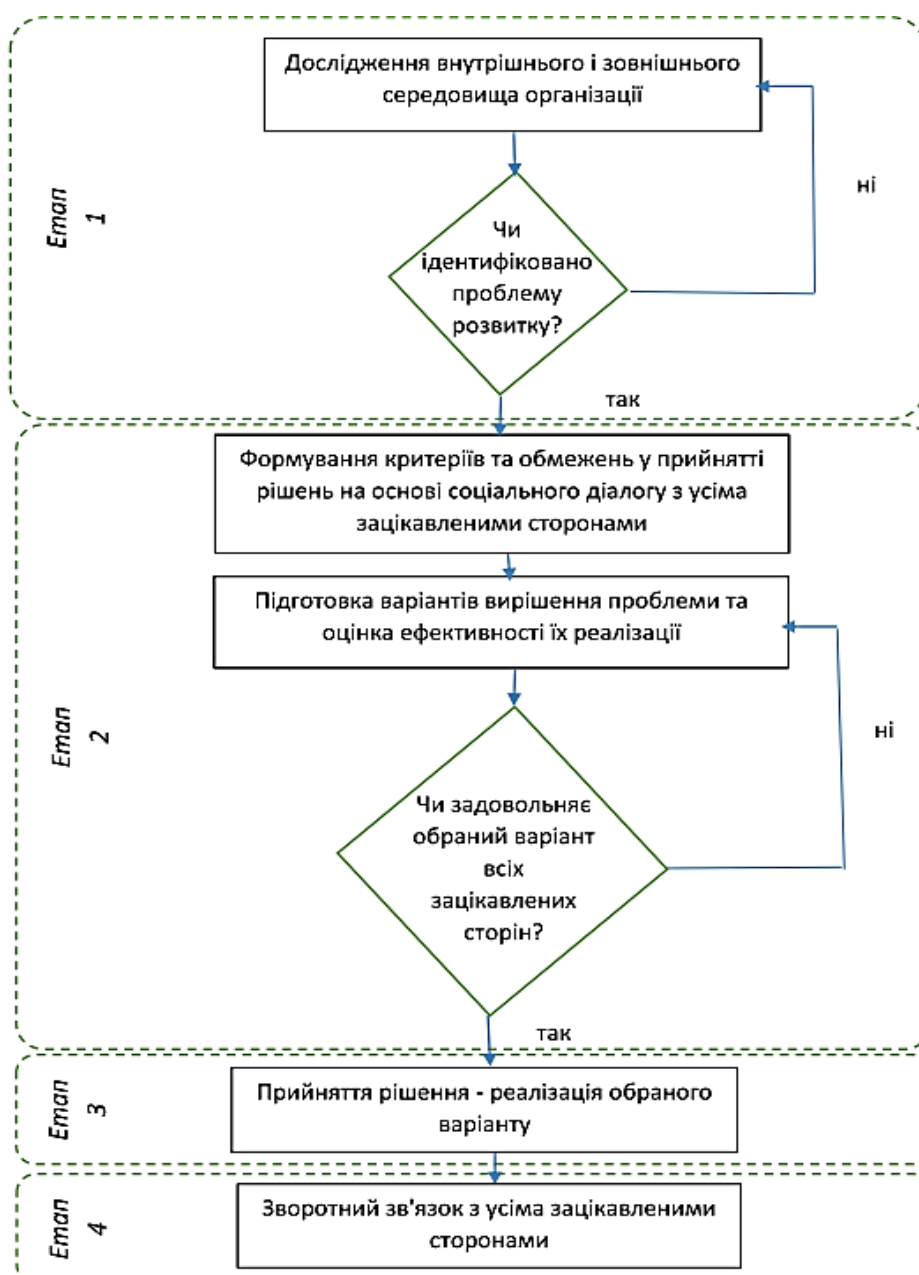


Рис. 1. Алгоритм реалізації технології прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону.

Джерело: сформовано автором на основі [3, с. 258; 8, с. 54].

цію суспільства загалом та економічної сфери зокрема, зараз під час прийняття рішень виникає все більша потреба в урахуванні інтересів усіх учасників економічної діяльності як на мікро-, так на мезо- і макрорівні. Може бути багато варіантів але в їх основі лежатиме технологія управління на базі потреб і інтересів.

Алгоритм реалізації технології прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону представлено на рис. 1.

Усю технологію, представлену у вигляді алгоритму на рис. 1, можна умовно поділити на 4 етапи:

1. Виявлення проблеми: передбачає моніторинг поточної ситуації у внутрішньому і зовнішньому середовищі організації; у разі виявлення негативних показників розвитку – чітке формулювання проблеми, що потребує вирішення.

2. Визначення оптимального рішення – другий етап – передбачає визначення критеріїв та обмежень у прийнятті рішень, розробку варіантів за умови врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Врахування тих самих інтересів досягається за допомогою соціального діалогу – специфічної форми комунікаційного процесу між двома або більше сторонами в будь-якій сфері життєдіяльності, яка дозволяє дійти консенсусу щодо вирішення питань соціально-економічного розвитку суспільства [9, с. 86]. Залежно від масштабу виявленої проблеми цей діалог може відбуватися суто у внутрішньому середовищі організації (за участю двох сторін: керівництва і робітників), а може вийти за межі цієї системи і формуватися між представниками підприємства та зацікавленими сторонами, яких так чи інакше зачіпає виявлена проблема розвитку. Як зацікавлені сторони можуть бути регіональні (місцеві) органи влади, представники громади, неурядові організації, що захищають певні інтереси громадськості регіону тощо.

3. Як результат успішних консультацій та переговорів щодо наявних обмежень, критеріїв та варіантів усунення проблеми соціально-економічного розвитку має бути прийняте компромісне рішення, яке задовольнятиме всі сторони діалогу. Саме воно і підлягає імплементації.

4. Останній етап – зворотний зв'язок з усіма зацікавленими сторонами, кожна з яких має

повідомити про ступінь свого задоволення, та про вимірювані результати від реалізації обраного варіанта (якщо можливо зафіксувати кількісні показники) Зворотний зв'язок є необхідною умовою задля підвищення ефективності соціального діалогу та вдосконалення технології прийняття управлінських рішень у контексті регіонального розвитку. Він дозволяє виявити помилки, відхилення від запланованих результатів та відкоригувати спільні дії в майбутньому.

Висновки. Впровадження у практичну діяльність запропонований алгоритм реалізації технології прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку дозволить:

- підвищити інтенсивність взаємодії між сторонами соціально-економічних відносин на всіх рівнях регіонального розвитку (на міжособистісному рівні та на рівні підприємства, на галузевому та міжгалузевому рівні, на регіональному та міжрегіональному рівні);

- заохотити до ефективного управління на всіх гілках влади як на окремому підприємстві, так і в межах усього регіону;

- підвищити рівень демократизації соціально-економічних відносин, адже кожен член колективу або громади регіону матиме можливість вільно висловлювати та відстоювати свою точку зору у процесі конструктивного діалогу, особисто або через уповноважених представників;

- досягнути рівноваги у взаємовідносинах між представниками влади, бізнес та громади регіону;

- забезпечити стабільний розвиток економіки регіону, що позитивно вплине на його соціальну сферу;

- підвищити добробут мешканців регіону.

Отже, враховуючи все вищезазначене, технологія прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону – це послідовність дій із найбільш ефективним використанням матеріальних, інформаційних та людських ресурсів, застосування яких дозволяє обрати оптимальний варіант розвитку суб'єкта економічної діяльності (підприємства організації) з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін (у внутрішньому середовищі організації та поза її межами) задля забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабчинська О. Новітні методи прийняття управлінських рішень та їх особливості в економіці України / О. Бабчинська, С. Собчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 22–25.
2. Квасницька Р. Аналіз підходів до прийняття управлінських рішень / Р. Квасницька, О. Дерикот // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4(20). – С. 80–83.
3. Коваль О. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах / О. Коваль // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 9. – С. 257–259.
4. Ситник Л. Розроблення та прийняття управлінських рішень в антикризовому менеджменті / Л. Ситник // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2007. – Вип. 1. – С. 47–51.
5. Кузнецов И. Механизмы и методы принятия и реализации управленческих решений в современных рыночных условиях / И. Кузнецов // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6 (022). – С. 103–106.
6. Бурдун А. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / А. Бурдун // Державне будівництво. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/2/14.pdf>.
7. Зеленко О. Технологія прийняття рішень в системі економічних відносин / О. Зеленко // Технологія. – 2016: матеріали міжнар. наук.-техн. конференції 22–23 квітня 2016 р. м. Северодонецьк Ч. II (укл. В. Тарасов). – Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2016. – 243 с.
8. Цюцюра С. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень / С. Цюцюра, О. Криворучко, М. Цюцюра // Управління розвитком складних систем: зб. наук. праць. – К.: КНУБА, 2012. – Вип. 9. – № 9. – С. 50–58.
9. Зеленко О. Роль соціального діалогу у контексті соціально-економічного розвитку суспільства / О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1 (13). – С. 82–87.

УДК 336.025:338.146

Вплив підтримки малого бізнесу на формування іміджу регіону

Зінченко О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті комплексно досліджено наукові підходи щодо визначення іміджу регіону, його структурні компоненти, визначено вплив підтримки малого бізнесу на формування позитивного іміджу регіону, виділено основні напрями підтримки підприємництва, обґрунтовано роль держави в цих процесах.

Ключові слова: імідж регіону, малий бізнес, бренд регіону, дерегуляція бізнесу, інвестиційний клімат, інноваційний потенціал.

Зинченко О.А. ВЛИЯНИЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РЕГИОНА

В статье комплексно исследованы научные подходы к определению имиджа региона, его структурные компоненты, определено влияние поддержки малого бизнеса на формирование положительного имиджа региона, выделены основные направления поддержки предпринимательства, обоснована роль государства в этих процессах.

Ключевые слова: имидж региона, малый бизнес, бренд региона, дерегулирование бизнеса, инвестиционный климат, инновационный потенциал.

Zinchenko O.A. THE INFLUENCE OF SMALL BUSINESS SUPPORT ON FORMATION OF REGIONAL IMAGE

The article comprehensively reviews scientific approaches to determine the image of the region, studies its structural components, reveals the influence of small business support in creating a positive image of the region, highlights the main areas of business support, justifies the state's role in these processes.

Keywords: image of the region, small business brand in the region, deregulation of business, investment climate, innovation potential.

Постановка проблеми. Сприйняття держави на міжнародній арені тісно пов'язане з її інформаційним образом – іміджем, який є сигналом щодо можливої співпраці та перспектив взаємодії з цією державою. Імідж також є важливим інструментом для розвитку та обстоювання національних інтересів, оскільки створює сприятливе враження серед власного населення і навколишнього світу. Змодельований через маркетингові комунікації з урахуванням соціально-політичних, національних, культурних особливостей імідж сприяє об'єднанню етнічних груп, які мешкають на певній території, в єдину спільноту.

Імідж держави є прямим наслідком формування іміджів її регіонів. Відсутність чіткої інформаційної політики щодо створення позитивного регіонального бренду завдає серйозної шкоди іміджу держави загалом.

І навпаки чим більше регіонів країни мають позитивний образ, тим якіснішим є імідж держави.

Як комплексне явище, імідж потребує системного підходу щодо свого формування. Структурними компонентами іміджу є різні економічні, географічні, національні, куль-

турні, демографічні характеристики державної системи. Від ступеню їх оцінки та врахування в процесі розробки іміджу залежить його обґрунтованість та об'єктивність відображення суспільної дійсності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Поняття «імідж» є терміном, який вперше був використаний в естетиці та мистецтвознавстві. Пізніше, ставши невід'ємною характеристикою товару, імідж перетворився в категорію маркетингу, потім став активно експлуатуватися щодо інших об'єктів і в інших сферах (наприклад, шоу-бізнес, політика тощо). Сьогодні поняття «імідж товару, підприємства, керівника, політичного лідера, партії» доповнюються «іміджем району, міста, регіону, країни», охопивши і такі специфічні об'єкти як території.

Імідж як наукова категорія є об'єктом дослідження політологів, економістів, психологів, соціологів, фахівців із маркетингу та зав'язків із громадськістю, інформаційних технологій та комунікацій. Найбільш фундаментальними в цій галузі є наукові праці П. Бурдье [1], Ж.-Ф. Ліотара [2], М. Фуко [3], Ж. Коркюфа [4], які заклали основи імеджелогії. Ці автори солідарні у твердженні, що створення націо-

нального іміджу держави слід аналізувати як елемент конструювання соціальної реальності з відображенням історичного минулого, політичної ситуації в державі та у світі, дотримання прав і свобод усіх громадян, здатності соціуму здійснювати дієвий захист приватної власності, наявності правопорядку як принципу організації суспільства, балансу співвідношення кількості заможних і незаможних у суспільстві тощо.

Аналіз наукової літератури, присвяченої іміджу держави та її регіонів, дає змогу виділити такі підходи щодо дослідження іміджу:

– геополітичний – дослідження іміджу з позиції географічного простору, що містять найбільш яскраві та ті, що запам'ятовуються, символи, знаки, образи і характеристики певних територій, країн, регіонів, які маркують їх із політичного погляду [5];

– брендинговий – відображає концепцію «регіон (територія) – бренд», яку застосовують у тому випадку, якщо уряд за допомогою маркетингових технологій впливає на імідж держави з метою наповнення його позитивним сенсом [6];

– маркетинговий – у якому регіон розглядають як товар із комплексним функціональним наповненням, а завданням регіональних і місцевих органів влади є за допомогою маркетингових технологій вплинути на формування його позитивного іміджу [7];

– психологічний – імідж території розглядають на двох рівнях: на першому рівні розкривається психологічні механізми формування ментального образу – іміджу; на другому досліджується комунікаційна взаємодія іміджу і соціальної групи [8];

– інформаційно-комунікаційний – сфера формування іміджу постає як система різноманітних інформаційних потоків, які певними способами організуються і транслюються відповідними інформаційними каналами різними суб'єктами.

У межах цього підходу аналізують системні характеристики інформаційного політичного простору, методи і технології політичної комунікації [9].

Представники цих підходів по-різному структурують імідж як комплексну категорію. Так, у межах геополітичного підходу компонентами іміджу є найбільш яскраві та ті, що запам'ятовуються, символи, знаки, образи і характеристики, властиві певним геополітичним одиницям (територіям, країнам, регіонам), які асоціюються з цими символами та формують єдиний інформаційний простір.

Представники брендингового підходу виділяють зовнішній та внутрішній бренд території. У формуванні зовнішнього бренду вирішальну роль відіграють лідер держави, політичний дискурс (політичний режим, законодавча база, свобода слова тощо), політична історія, великі бренди (відомі торгові марки, імена видатних представників держави чи регіону, бренди), культурні цінності, менталітет, міжнародний авторитет. До внутрішнього бренду належать усі владні структури та реформи і проекти, які ці структури здійснюють у соціально-економічній сфері.

Маркетинговий підхід розглядає імідж як товар у трьох вимірах: товар за задумом (настанови та бачення щодо розвитку території, як із позиції влади, так із позиції населення, виражені в програмах та проектах), товар у реальному виконанні (природно-кліматичні і сировинні, етнографічні, історичні і культурні, економічні та соціальні, виробничі та інфраструктурні особливості території) та товар із підсиленням (позитивний образ території, який формується в уяві мешканців під впливом дій органів влади та місцевого самоврядування).

Психологічна наука розглядає імідж як квінтесенцію образного мислення, виділяє індивідуальне ментальне сприйняття регіонального бренду та сформований у соціумі образ регіону з його комунікаційними, ідентифікаційними та ціннісними характеристиками.

Комунікаційний підхід виділяє як елементи іміджу внутрішню і зовнішню політику, політичні процеси, регіональні медіа, масової комунікації.

Всі ці підходи об'єднує те, що всі вони розглядають бізнес-складову розвитку регіону як другорядну – або з позиції формування специфічної ділової культури, або як елемент бізнес-комунікацій, або як механізм просування регіональних продуктів та послуг.

Однак підприємницька діяльність, як показує досвід провідних країн із розвинутою ринковою економікою, сприяє зміцненню конкурентоспроможності економіки регіону і тим самим формують його позитивний імідж для світового бізнесу. Своєю чергою залучення інвестицій у регіон сприяє розвитку не тільки економічної, а й соціальної сфери через створення додаткових робочих місць, розвиток інфраструктури та побутового обслуговування, відродження підприємницької ініціативи. Це зміцнює позитивний імідж для населення самого регіону, формує його сприятливе ставлення до економічних і політичних дій влади.

Невирішена частина загальної проблеми. Роль підприємництва, а також його найбільш активної форми організації – малого бізнесу, в економіці регіонів України достатньо детально вивчено. Обґрунтовано необхідність державної підтримки малих підприємств. Однак у роботах як вітчизняних, так і закордонних авторів ролі державної підтримки малого бізнесу на формування позитивного регіонального іміджу приділено недостатньо уваги.

Метою статті є обґрунтування ролі та розкриття впливу підтримки малого бізнесу на формування позитивного іміджу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Істотну роль у формуванні іміджу і репутації території відіграє бізнес, який створений і функціонує на ній.

Фірми і товари, що перетворилися в міжнародні бренди, піднімають престиж країни (регіону) походження, додають позитивні аспекти в регіональний імідж. Висока якість виробленої продукції та послуг – невід’ємна складова доброї репутації країни або регіону. Для формування позитивної репутації території, для підвищення регіонального і рейтингу країни найбільш вдалі зразки продукції і послуг необхідно позиціонувати з упором на країну (регіон) походження [10].

За європейським досвідом саме невеликі компанії є індикатором розвиненої економіки. Аргументом цього є такі факти:

– у сталій ринковій економіці частка малого й середнього підприємництва у ВВП ринкових країн становить значну частку: так, у Великобританії це 50–54%, Німеччині – 50–53%, Італії – 57–60%, Франції – 55–62%, США – 50–52%, Японії – 52–55%, в Україні лише 10–15% [11];

– малі підприємства – головний платник податків у країні: у 2015 р. внесок малих і середніх підприємств у державний бюджет України становив 235 млрд грн [12];

– малий і середній бізнес лідирує за кількістю створених робочих місць: у 2015 р. 79,1% робочих місць в Україні було забезпечено малими підприємствами на яких було створено 59% доданої вартості [12];

– невеликі компанії більш рентабельні, ніж великі підприємства: як свідчить статистика, за останні п’ять років малі та середні компанії весь час лідирують за обсягом реалізації продукції. Так, за даними 2015 р. частка малих та середніх підприємств у загальному обсязі реалізованої в Україні продукції становить 61% [12].

У своїй діяльності суб’єкти малого підприємництва стикаються з величезною кількістю проблем і перешкод для розвитку: брак ресурсів (фінансових, інформаційних, кадрових, майнових та інших), недосконалість законодавства та політики у сфері малого бізнесу, перепони під час реєстрації та видачі дозволів, дуже часті перевірки та інспекції. Ці труднощі, через очевидні особливості суб’єктів малого бізнесу, не можуть бути подолані ними самостійно і вимагають цілеспрямованої державної підтримки.

Основними напрямками підтримки малого і середнього підприємництва є фінансово-кредитна підтримка інноваційної діяльності, кадрове та інформаційне забезпечення, податкова політика, створення ефективної законодавчої бази, дерегуляція бізнесу тощо [13].

Механізм підтримки малого бізнесу містить у собі:

– формування інфраструктури розвитку – як державних, так і приватних організацій із регулювання малого бізнесу (венчурні фонди, бізнес-портали, торгово-промислові палати, бізнес-інкубатори, фінансові установи тощо);

– створення пільгових умов використання державних ресурсів – фінансових, інформаційних, матеріально-технічних, наукових;

– дерегуляція бізнесу – спрощення процедур реєстрації та отримання дозволів, скорочення кількості дозвільних документів, зняття регуляторних бар’єрів, зменшення кількості перевірок;

– стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку торгових науково-технічних, виробничих та інформаційних зв’язків із зарубіжними країнами;

– організація підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів.

Сприятливий інвестиційний клімат, гарантії збереження бізнесу, мінімізація ризиків та адміністративних бар’єрів, інфраструктурні, законодавчі та адміністративні умови ведення бізнесу – все це необхідно для потенційних інвесторів. При цьому важливі не тільки абстрактна привабливість території, але і реальні можливості реалізації в регіоні перспективних проектів.

Малий бізнес має від природи дуже потужний інноваційний потенціал. Він є основним джерелом нововведень, генератором нових ідей, чому сприяють відмінні риси організації бізнесу: гнучкість, мобільність і адаптивність у швидко мінливих умовах; творча ініціатива та готовність ризикувати; висока продуктивність праці і низькі витрати виробництва; нечислен-

ний, але найчастіше висококваліфікований персонал.

Через інвестиційний та інноваційний потенціал, малий бізнес сприяє розвитку ділової активності в регіоні, а це створення додаткових робочих місць, розвиток інфраструктури та сфери обслуговування. Формується позитивне сприйняття території населенням у побутовому, соціально-економічному, діловому, фінансовому вимірах.

Суб'єктами формування іміджу регіону є адміністрація регіону, ЗМІ, суспільні організації та видатні діячі різних сфер суспільства. Ефективність іміджу регіону багато в чому визначається професіоналізмом суб'єктів, що на нього впливають.

Висновки. Отже, підтримка малого підприємництва є ефективним інструментом формування позитивного іміджу регіону, який впливає на сприйняття регіону не тільки зовнішніми щодо регіону суб'єктами (інвесторами, державною владою, суспільними організаціями), а й населення регіону. Позитивний

і побудований імідж може сприяє залученню інвестицій, спрямованих на розвиток територій і досягнення цілей сталого розвитку. Малий бізнес через свій інноваційний потенціал, мобільність, креативність відіграє при цьому визначальну роль.

Підтримка малого бізнесу потребує зусиль не тільки органів державної влади та місцевого самоврядування як головних суб'єктів формування регіонального іміджу, а й суспільних організацій, фінансових установ, інвестиційних фондів тощо. Важливими діями щодо розвитку малого бізнесу в регіоні є формування інфраструктури підтримки, створення пільгових умов використання державних ресурсів, дерегуляція бізнесу, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, кадровий розвиток малих підприємств.

Як перспектива подальших досліджень доречною є розробка алгоритму стратегічного управління іміджем території на основі підтримки ділової активності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурдые П. Социология социального пространства / П. Бурдые / Пер. с франц.; отв. ред. перевода Н. Шматко. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2007. – 288 с.
2. Лиотар Ж. Состояние постмодерна / Ж. Лиотар / Пер. с франц. Н. Шматко. – М., Институт экспериментальной социологии, 1998 // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий.
3. Фуко М. Безопасность, территория, население. Цикл лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1977–1978 годах. / М. Фуко / Пер. с франц. В. Быстрова, Н. Сулова, А. Шестакова. – СПб., 2011.
4. Коркюф Ф. Новые социологии / Ф. Коркюф / Пер. с франц. А. Шестакова. – СПб.: Алетейя, 2002.
5. Замятин Д. Постгеография: Капитал(изм) географических образов / Д. Замятин. – СПб.: Гуманитарная академия, 2014. – 592 с.
6. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М.: Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.
7. Dowling G. Creating Corporate Reputations: Identity, Image, and Performance / G. Dowling – UK: Oxford University Press, 2001.
8. Образы государств, наций и лидеров / Под ред. Е. Шестопал. М.: Аспект Пресс, 2008. – 288 с.
9. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон – М.: АСТ, 2006. – 873 с.
10. Семченко О. Іміджева політика України: монографія / О. Семченко. – К.: Знання, 2014. – 272 с.
11. Фінк Т. Малий і середній бізнес: зарубіжний досвід розвитку / Т. Фінк // Молодий вчений. – 2012. – № 4. – С. 177–181.
12. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України / За ред. О. Осауленка. – Київ, 2016. – 560 с.
13. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія // За заг. ред. док. економ. наук, професора А. Ковальова. – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с.

УДК 640.4:658.589:332.1

Інноваційний потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону

Мілашовська О.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Грянило А.В.

асистент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Удут М.М.

студент
Мукачівського державного університету

Розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства неможливий без здійснення інноваційної діяльності. У світі інноваційна діяльність є тим фактором, за допомогою якого підприємство готельно-ресторанного бізнесу пристосовується до змін у мікро- та макросередовищі і може здійснювати зміни у них, метою діяльності якого є прагнення до лідерства. Можливість підприємства готельно-ресторанного бізнесу вміло використовувати інновації сприяє створенню нових та займання наявних ринкових сегментів, підвищення рівня конкурентоспроможності та створення можливостей для підняття бізнесу на новий рівень. Тобто для запровадження готельно-ресторанним підприємством інноваційної діяльності можливе не лише за рахунок наявності фінансових та інших ресурсів, але й за здатності персоналу підприємства пристосовуватися до нових умов і потреб організації. А ця пристосовуваність формується лише за рахунок наявності мотиваційних заходів щодо персоналу на підприємстві готельно-ресторанного бізнесу.

Для написання даної статті використовувалися методи спостереження, порівняння, аналізу та синтезу.

Стосовно інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу у статті визначено чинники, які сприятимуть розвитку інноваційного потенціалу підприємства готельно-ресторанного бізнесу регіону, проблеми ефективного використання і розвитку інноваційного потенціалу готельно-ресторанного підприємства. Визначено напрями підвищення рівня інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства регіону в сучасних умовах, сформовано заходи щодо покращення інноваційної діяльності закладів готельно-ресторанного господарства регіону.

Розвиток інноваційної діяльності на перспективу неможливий без покращення інноваційної результативності підприємства та його персоналу, адже інноваційна діяльність повинна розглядатися як застосування науково-технічних засобів для діяльності зі створення нових конкурентоспроможних послуг.

Ключові слова: інновації, потенціал підприємства, інноваційний потенціал підприємства, готельно-ресторанний бізнес регіону, сфера послуг, ресурси, ресурсний потенціал.

Мілашовская О.И., Грянило А.В., Удут М.М. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

Развитие предприятия гостинично-ресторанного хозяйства невозможно без осуществления инновационной деятельности. Во всем мире инновационная деятельность является тем фактором, с помощью которого предприятие гостинично-ресторанного бизнеса приспособливается к изменениям в микро- и макросреде и может осуществлять изменения в них, целью деятельности которого является стремление к лидерству. Возможность предприятия гостинично-ресторанного бизнеса умело использовать инновации способствует созданию новых и возрождению существующих рыночных сегментов, повышению уровня конкурентоспособности и созданию возможностей для поднятия бизнеса на новый уровень. То есть введение гостинично-ресторанным предприятием инновационной деятельности возможно не только за счет наличия финансовых и других ресурсов, но и за счет способности персонала предприятия приспособливаться к новым условиям и потребностям организации. А эта приспособляемость формируется только за счет наличия мотивационных мер по персоналу на предприятии гостинично-ресторанного бизнеса.

Для написания данной статьи использовались методы наблюдения, сравнения, анализа и синтеза.

Относительно инновационного потенциала предприятий гостинично-ресторанного бизнеса региона в статье определены факторы, способствующие развитию инновационного потенциала предприятия гостинично-ресторанного бизнеса региона, проблемы эффективного использования и развития инновационного потенциала гостинично-ресторанного предприятия. Отмечаны направления повышения уровня инновационной деятельности предприятий гостинично-ресторанного хозяйства региона в современных условиях, указаны меры по улучшению инновационной деятельности учреждений гостинично-ресторанного хозяйства региона.

Развитие инновационной деятельности невозможно без улучшения инновационной результативности предприятия и его персонала, ведь инновационная деятельность должна рассматриваться как применение научно-технических средств для деятельности по созданию новых конкурентоспособных услуг.

Ключевые слова: инновации, потенциал предприятия, инновационный потенциал предприятия, гостинично-ресторанный бизнес региона, сфера услуг, ресурсы, ресурсный потенциал.

Milashovska O.I., Gryanylo A.V., Udut M.M. INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES HOSPITALITY INDUSTRY OF THE REGION

The development of enterprises of hotel and restaurant business is impossible without the implementation of innovation. In the world innovation is the factor by which the business hotel and restaurant business adapts to changes in the micro and macro, and may make changes to them, the purpose of which is to strive for leadership. Ability Enterprise hotel and restaurant business was able to use innovation helps create new ignition and existing market segments, improve competitiveness and create opportunities to raise the business to a new level. That is to introduce the hotel and restaurant innovation now possible not only due to the availability of financial and other resources, but also on the ability of personnel to adapt to new conditions and needs of the organization. And this adaptability is formed only by the presence of incentive measures for the personnel in the company of hotel and restaurant business.

The article is the disclosure of the content of innovation potential business hotel and restaurant industry in the region, to identify factors that contribute to the development of innovative potential business hotel and restaurant business in the region, create measures for improving innovation facilities of hotel and restaurant business in the region.

For this writing used methods of observation, comparison, analysis and synthesis.

Regarding innovation potential business hotel and restaurant business in the region have implemented the following- identified factors that contribute to the development of innovative potential of enterprise hotel and restaurant business in the region, identified the problems and the effective use of innovative potential of hotel and restaurant business.

The study noted areas of improvement of innovation business hotel and restaurant industry in the region in modern conditions, formed measures to improve innovation facilities of hotel and restaurant business in the region.

The development of innovation for the future is not possible without improving innovation rezultativnosti company and its staff, because innovation should be seen as the application of scientific and technical means for activities to create new competitive services.

Keywords: innovation potential of enterprise, innovation potential businesses, hotels and restaurants of the region, services, resources, resource potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність виробництва продукції на підприємстві готельно-ресторанного господарства неможлива без технологічних ресурсів, які утворюють сукупність процесів, правил, навичок, що використовуються під час виготовлення продукції, послуг, виконання робіт у будь-якій сфері виробничої діяльності. Важливим компонентом технологічних процесів є процеси, що охоплюють послідовні технологічні операції (дії), кожна з яких базується на певних природних процесах і людській діяльності, та спрямовані на створення певного об'єкта. Характерною ознакою технологічних ресурсів є висока динамічність методів, технологій, що зумовлено наявністю конкурентоспроможних ідей, наукових розробок тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою формування інноваційного потенціалу підприємств займалися такі науковці, як С. Вовканич, В. Калишенко, М. Портер, А. Перлак, А. Дзюбіна. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства досліджували А. Горбунова, В. Бугай, Ю. Ключова. Питання формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком було розкрито у

працях О. Фарат та Р. Русин-Гриник. І. Менделю, А. Миронюк розглянуто проблеми використання інноваційного потенціалу підприємств та напрями його підвищення. Питання особливостей інноваційної діяльності у сфері послуг розглянуто Т. Данилюк. Інноваційний шлях розвитку підприємств готельної індустрії України описаний у праці Н. Бунтової. К. Галасюк присвятила свої дослідження питанню оцінки інноваційного потенціалу підприємств готельного господарства. Але питання інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону розглянуто не в повному обсязі. Вважаємо за доцільне розглянути дане питання в комплексі як у готельних, так і в ресторанных закладах.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розкрити зміст інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного господарства регіону, визначити чинники, які сприятимуть розвитку інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону, сформуванню заходів щодо покращення інноваційної діяльності закладів готельно-ресторанного господарства регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення потенціалу, згідно з тлу-

мачним словником, полягає у сукупності всіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, сфері. Виходячи із цього, потенціал організації визначається як сукупність умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей [1, с. 13].

Це визначення тісно пов'язане з поняттям «ресурсний потенціал», оскільки увага приділяється лише тому, що існує загальна сукупність ресурсів, яка може бути використана з відповідною, конкретною метою [2, с. 67].

Однак не звертаємо увагу на те, що одна і та ж сукупність ресурсів може за різних способів застосування і за різних зовнішніх чинників забезпечувати різні кінцеві результати, тому не враховується здатність збільшувати або зменшувати ресурсні можливості підприємства [3, с. 204].

Зазначимо, що розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства неможливий без активного запровадження інноваційної діяльності. У всьому світі саме інновації є тим засобом, за допомогою якого підприємство готельно-ресторанного господарства адаптується до змін у зовнішньому середовищі або й змінює його у власних інтересах, прагнучи і досягаючи економічного лідерства [2, с. 66].

Здатність підприємства до застосування інновацій є його невід'ємним складником, завдяки чому він займає вільні чи створює нові ніші на ринку, конкурентні можливості, забезпечуючи цим розширення бізнесу [3, с. 202].

Отже, для застосування інновацій необхідні не тільки ідея та фінансові можливості, але й готовність і здатність персоналу відмовитися від звичного і опанувати нове. Ця готовність формується через відповідні мотивації [4, с. 15].

Потенціал розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства охоплює не лише його ресурсні складники, але й значно залежить від ступеня адаптації та застосування підприємцем змін у системі інновацій. Для забезпечення розвитку організації необхідно, щоб у керівника були мотив і стимул до забезпечення успіху та отримання влади тощо [5, с. 127].

Можемо зазначити, що формування потенціалу підприємства готельно-ресторанного господарства – це визначення ресурсів, можливостей і резервів потенціалу підприємства на довгострокову перспективу, що призведе до конкурентоспроможності даної організації [6, с. 15].

У результаті досліджень можемо окреслити чинники, які сприяють підвищенню ефективності формування потенціалу підприємства готельно-ресторанного господарства регіону:

- оновлення, збільшення та модернізації матеріально-технічної бази;
- залучення до роботи на підприємстві готельно-ресторанного господарства молодих, ініціативних, умілих працівників;
- оптимізація наявної на підприємстві організаційної структури управління для ефективнішої роботи підприємства ГРГ;
- підвищення оборотності капіталу на підприємстві ГРГ;
- дослідження інформаційної бази, необхідної для стабільної роботи підприємства ГРГ;
- запровадження новітніх технологій виробництва послуг закладами ГРГ.

Інноваційний потенціал у комплексі описує можливості підприємства готельно-ресторанного бізнесу запроваджувати інноваційну діяльність, тому управління інноваційним потенціалом є основним завданням для підприємства готельно-ресторанного бізнесу, оскільки ефективність діяльності в умовах сьогоденної конкуренції залежить від здатності створювати й активно запроваджувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні заходи, які створюють інноваційний потенціал [5, с. 126].

У процесі дослідження нами було виявлено, що існують проблеми ефективного використання і розвитку інноваційного потенціалу готельно-ресторанного підприємства регіону, а саме:

- нестача фінансових ресурсів та застаріла матеріально-технічна база готельно-ресторанних підприємств;
- постійний пошук кваліфікованої робочої сили;
- недосконалість законодавства, яке регулює інноваційну діяльність готельно-ресторанного бізнесу;
- високий ступінь зносу технологічного обладнання, устаткування, матеріально-технічних засобів закладів готельно-ресторанного бізнесу;
- нераціональність методики оцінки ефективності інноваційної діяльності;
- відсутність ресурсів підтримки інноваційної діяльності для підприємств.

Виходячи з вищевказаних проблем, можна визначити такі напрями підвищення рівня інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства регіону в сучасних умовах:

- запровадження заходів науково-технічного прогресу на підприємствах ГРГ методом купівлі новітнього програмного забезпечення;
- активна співпраця з популярними закладами готельно-ресторанного бізнесу, запозичення досвіду;
- запровадження кадрової політики з метою стимулювання персоналу щодо актив-

- ної та плідної співпраці на підприємствах ГРГ, підвищення їх кваліфікації, покращення професійних здібностей та навичок;
- орієнтація підприємства на розвиток інноваційної діяльності на довгострокову перспективу;
- запровадження фінансування технічних засобів та заходів щодо активізації інноваційної діяльності;



Рис. 1. Заходи щодо покращення інноваційної діяльності закладів готельно-ресторанного господарства регіону

– оптимізація використання природних та енергетичних ресурсів, перехід на інші види опалення та енергопостачання (опалення дровами, енергопостачання за рахунок сонячних батарей) [6, с. 17].

Можемо сформулювати заходи щодо покращення інноваційної діяльності закладів готельно-ресторанного господарства регіону (рис. 1).

Інноваційну активність підприємств готельно-ресторанного бізнесу визначають такі групи факторів:

1. зовнішні (загальні та економічні): правові, політичні, тенденції запровадження інноваційної діяльності в державі, формування інфраструктури інновацій та ін.;

2. зовнішні (регіональні): відсоток застосування інноваційної діяльності підприємствами на регіональному рівні, обсяг інвестицій в інноваційну діяльність та їх структура на регіональному рівні, формування інноваційної інфраструктури, підтримка з боку регіональних органів влади питань інноваційної діяльності, привабливість регіону до запровадження інвестицій та ін.;

3. внутрішні: відношення підприємства в галузевому аспекті, державні дотації та запровадження системи пільг та всіх видів ресурсів, фінансова ситуація та результати діяльності підприємства готельно-ресторанного бізнесу та ін. [4, с. 14].

Нестабільною нішею в розвитку інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу є:

1. неефективність механізму управління на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу в організаційно-економічному аспекті;

2. недостатність матеріальних ресурсів для пошуку можливостей раціонального застосування напрямів інноваційної діяльності для закладів готельно-ресторанного бізнесу;

3. застосування нераціональних методик оцінки інноваційного потенціалу підприємства готельно-ресторанного бізнесу;

4. потреба у використанні новітнього технологічного обладнання закладами готельно-ресторанного господарства для більш раціонального процесу виробництва послуг;

5. високий рівень ризику під час запровадження інноваційної діяльності, адже результат є невизначеним;

6. нераціональна робота служби маркетингу;

7. неоднозначність системи мотивації персоналу, тому що результат є неоднозначним.

Висновки з цього дослідження. Розвиток інноваційної діяльності на перспективу неможливий без покращення інноваційної результативності підприємства та його персоналу, адже інноваційна діяльність повинна розглядатися як застосування науково-технічних засобів для діяльності зі створення нових конкурентоспроможних послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Богма // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1(9). – С. 12–15.
2. Бунтова Н. Інноваційний шлях розвитку підприємств готельної індустрії України / Н. Бунтова // Науковий вісник демократичне врядування. – 2013. – № 12. – С. 65–71.
3. Бурий С.А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму / С.А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 201–205.
4. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–17.
5. Мендела І.Я. Планування інноваційних стратегій підприємствами готельного бізнесу / І.Я. Мендела // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – № 9. – С. 125–129.
6. Чмельова О.С., Татарчук О.Ю. Концептуальна основа розвитку інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Чмельова, О.Ю. Татарчук // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67. – С. 11–18.
7. Стегней М.І. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, М.І. Паук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – С. 15–25.
8. Гоблик В.В. Формування транскордонних кластерів-основа інноваційного розвитку транскордонних регіонів / В.В. Гоблик // Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент-2015: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» (Дніпропетровськ, 23–24 квітня 2015 р.). – Дніпропетровськ, 2015. – С. 31–33.

Особливості соціально-економічного розвитку сільських територій Черкаської області

Мовчанюк А.В.

кандидат економічних наук, викладач
Уманського національного університету садівництва

У статті досліджено основні аспекти соціально-економічного розвитку сільських територій Черкаської області. Виявлено основні чинники впливу на формування та використання виробничого і соціального потенціалу територіальних громад в умовах ринкових трансформацій. Визначено проблеми та шляхи їх подолання.

Ключові слова: сільська територія, сільський розвиток, сільська територіальна громада, соціально-економічний розвиток, багатофункціональні системи.

Мовчанюк А.В. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы основные аспекты социально-экономического развития сельских территорий Черкасской области. Выявлены основные факторы влияния на формирование и использование производственного и социального потенциала территориальных общин в условиях рыночных трансформаций. Определены проблемы и пути их преодоления.

Ключевые слова: сельская территория, сельское развитие, сельская территориальная община, социально-экономическое развитие, многофункциональные системы.

Movchaniuk A.V. FEATURES OF THE SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF CHERKASY REGION

In the article considers the basic aspects of socio – economic development of rural areas Cherkasy region, identified the major factors influence the formation and use of industrial and social potential of communities in terms of market transformations, defined its problems and ways to rectify them.

Keywords: rural areas, rural development, rural communities, socio-economic development, multifunctional system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Комплексний соціально-економічний розвиток сільських територій базується на засадах прогресивного розвитку аграрного сектору економіки визначеного регіону і полягає у вирішенні соціальних, екологічних, демографічних потреб сільського населення.

В умовах трансформаційної економіки основні складники соціальної та регіональної політики розвитку сільських територіальних громад полягають у визначенні організаційного і фінансового забезпечення, пріоритетності державного регулювання розвитку населених пунктів та залучення інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій присвячено наукові дослідження відомих учених-економістів, а саме: В.Г. Андрійчука, О.Г. Булавки, М.Й. Маліка, С.М. Кваши, А.В. Лісового, П.Т. Саблука, В.К. Терещенка, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та ін. Проте, незважаючи на стрімке зростання наукових досліджень у цьому напрямі, увага до проблем соціально-

економічного розвитку сільських територій в Україні не втратила своєї актуальності, оскільки відповідає об'єктивним потребам суспільства. Необхідність обґрунтування теоретичних засад соціально-економічного розвитку сільських територій зумовлюють актуальність теми, що розглядається.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростаючий інтерес учених до названої проблематики, багатопринципові питання позначено, але не вирішено. Одна з проблем сталого розвитку сільських територій – деградаційні процеси великої частини сільських територій, які через послаблення виробничих структур на селі поглибили проблеми безробіття, бідності, трудової міграції, демографічної кризи. Питання збереження людського ресурсу шляхом розширення сфери зайнятості, забезпечення достойних умов життєдіяльності в сільських населених пунктах є одними з визначальних факторів у сприянні розвитку сільських територій та їх соціально-економічної інфраструктури.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням дослідження є аналіз основних аспектів соціально-економічного розвитку сільських територій Черкаської області для визначення засобів і шляхів подолання проблем, що є на цих територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом багатовікового історичного розвитку цивілізованого суспільного буття на теренах України селянство традиційно посідає досить важливе місце як найдавніша спільнота, безпосередньо пов'язана із сільськогосподарським виробництвом. Його трудова діяльність відіграє досить важливу роль у стійкому створенні продовольчих ресурсів для забезпечення потреб населення країни, гарантування її продовольчої безпеки у світовому ринковому просторі.

Аграрний сектор України є органічною частиною економіки, основним завданням функціонування якого є забезпечення продовольчої безпеки країни та її експортного потенціалу. Він охоплює три чверті території України, на якій проживає третина населення і формується близько 60% фонду споживання та створюється 10% валового внутрішнього продукту.

Говорячи про роль аграрної економіки, першочергово слід зазначити, що дана галузь є основним ресурсним потенціалом у створенні робочих місць для сільського населення та поряд із цим забезпечує робочі місця у низці інших галузей вітчизняної економіки: харчовій і переробній промисловості, торгівлі, транспорті і т. д. Функціонування та розвиток аграрного виробництва в сільській місцевості прямо пропорційно впливає на рівень безробіття, трудову міграцію, соціально-економічний складник життєвого рівня сільської території.

Всебічний аналіз соціально-економічних показників сільських територій дає змогу відзначити характерні тенденції, які мають визначальний вплив на розвиток сільської місцевості з її об'єктами соціальної та комунальної інфраструктури. Параметри розвитку сільських територій напряму залежать від становища аграрного виробництва на даній місцевості, адже векторність функціонування сільськогосподарської галузі, рівень інтенсифікації виробництва впливають на розширення (скорочення) трудових робочих місць, на стан соціально-культурного облаштування сіл, розвиток комунального забезпечення населених пунктів.

На жаль, слід зазначити, що нині в значній частині сільських територій держави бракує

інвестицій для створення сучасного, ефективного сільського господарства на промисловій основі. Підприємницькі ініціативи аграріїв гальмуються поганими умовами ведення бізнесу, які характеризуються відсутністю дієвої державної підтримки, недоступністю належних кредитних ресурсів, уразливістю коливань політичних подій та ринкової кон'юнктури, а також нестабільністю цінової політики на сільськогосподарську продукцію. Слабка диверсифікація економіки, низький рівень соціально-економічної інфраструктури впливають на міграцію населення із сіл, і передусім молоді, яка за таких обставин не вважає за доцільне жити в сільській місцевості, що в результаті поступово призводить до переходу сіл у ранг депресивних населених пунктів.

Ураховуючи політичну, економічну значимість сталого функціонування аграрного сектору та його розвиток для економіки держави, вимагає концептуальних засад формування нових моделей сільського розвитку, які б відповідали урахуванням інтеграційного курсу України до стандартів ЄС з врахуванням національних традицій та перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва регіональних рівнів та територіальних громад.

Комплексне розв'язання проблем соціально-економічного розвитку сільських територій має відбуватися на основі оптимізації їх соціальної і виробничої інфраструктур, підвищення зайнятості сільського населення, нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва із забезпеченням конкурентоспроможності виробленої продукції, охорони довкілля та відтворення і збереження природних ресурсів. Окрім того, головна концепція стратегії розвитку сільської території має базуватися на посиленні ролі місцевого самоврядування. Коли в селі, на місцевості, буде активізований людський потенціал, зорієнтований на організацію ініціатив задля розвитку економіки, аграрного виробництва, розширення виробничих видів діяльності, тоді процес розвитку сільської місцевості матиме перспективи. Також слід зазначити, що великою мірою на забезпеченість сталого соціально-економічного розвитку сільських територій впливає інвестиційна привабливість території, реалізація інвестиційного забезпечення.

Поліпшення соціального та економічного становища на селі вимагає, насамперед, дослідження регіональних особливостей, умов ведення сільськогосподарського виробництва, можливостей здійснення комплексних перетворень в аграрній сфері, включаючи

план заходів щодо підготовки сільськогосподарських підприємств та індивідуальних господарств до діяльності в умовах повноцінного функціонування ринку землі.

Перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави – це питання здатності агропромислового комплексу країни інтегруватися у світовий аграрний ринок.

Площа сільськогосподарських угідь Черкащини становить 3,5% земель України, при цьому область виробляє 6,1% загальнодержавного обсягу валової сільськогосподарської продукції і входить до першої п'ятірки серед регіонів країни за даним показником. За виробництвом валової продукції в розрахунку на одну особу сільськогосподарські товаровиробники Черкаської області з 2010 р. займають перше місце серед регіонів України. Так, за 2015 р. вироблено продукції на 11 722 грн. (у постійних цінах 2010 р.), середній показник у державі – 5 587 грн. [4].

Основними виробниками сільськогосподарської продукції є сільськогосподарські підприємства, які в загальному обсязі виробляють протягом останніх років 75% валової продукції.

У процесі здійснення аграрної реформи, орієнтованої на механізми ринкової економіки, вагому роль у реструктуризації системи аграрного виробництва зіграв Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. [2]. Основні засади вищевказаного Указу спрямовані на

формування ефективних організаційно-правових форм господарювання, створених на засадах приватної (приватно-орендної) власності.

Сільське господарство потребувало радикальних змін із спрямуванням на інтенсифікацію виробництва, яка сприяла б отриманню більших урожаїв сільськогосподарських культур завдяки поліпшенню обробки земель, внесенню добрив, використанню отрутохімікатів відповідно до науково обґрунтованих норм ведення землеробства та ін., підвищенню продуктивності худоби за рахунок селекції, поліпшенню кормової бази тощо. Здійснення заходів щодо переоснащення, модернізації виробництва потребували значних фінансових і матеріальних інвестиційних вливань, яких, на жаль, колективні сільськогосподарські підприємства і не могли самотійно залучити через відсутність власних обігових коштів, спад виробництва протягом останніх років минулого століття.

В умовах аграрної реформи набув новий рис розвиток особистих селянських господарств, а саме за рахунок отримання земельних часток (паїв) під час роздержавлення земельних площ колективних сільськогосподарських підприємств протягом 1994–1995 рр. У ході земельної реформи в Черкаській області 347,1 тис. членів колективних сільськогосподарських підприємств отримали право на земельний пай із загальної площі до розпаювання 902,5 тис. гектарів. Середній розмір земельної частки (паю), приватизованої громадянами, по області становить 2,6га. Загалом 310,8 тис. власників земельних площ уклали договори оренди із суб'єктами госпо-

Таблиця 1

**Виробництво валової продукції сільського господарства в Черкаській області
(у постійних цінах 2010 р., млн. грн.)**

	1990 р.	2000 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	282774,2	151022,2	252859,0	251427,2	239467,3
Черкаська область	11276,5	6532,8	14946,9	14710,3	14622,1
Частка валової продукції Черкаської області в загальнодержавному виробництві, %	4,0	4,3	5,9	5,9	6,1
Сільськогосподарські підприємства	8436,7	3226,6	11335,6	11102,8	10985,5
Частка продукції в загальнообласному виробництві, %	74,8	49,4	75,8	75,5	75,1
Господарства населення	2839,8	3306,2	3611,3	3607,5	3636,6
Частка продукції в загальнообласному виробництві, %	25,2	50,6	24,2	24,5	24,9
Виробництво продукції на одну особу, грн.					
Україна	5449	3071	5559	5847	5587
Черкаська область	7364	4574	11821	11713	11722

дарювання різних форм власності на предмет передачі в оренду земельних наділів загальною площею 803 тис. гектарів.

Аналіз розподілу сільськогосподарських угідь за користувачами засвідчує, що порівняно з 1990 р. починаючи з 2000 р. відбулося збільшення частки сільськогосподарських угідь, що знаходяться у власності і користуванні населенням з 8,8% у 1990 р. до 22,8% у 2015 р., за одночасного зменшення питомої ваги земель у сільськогосподарських підприємствах з 88,7% до 68% за відповідний період.

Із загальної площі сільськогосподарських угідь області у власності та користуванні сільськогосподарських підприємств та господарств населення в 2015 р. перебувало 1 316,8 тис. га, із них 987,8 тис. га – у користуванні сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств.

Групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за розмірами використовуваних площ сільськогосподарських угідь засвідчило, що найбільша частка землі –

41,5% перебуває в оренді у 14,5% підприємств із загальної кількості підприємств, які мають у користуванні земельні площі із середньою площею обробітку одним підприємством від 1 до 3 тис. га, площами, найбільш оптимальними для розвитку інтенсивного сільськогосподарського виробництва із співвідношенням галузей рослинництва і тваринництва.

У сільському, лісовому, рибному господарстві Черкаської області у 2012 р. було зайнято 46,5 тис. осіб, що становить 27,7% зайнятого населення. Для порівняння: у 2000 р. за даним видом економічної діяльності працювало 129,7 тис. осіб, або 31,8% від загальної кількості зайнятого населення області. Безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах області кількість зайнятих працівників у сільськогосподарському виробництві в 2013 р. зменшилася до 31,6 тис. із 36,2 тис. працюючих у 2008 р. Дана тенденція має негативний вплив на соціально-економічний стан сільських жителів, адже, враховуючи сезонний характер виробництва рослинниць-

Таблиця 2

Використання земельних угідь за категоріями господарств в Черкаській області

Показники	1990 р.	2000 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Сільськогосподарські угіддя					
Всього облікованої площі, тис. га	1458,4	1456,4	1450,8	1450,8	1450,8
сільськогосподарські підприємства, тис. га	1293,7	1160,2	985,8	983,7	987,8
у т. ч фермерські господарства, тис. га	-	34	135,9	147,0	152,4
частка землі у володінні сільськогосподарських підприємств, %	88,7	79,7	67,9	67,8	68,0
господарства населення, тис. га.	127,7	199,6	322,8	329,2	329,0
частка землі у володінні господарств населення, %	8,8	13,7	22,2	22,7	22,8
Рілля					
Всього облікованої площі, тис. га	1297,1	1279,9	1270,7	1271,3	1271,9
сільськогосподарські підприємства, тис. га	1165	1077,7	948,1	948,0	950,0
частка землі у володінні сільськогосподарських підприємств, %	89,8	84,2	74,6	74,6	74,7
господарства населення, тис. га	112,7	177	286,3	291,4	292,0
частка землі у володінні господарств населення, %	8,7	13,8	22,5	22,9	23,0

Таблиця 3

Чисельність працюючих та середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві Черкаської області

	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Зайняті в сільському господарстві, осіб	32493	31564	30282	28868
- у рослинництві	18991	19048	18437	17818
- у тваринництві	13502	12516	11845	11050
Середньомісячна заробітна плата в усіх галузях економіки, грн.	1835	2682	2829	3360
у сільському господарстві, грн.	1608	2458	2661	3178

кої продукції, сприяє в період з листопада по лютий низькій еквівалентності зайнятості працюючих у сільськогосподарському виробництві, що призводить до звільнення працівників, зайнятих на польових роботах, у зв'язку із завершенням комплексу робіт. Жителі сільських населених пунктів, особливо середнього та молодого віку, не маючи альтернативи сільськогосподарському виробництву, яке, своєю чергою, не забезпечує працюючих постійною роботою, виїжджають із сіл, для пошуку роботи і кращого життя.

Невисокий рівень заробітної плати порівняно з іншими сферами економічної діяльності, незабезпеченість постійною роботою, відсутність професійного росту, занепад соціальної інфраструктури на селі знижують бажання молоді працювати в сільськогосподарському виробництві, спричиняють переїзд працездатного населення із сіл у пошуках альтернативної, більш оплатної роботи в місцях із вищим життєвим рівнем. Це негативно відбивається на відтворенні людського і трудового потенціалу сільських населених пунктів і, як наслідок, надзвичайно загострює проблему розширеного демографічного відтворення сільського населення.

Враховуючи, що основою економіки Черкаської області є сільськогосподарське виробництво, питання працевлаштування сільського населення, забезпечення зростання життєвого рівня населення та поліпшення

соціальної, комунальної інфраструктури на селі залишаються досить актуальними. Для формування основних засад розвитку сіл у Черкаській області розроблена в 2011 р. і прийнята обласна цільова програма «Село Черкащини 2020» [3], спрямована на реалізацію соціально-економічного розвитку сільських територій. Стратегією Програми є розвиток не лише сільськогосподарського виробництва, а й розширення торговельної, побутової, комунальної сфер на селі.

Підвищення соціального рівня на селі необхідно стимулювати за двома основними напрямками розвитку. Перший – розвиток сільськогосподарського виробництва, зокрема його трудомістких галузей, а саме тваринництва, овочівництва. Другий напрям – розвиток аграрної інфраструктури на селі за рахунок створення переробних цехів сільськогосподарської продукції, обслуговуючої кооперації з надання механізованих, транспортних послуг, заготівлі та реалізації продукції, сільського зеленого туризму.

Альтернативним видом зайнятості сільського населення може стати розвиток аграрного туризму як один із найперспективніших напрямів розвитку туристичної сфери. Позитивний вплив сільського зеленого туризму на вирішення соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий

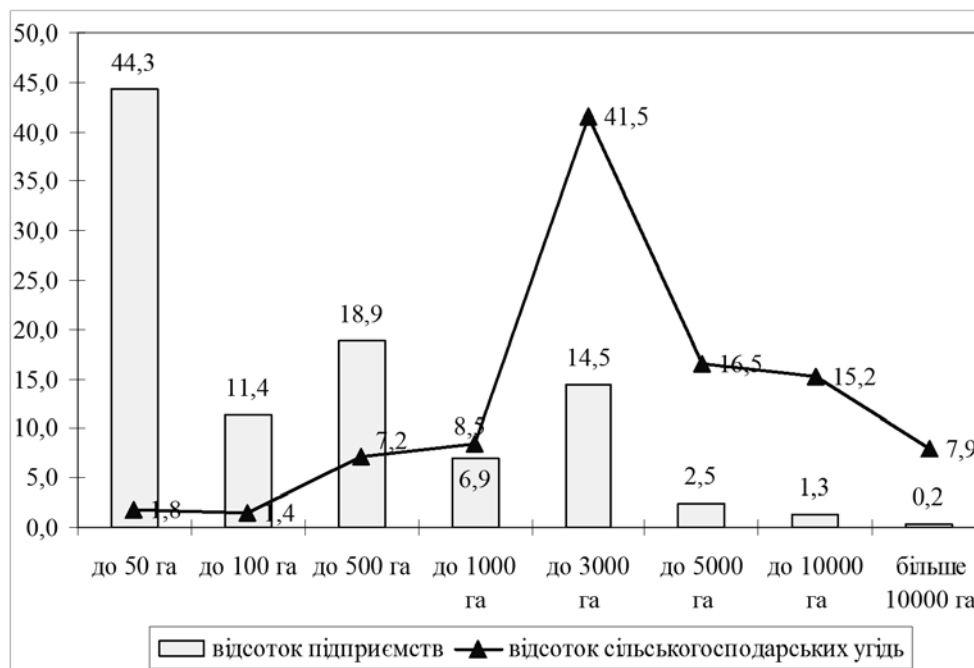


Рис. 1. Розподіл сільськогосподарських підприємств Черкаської області за розміром використовуваної площі сільськогосподарських угідь

заробіток; збільшує можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, але й у сфері обслуговування; сприяє збереженню пам'яток історико-культурної спадщини, відродженню і розвитку місцевих народних звичаїв, промислів.

Соціально-економічний розвиток сільських територій Черкаської області значною мірою залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами територіальних органів управління та їх ефективного використання на фінансування соціально спрямованих бюджетних установ – закладів освіти, медицини, культури, молодіжних програм розвитку, впорядкування та благоустрій населених пунктів. Нині проблемним питанням для сільських жителів, особливо тих, які проживають у віддалених селах, залишається низька охопленість інформаційно-консультативними послугами, адміністративними послугами. Для вирішення даних питань органи місцевого самоврядування мають спрямовувати заходи на покращення забезпеченості сіл інформа-

ційними ресурсами, а саме доступним швидкісним Інтернет-зв'язком, засобами масової інформації.

Висновки з цього дослідження. Загальний стратегічний напрям соціально-економічного розвитку сільських територій убачається у вирішенні пріоритетних напрямів розвитку: підвищенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, підвищенні рівня зайнятості населення за рахунок розвитку інфраструктурних об'єктів, нових видів діяльності, альтернативних сільськогосподарському виробництву, використанні внутрішнього ресурсного потенціалу з формування конкурентоспроможного середовища на селі для покращення інвестиційної привабливості території. Досягнення сталого розвитку сільських територій як урівноваженого стану можливо в поєднанні системної трансформації суспільно-економічних взаємовідносин управлінських рішень, які забезпечують економічний прогрес розвитку даної території, соціальний добробут її жителів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
2. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 03 грудня 1999 р. № 1529/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Про обласну цільову програму «Село Черкащини – 2020»: Рішення Черкаської обласної ради від 22 листопада 2011 р. № 9–1/VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblradack.gov.ua>.
4. Статистичний збірник «Черкащина у цифрах» за 2015 рік / За ред. В.П. Приймак. – Черкаси: ГУС у Черкаській області, 2016. – 108 с.

Вплив міжгалузевих структурних зрушень на економіку регіонів України

Папп В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Бошота Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті розглянуто теоретичні основи аналізу взаємозв'язку між галузевою структурою виробництва і динамікою регіонального розвитку. Сформований методичний підхід для оцінки системи збалансованих макро-економічних показників, що відображають основні взаємозв'язки в економіці регіону. Обґрунтовано необхідність моделювання системних міжгалузевих і міжрегіональних взаємозв'язків економіки регіонів.

Ключові слова: економіка, структура, розвиток, види економічної діяльності, взаємозв'язок, система, процес.

Папп В.В., Бошота Н.В. ВЛИЯНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические основы анализа взаимосвязи между отраслевой структурой производства и динамикой регионального развития. Сформирован методический подход для оценки системы сбалансированных макроэкономических показателей, отражающих основные взаимосвязи в экономике региона. Обоснована необходимость моделирования системных межотраслевых и межрегиональных взаимосвязей экономики регионов.

Ключевые слова: экономика, структура, развитие, виды экономической деятельности, взаимосвязь, система, процесс.

Papp V.V., Boshota N.V. THE IMPACT OF INTERSECTORAL STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY OF THE REGIONS OF UKRAINE

The theoretical bases of the analysis of interrelation between the industrial structure of production and the dynamics of regional development are considered in the article. A methodical approach is developed to assess the system of balanced macroeconomic indicators that reflect the main interrelations in the economy of the region. The necessity of modeling of system interbranch and interregional interrelations of the regional economy is substantiated.

Keywords: economy, structure, development, economic activity, relationship, system, process.

Постановка проблеми. За роки ринкових перетворень у багатьох регіонах країни відбулася деформація структури економіки, що негативно позначається як на ефективності регіональної економіки, так і на соціальному розвитку. Процеси глобалізації проникли на регіональний рівень економіки, що змушує господарюючі суб'єкти та регіональні органи влади вживати заходи щодо структурної перебудови економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань структурних зрушень в економіці регіонів присвячено праці багатьох вчених, зокрема Біла Н.Г. [1], Бойко О.М. [2], Гончаров Ю.В. [3], Коломийцева О.В. [4], Луцків О.М. [5], Кононенко В.І. [6], Титаренко Л.М. [7] та ін.

Проте багато питань, пов'язаних із сучасним станом формування структури економіки регіонів країни залишаються невирішеними.

Цілі статті. Мета статті полягає в концептуальному обґрунтуванні пріоритетних напрямків структурних зрушень в економіці регіону та механізмів їх реалізації на основі теоретико-методичного дослідження процесів структурної трансформації в регіональних економічних системах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення економічної асиметрії регіонів країни в структурному аспекті обумовлено комплексом причин, основними з яких є подальша диференціація територій за рівнем економічного розвитку, посилення економічної диспропорційності, що найчастіше прояв-

ляються в крайніх формах дезінтеграції економічного простору країни.

Економіка регіонів знаходиться в постійному розвитку: те що сьогодні вважається нормою, завтра стане відхиленням від неї. Багато якісних характеристик регіонального розвитку, таких як інтелектуальний потенціал регіону або якість життя на сьогоднішній день взагалі не піддаються вимірюванню. Також є спірним питання необхідності законодавчого оформлення навіть таких порівняльних параметрів, як рівень життя населення або середній споживчий кошук.

Зрушення в структурі економіки – це складна система зміни взаємопов'язаних пропорцій, що протікають під впливом наявного технічного базису, соціальних механізмів виробництва, розподілу, обміну та споживання відповідно до інтересів громадськості, потребами, наявними ресурсами і досягнутим рівнем продуктивності праці та ефективності капіталу. Будь-які структурні зрушення можна виміряти, розглядаючи динаміку зміни питомої ваги і частки відповідного структурного елементу або показника часу.

Механізм структурних зрушень передбачає суперечливу взаємодію елементів економічної структури, за допомогою яких здійснюються структурні зміни. Стосовно структури економіки механізм структурних зрушень можна визначити як механізм узгодження зрушень в структурі виробництва, розподілу, обміну та споживання зі зрушеннями в структурі потреб. Як і будь-який економічний механізм, механізм структурних зрушень складається з суб'єктів, об'єктів і їх взаємодії. Суб'єктами структурних зрушень є господарючі суб'єкти на різних рівнях економіки. Об'єктами структурних зрушень є різні елементи економічної системи, що становлять ті чи інші економічні пропорції, що володіють якісною і кількісною визначеністю на макро-, мезо- і мікрорівнях. Це можуть бути окремі категорії населення з різним рівнем доходу, елементи попиту і пропозиції, виробничі одиниці, ранжування за формами власності, обсягом виробленої продукції, галузевою ознакою і т.д.

Завдання оптимізації механізму структурних зрушень в економіці на сучасному етапі розвитку не може бути успішно вирішене без застосування провідних логістичних технологій і підходів. Як прикладна наука, логістика розробляє нові, ефективні методи управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками в сферах виробництва і обігу. У вітчизняній і зарубіжній літературі можна

зустріти більш широке трактування поняття логістики, в якій об'єкт управління не обмежується перерахованими матеріальними і нематеріальними потоками. Сьогодні до логістики відносять управління людськими, енергетичними, транспортними, фінансовими, інформаційними та іншими потоками, що мають місце в економічних системах. Термін логістика використовується також в ситуаціях, пов'язаних з чітким плануванням узгодженої послідовності дій.

Специфіка логістики в застосуванні до структурних зрушень полягає у виділенні єдиної функції управління різними зрушеннями в структурі економіки на всіх рівнях господарювання, приведення їх у відповідність зі структурою інтересів і потреб економічних суб'єктів. З точки зору логістики найбільш оптимальним буде такий механізм структурних зрушень в економіці, при якому оптимізуються основні матеріально-вартісні, міграційні та інформаційні потоки між суб'єктами господарювання, з метою найбільш повного задоволення потреб і реалізації економічних інтересів цих суб'єктів. Крім того, структурні зрушення самі можуть бути представлені у вигляді своєрідних потоків, що призводять до зміни основних аспектів економічної системи.

Об'єктами аналізу в цьому випадку виступають такі категорії:

- структура економіки на мікро-, мезо- і макрорівнях;
- структурні зрушення в економіці на всіх її рівнях;
- основні структуротворчі матеріально-вартісні, міграційні та інформаційні потоки.

У таблиці представлено структуру фінансових результатів за видами економічної діяльності в Україні (див. табл. 1).

Логістичний інжиніринг механізму зрушень в структурі економіки починається з визначення структуротворчого потоку, який представляє собою матеріально-вартісний, людський або інформаційний потік, що лежить в основі того чи іншого структурного зрушення в економіці або протистоїть йому. Це дозволяє розглянути взаємозалежні структурні зрушення в економіці не послідовно, а паралельно, що сприяє дотриманню принципу системності та комплексності, підвищенню їх якості і ефективності в процесі подальшого здійснення.

Саме логістика здатна забезпечити таку системну оптимізацію механізму структурних зрушень в економіці, яка може адекватно, мобільно і ефективно реагувати на зміни еко-

номічної кон'юнктури, потреб і інтересів господарюючих суб'єктів з одночасною внутрішньою реорганізацією ресурсного потенціалу розглянутих структур. В якості основних логістичних показників розвитку структурних зрушень в економіці можна використовувати їх основні кількісні характеристики, такі як швидкість, інтенсивність, витрати на здійснення.

Оптимізація механізму структурних зрушень в економіці з точки зору логістики ґрунтується на наступній сукупності вихідних положень:

- вихідна структура економіки розглядається як складна цілісна система, що містить у собі ряд структурних зрушень;
- кожне структурне зрушення в даній системі має власні критерії оптимальності, що відображають внутрішні інтереси і потреби його суб'єктів;
- розвиток вихідної економічної структури є процесом взаємодії утворюючих її структурних зрушень;
- взаємодія структурних зрушень в економіці є логістичною системою, мета якої поля-

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2015 році [8]

(млн.грн.)

Види економічної діяльності	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	-340126,6	73,7	475321,2	26,3	815447,8
сільське, лісове та рибне господарство	103137,6	88,5	128880,2	11,5	25742,6
промисловість	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
будівництво	-25074,1	71,1	5648,1	28,9	30722,2
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-80564,3	76,1	56898,4	23,9	137462,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-13921,8	70,9	23093,7	29,1	37015,5
тимчасове розміщування й організація харчування	-7094,4	71,9	771,4	28,1	7865,8
інформація та телекомунікації	-10166,6	71,0	12057,3	29,0	22223,9
фінансова та страхова діяльність	-171,3	63,3	103182,0	36,7	103353,3
операції з нерухомим майном	-63470,1	60,6	39330,9	39,4	102801,0
професійна, наукова та технічна діяльність	-47964,1	69,6	10023,2	30,4	57987,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-9425,1	69,3	3797,8	30,7	13222,9
освіта	105,3	71,5	225,7	28,5	120,4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-961,1	69,8	547,7	30,2	1508,8
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-3489,2	62,6	109,0	37,4	3598,2
надання інших видів послуг	293,5	72,5	439,9	27,5	146,4

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2015 роки [8]
(млн.грн)

Види економічної діяльності	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	11062,6	16466,0	18883,7	18587,4	18795,7	30154,7
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	10817,7	16140,9	18564,2	18175,0	18388,1	29309,7
Лісове господарство та лісозаготівлі	177,8	283,1	281,4	383,4	381,0	788,5
Рибне господарство	67,1	42,0	38,1	29,0	26,6	56,5
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242,0	87656,0
Будівництво	29767,0	31990,8	40760,3	40796,2	36056,7	43463,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	18550,4	24067,9	24531,6	22190,3	20715,7	20662,9
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	1404,1	2709,8	1104,7	964,9	961,5	1469,0
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	11996,0	14872,6	17514,4	15251,5	13245,2	13535,7
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	5150,3	6485,5	5912,5	5973,9	6509,0	5658,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	19322,4	25498,2	32413,0	18472,6	15498,2	18704,0
Наземний і трубопровідний транспорт	6725,5	8837,8	15076,9	4535,1	3916,2	8120,1
Водний транспорт	152,4	130,1	98,7	116,2	204,8	302,5
Авіаційний транспорт	614,9	841,0	774,3	536,1	410,2	647,8
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	11705,1	15538,2	16077,6	13073,7	10837,0	9529,5
Поштова та кур'єрська діяльність	124,5	151,1	385,5	211,5	130,0	104,2
Тимчасове розміщення й організація харчування	1033,2	1572,7	2264,9	1476,8	1482,0	1393,1
Тимчасове розміщення	679,1	1010,8	1534,7	872,2	867,1	890,2
Діяльність із забезпечення стравими та напоями	354,1	561,9	730,2	604,6	614,9	502,9
Інформація та телекомунікації	8625,8	9730,0	10167,7	9864,0	8175,1	22975,0
Видавнича діяльність, радіомовлення, телебачення	1923,8	2643,0	2775,0	2354,1	1840,8	2304,2
Телекомунікації (електрозв'язок)	6354,5	6506,8	6771,6	6875,4	5664,0	19536,4
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	347,5	580,2	621,2	634,5	670,3	1134,3
Фінансова та страхова діяльність	5861,5	5972,3	7353,3	6646,8	6214,5	6448,0

Продовження таблиці 2

Операції з нерухомим майном	9861,0	14598,9	12368,6	13550,4	11230,2	11899,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	4991,7	10491,9	9021,3	3621,3	2921,5	4065,2
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження	4135,4	9069,0	7588,4	2669,6	2314,8	3244,4
Наукові дослідження та розробки	549,7	717,9	548,8	599,2	375,4	518,2
Інша професійна, наукова та технічна діяльність	306,6	705,0	884,1	352,5	231,3	302,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2973,8	3928,8	4973,9	4013,9	3565,1	6535,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	7769,9	11437,6	11692,8	7546,2	5808,0	13942,4
Освіта	1818,4	2090,7	1463,5	1030,5	820,9	1540,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1920,1	2113,2	2707,2	1746,2	1223,9	2367,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	976,7	1437,3	2598,0	2544,5	508,7	1044,3
Надання інших видів послуг	656,6	1163,9	457,8	212,2	161,7	265,6

гає у найкращому поєднанні інтересів і задоволення потреб суб'єктів всіх взаємодіючих структурних зрушень.

Зазначена логістична система структурних зрушень в економіці має внутрісистемні зв'язки і зв'язки із зовнішнім середовищем. Рівень охоплення структурних зрушень логістичною системою може варіюватися від регіонального до міжрегіонального, від окремого підприємства до економіки країни і світового господарства в цілому. Відповідно, за масштабом сфери діяльності логістичні системи структурних зрушень поділяються на макро-, мезо- і мікрологістичні, в яких інтегруються в одну систему структурні зрушення в економіці однієї країни, галузі, регіону, фірми або домашнього господарства. Важливим аспектом структурних змін в економіці є рівень інвестиційних вкладень. Тенденції розвитку інвестування у галузі економіки та соціальну сферу в Україні наведені в таблиці 2.

Охарактеризувати етапи логістичного процесу оптимізації механізму структурних зрушень в економіці можна у вигляді розгалуженої системи, коли кожен наступний рівень включає в себе попередні. З цих позицій структурні зрушення у світовому господарстві можна представити як сукупність структурних зрушень на рівні індивідів і домашніх господарств, їх інтересів і потреб. Це означає, що логістичні процеси структурних зрушень в

економіці, які відбуваються на рівні домашніх господарств є складовою частиною мікрологістичних процесів на рівні підприємств, і в той же час – мезологістичних структурних зрушень на рівні галузей і регіонів і макрологістичних на рівні національних економік і світового господарства в цілому. В сукупності, вони формують основні стадії суспільного відтворення, відповідно до яких проходить макрологістичний процес структурних зрушень в економіці. У свою чергу кожна із зазначених логістичних систем також ієрархічна. Так, структурні зрушення на рівні підприємства складаються з зрушень на рівні його цехів, відділів, дільниць, робочих місць і т.д. Однак, подібне подрібнення логістичних систем на елементарні частини не завжди виправдано. Іноді, для того щоб виявити основні закономірності розвитку структури економіки досить розглянути логістику структурних зрушень на попередньому рівні.

Стратегічним напрямком розвитку галузей економіки є оновлення основних фондів. Вартість основних засобів України за видами економічної діяльності представлена в таблиці 3.

З точки зору логістики оптимізація структурних зрушень в економіці виглядає як оптимізація їх механізму, перш за все, як організація поєднаних фінансових та інформаційних потоків між структурою виробництва, розподілу, обміну та споживання і структурою

економічних інтересів і потреб, що сприяє вирішенню основного протиріччя механізму структурних зрушень, що виступає у вигляді протиріччя між економічними інтересами та потребами суб'єктів структурних зрушень і розподілом капітальних ресурсів між ними і об'єктами зрушень.

Інформаційні потоки переносять різноманітну економічну інформацію від її джерел до споживачів і, поряд з розподілом капітальних ресурсів, відіграють помітну роль у функціонуванні механізму структурних зрушень. Ці потоки переважно відповідають основним матеріально-вартісним і людським потокам (і відповідно структурним зрушенням в економіці), а найчастіше керують ними. Різниця

швидкостей зазначених потоків може призводити до часових лагів між ними.

Інформаційні потоки можуть корелювати з матеріально-вартісними і людськими потоками, а можуть мати і незалежне, самостійне значення. Значний відрив інформаційних потоків від матеріальних потоків в економічній системі загрожує негативними наслідками. З огляду на те, що часові лаги між зазначеними потоками носять статистично невизначений характер, логістична система структурних зрушень повинна мати надійний інструментарій для відстеження згаданої кореляції.

Все, що стосується інформаційних потоків, в повній мірі відноситься і до фінансових потоків, що постачають структурні зрушення необ-

Таблиця 3

**Вартість основних засобів України
за видами економічної діяльності у 2013-2015 роках [8]**

(млн.грн.)

Види економічної діяльності	Роки		
	2013	2014	2015
Усього	10401324	13752117	7641357
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	156013	171392	210169
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	151833	167283	205575
Лісове господарство та лісозаготівлі	3054	3294	3793
Рибне господарство	1126	815	801
Промисловість	1749110	1937821	3842517
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	309757	362722	379055
Переробна промисловість	599980	756277	1656971
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	773134	758886	1736058
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	66239	59936	70433
Будівництво	82646	64352	62090
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	123041	125507	135378
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6403272	9752902	1418312
Тимчасове розміщування й організація харчування	32622	27276	27985
Інформація та телекомунікації	70222	69440	76546
Фінансова та страхова діяльність	57048	49718	51238
Операції з нерухомим майном	652366	533328	666855
Професійна, наукова та технічна діяльність	35188	29626	31347
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	380938	333493	407506
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	380	389	581
Освіта	3246	3117	3117
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	14001	11124	12912
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	24684	23038	23581
Надання інших видів послуг	2020	1822	2110

хідними для їх розвитку інвестиційними ресурсами. Інформаційні та відповідні їм фінансові потоки відіграють ключову роль у вирішенні протиріччя механізму структурних зрушень в економіці, розподіляючи інформацію і ресурси між суб'єктами і об'єктами, що їх утворюють.

Протиріччя механізму структурних зрушень може вирішуватися стихійно, незалежно від волі суб'єктів і за допомогою регулюючої функції одного або декількох суб'єктів господарювання. Ринкові логістичні системи також мають регулятор (інформаційний, фінансовий центр), що відслідковує основні матеріально-вартісні потоки в системі і оптимізує їх. В економічних системах роль регуляторів виконують керівники та керуючі структури підприємств, корпорацій, галузевих і регіональних комплексів. Це може бути держава в особі відповідних державних або регіональних органів.

Регулятор використовує всі можливі інструменти для отримання із зовнішнього середовища необхідних сировини, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів для розвитку відповідних структурних зрушень. Наявність регуляторів в логістичних системах структурних зрушень робить їх саморегульованими, тобто в процесі розвитку економічна система сама змінює і вдосконалює свою структуру, здійснює необхідні структурні зрушення, адаптується до зовнішнього і внутрішнього, ринкового та адміністративного середовища.

У логістичній системі структурних зрушень в економіці регулятор здійснює такі функції:

- аналітичну: оптимізація наявних в системі структурних зрушень і взаємодій між ними;
- стимулюючу: ініціювання бажаних зрушень в структурі економічної системи;
- інформаційну: регулювання інформаційних потоків між суб'єктами структурних зрушень;
- розподільчу і перерозподільчу: управління централізованими фінансовими потоками та інвестиційними ресурсами між структурними зрушеннями;
- контролюючу: контроль за здійсненням структурних зрушень в економічній системі.

У процесі здійснення вищезазначених функцій регулятор пов'язаний із зовнішніми і внутрішніми структурними зрушеннями прямими і зворотними зв'язками. За прямими зв'язками здійснюється передача інформації, фінансових ресурсів і управлінських впливів від структурних змін вищих ієрархічних систем економіки і від регулятора до елементів структурних зрушень своєї підсистеми. Зворотній зв'язок уможливорює передачу сигналів від

структурних зрушень їх регулятору, а також – зовнішньому середовищу і зрушень в структурі вищого порядку.

Логістична економічна система являє собою впорядковану структуру зі своїм механізмом і регулятором, в якій здійснюється планування і реалізація структурних зрушень, їх сукупного ресурсного потенціалу, що розподіляється у вигляді логістичних матеріальних, людських і нематеріальних потоків, на основі інформаційних і фінансових зв'язків. При цьому регулятор структурних зрушень в залежності від їх характеристик і параметрів може використовувати одну з перерахованих нижче стратегій з метою розв'язання основного протиріччя механізму зрушень в структурі економіки: протидії, згладжування (стримування), прориву, експансії, структурної хвилі.

Зрушення в структурі сучасної економіки збігаються з інтенсивною інформатизацією господарського життя на основі локальних і глобальних комп'ютерних мереж, які стають природним логістичним інструментом механізму структурних зрушень. Логіка глобальних мереж веде до такого способу вирішення протиріччя між зрушеннями в структурі економічних інтересів і потреб і розподілом капітальних ресурсів між окремими структурними сферами, коли особливий регулятор структурних зрушень вже не потрібен. В цих умовах неважливо, чи знаходяться суб'єкт і об'єкт структурних зрушень в сусідніх кімнатах або на різних континентах, під юрисдикцією одного або різних держав. Причому доставка необхідних для розвитку бажаних структурних зрушень фінансових ресурсів можлива також за вказаними глобальними мережами в короткі строки. Таким чином, сучасні структурні зрушення все більше стають самокерованою логістичною системою з власними механізмами саморегулювання і самовідтворення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, процес глобалізації структурних зрушень відображає сучасний етап розвитку суспільства, коли провідні країни вже вступили в постіндустріальну суспільно-економічну формацію, яка також називається інформаційним (сервісним) суспільством. Людство вступає в еру інформаційних економічних відносин. У цьому суспільстві обмін інформацією стає основним двигуном і регулятором структурних зрушень в економіці.

Структурні перетворення в регіоні повинні бути підпорядковані формуванню таких співвідношень і взаємозв'язків структурних складових економіки, які створюватимуть умови

для найбільш ефективного функціонування економіки регіону з метою максимального задоволення економічних і соціальних потреб населення з урахуванням наявних ресурсних можливостей і обмежень. У цьому полягає основна мета структурної політики регіону, яка є невід'ємною складовою регіональної економічної політики.

Механізми реалізації стратегії структурних зрушень в економіці регіону слід фор-

мувати в рамках системи стратегічного управління розвитком регіону. При цьому в сукупності використовуваних інструментів домінуюча роль повинна належати програмному інструменту, який дозволяє здійснити централізацію дій при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку регіону, концентрацію його ресурсів на вирішення пріоритетних, в тому числі структурних проблем розвитку економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біла Н.Г. Економічна криза та структурні зрушення в економіці / Н.Г. Біла // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 21–26.
2. Бойко О.М. Особливості розвитку структурно-динамічних зрушень в економіці України / О.М. Бойко // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. Наук. праць. – К.: Рада з вивчення продуктивних сил України, 2008. – С. 29-36.
3. Гончаров Ю.В. Ресурсний потенціал промисловості України та розвиток конкурентоспроможності національної економіки / Ю.В. Гончаров, Д.В. Крищенко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2006. – № 1-2. – С. 33-34.
4. Коломийцева О.В. Вплив світових тенденцій на формування структурних зрушень в економіці країни / О.В. Коломийцева // Вісник Хмельницького національного університету. – Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 289-294.
5. Луцків О.М. Особливості динаміки структурних зрушень в економіці регіонів України / О. М. Луцків // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 39-50.
6. Механізм структурних зрушень в економіці України (монографія) / В.І. Кононенко, О.О. Веклич, Л.М. Шабліста та ін.; відпов. ред. д.е.н. В.І. Кононенко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2002. – 288 с.
7. Титаренко Л.М. Структурні зрушення національної економіки в умовах євроінтеграції / Л.М. Титаренко // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2013. – Т.18. – Вип. 3/3. – С. 108-111.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Методичне забезпечення моніторингу економічної безпеки регіонів

Фімяр С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

У статті визначаються сутність та види економічної безпеки, роль окремих складових у забезпеченні національної безпеки держави. Обґрунтовано необхідність оцінки динамічних змін стану економічної безпеки держави. Розглянуто підходи до моніторингу економічної безпеки регіонів, встановлено завдання рейтингової оцінки регіонів, наведено пропозиції щодо розроблення системи індикаторів для моніторингу економічної безпеки регіонів.

Ключові слова: регіон, економічна безпека, національна безпека, безпека особистості, ресурсопродуктивність.

Фимьяр С.В. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

В статье определяются сущность и виды экономической безопасности, роль отдельных составляющих в обеспечении национальной безопасности государства. Обоснована необходимость оценки динамических изменений состояния экономической безопасности государства. Рассмотрены подходы к мониторингу экономической безопасности регионов, установлены задания рейтинговой оценки регионов, приведены предложения по разработке системы индикаторов для мониторинга экономической безопасности регионов.

Ключевые слова: регион, экономическая безопасность, национальная безопасность, безопасность личности, ресурсопродуктивность.

Fimyary S.V. METHODOLOGICAL SUPPORT OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY MONITORING

In the article it defined the essence and types of economic security, identified the role of the individual components in ensuring the national security of the country. It substantiates the necessity of evaluation the dynamic changes in the economic security. It considers the approaches to monitoring the economic security at the regional level, established a rating estimation of regions and the system of indicators for monitoring the economic security of the region.

Keywords: region, economic security, national security, personal security, resource productivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі забезпечення економічної безпеки є гарантією незалежності України, умовою стабілізації та ефективної життєдіяльності суспільства. Проблеми забезпечення економічної безпеки України як умови її відродження привертають увагу політичних діячів, науковців та широких верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення науково-практичних засад вирішення проблем забезпечення економічної безпеки зробили такі вчені, як, зокрема, Л. Абалкін, В. Геєць, Є. Борисенко, С. Глаз'єв, В. Гончаров, В. Загашвілі, А. Ілларіонов, Ю. Корбин, А. Колосов, А. Сухоруков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, слід відзначити, що недостатньо опрацьованими залишаються нау-

ково-методичні підходи до її регулювання, зокрема організація моніторингу економічної безпеки регіонів України.

Формування цілей статті (постановка завдання). Завданнями дослідження є визначення складових економічної безпеки на регіональному рівні та обґрунтування методичних інструментів щодо її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека – складна соціально-економічна категорія, яка визначається економічними, ресурсними, правовими і соціальними чинниками, багатоаспектність цієї проблеми вимагає застосування системного підходу до вивчення проблем економічної безпеки, розроблення та використання методів управління нею. Концепція безпеки сьогодні не тільки досить широко представлена у науковій та навчальній літературі, але й знайшла своє визнання на державному рівні.

Економічна безпека є сукупністю внутрішніх і зовнішніх умов, що сприяють ефективному динамічному зростанню національної економіки, її здатності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоздатність на зовнішніх і внутрішніх ринках, що страхує від різного роду погроз і втрат.

Реалізація національних інтересів України здебільшого можлива тільки за умови наявності достатніх економічних можливостей та сталого економічного розвитку, тому економічній безпеці належить визначальне місце в загальній системі національної безпеки.

Під національною безпекою розуміється стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави у всіх сферах їх життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз і небезпек, що забезпечує їх сталий розвиток [1, с. 396]. Це трактування є універсальним і для обґрунтування змісту економічної безпеки національного, регіонального, місцевого рівнів.

Національна безпека має забезпечувати такий стан зовнішнього середовища, який дає змогу підтримувати нормальне функціонування всієї держави, зберігати його суверенітет і територіальну цілісність.

Мета систем, що забезпечують безпеку суспільства і держави, – забезпечення безпеки особистості, що є членом суспільства і громадянином даної держави. Комплексне поняття «безпека» адекватно поняттю «безпека особи», а безпека суспільства і держави – це елементи, що її забезпечують. Тоді поняття безпеки можна розкласти на три основні скла-

дові: фізична безпека особистості, безпека суспільства і безпека держави [2, с. 158].

Безпека особистості складається з її фізичної та духовної безпеки, однак духовна безпека розглядається як забезпечення свобод особистості в загальноприйнятому у світовому співтоваристві сенсі (свобода совісті, вибору, мислення тощо) та забезпечується через безпеку суспільства, яка в процесі своєї еволюції формує і реалізує систему забезпечення особистих свобод з урахуванням взаємодії поточних інтересів конкретної особи та інших членів суспільства для подальшого спільного розвитку.

Економічна безпека держави характеризується сукупністю умов, за яких забезпечуються захист національних економічних інтересів та утримання соціально-економічних параметрів у межах нормативних значень, завдяки чому національна економіка зберігає здатність задовольняти у довгостроковому режимі потреби суспільства, генерувати інноваційні зрушення та реалізувати конкурентні переваги країни в рамках міжнародного поділу праці.

Категорія економічної безпеки у функціонально-структурному аспекті включає сукупність взаємопов'язаних складників безпеки, основними з яких є макроекономічна, інвестиційна, інноваційна, фінансова, зовнішньоекономічна, соціальна, продовольча, демографічна та енергетична безпеки [3].

Виділяють такі види економічної безпеки держави (рис. 1).

Слід зауважити, що для держави (як для суспільства, так і для особистості) не існує



Рис. 1. Види економічної безпеки держави

абсолютної економічної безпеки, тобто стану, коли відсутні будь-які зовнішні і внутрішні загрози національному господарству.

Економічна безпека держави визначається насамперед станом продуктивних сил і соціально-економічних відносин, масштабами використання досягнень науково-технічного прогресу у країні, структурою зовнішньоекономічних зв'язків. У зв'язку з цим можна стверджувати, що матеріальну основу економічної безпеки держави становлять розвинені продуктивні сили, здатні забезпечити розширене відтворення і цивілізоване життя громадян. Економічна безпека держави тісно пов'язана з такими поняттями, як «розвиток економіки» і «стійкість економіки».

Динамічні зміни сучасної економіки, наявність внутрішніх та зовнішніх загроз порушення рівноваги можуть негативно впливати на здатність до забезпечення безпеки, знижуючи конкурентоспроможність держави.

Регіональна система є сукупністю взаємопов'язаних і незбалансованих складових, насамперед, соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалів території, які не завжди пов'язані між собою. Проблема розбалансованості виникає перш за все через переваження інтересів окремих господарських суб'єктів та політико-економічних «еліт» держави, здатних маніпулювати нормативно-правовим полем щодо доступу до національного багатства країни. Адекватно відобразити ситуацію в такій системі у всій повноті її компонентів надзвичайно складно. Ставити і вирішувати це завдання можна тільки за умови залучення особливої системно й концептуально вивіреної методології, а також спеціальних методів оцінки та аналізу, адекватних регіональних ситуацій і проблем як об'єкта діагностики.

Для повноцінної діагностики навіть окремої регіональної проблеми необхідні не тільки залучення масиву специфічної інформації, але й поглиблення в суть і параметри ряду суміжних проблем, проведення внутрішньо-регіональних зіставлень за спеціально побудованою системою показників, визначення аналогів для порівняння в інших регіонах і в країні загалом. Особливим механізмом забезпечення систем порівняння економічної безпеки окремих регіонів на загальнодержавному рівні є моніторинг факторів та загроз економічній безпеці регіонів.

Моніторинг визначається як комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які на основі органі-

зованого спостереження забезпечують систематичний контроль за станом та тенденціями розвитку суспільних процесів. Завданнями моніторингу стану економічної безпеки регіонів є періодичний збір, обробка й аналіз інформації; оцінка та прогнозування соціально-економічних чинників; доведення об'єктивної та достовірної інформації про стан об'єктів безпеки та можливі його відхилення до суб'єктів прийняття управлінських рішень. Результати моніторингу факторів економічної безпеки регіонів є основою для розроблення стратегії економічної безпеки держави та її реалізації через регулювання найбільш важливих соціально-економічних процесів для підтримки стану економіки на безпечному рівні.

З метою моніторингу рівня економічної безпеки регіонів України доцільно використовувати певний набір індикаторів. Найбільш широке застосування мають офіційні методики оцінювання рівня економічної безпеки та рівня соціально-економічного розвитку для макrorівня (розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі) та для регіонального рівня (розроблені Держстатом України). Авторська система показників економічної безпеки та методика їх оцінки представлена А. Сухоруковим [4].

В узагальненому вигляді система показників-індикаторів економічної безпеки включає в себе оцінки ресурсного потенціалу та можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів; конкурентоспроможності економіки; цілісності території та економічного простору; суверенітету; незалежності і можливості протистояння зовнішнім загрозам; соціальної стабільності та умов запобігання конфліктам / вирішення конфліктів.

Моніторинг економічної безпеки на регіональному рівні більшістю авторів проводиться за такими елементами, як виробничий потенціал; демографічні процеси; зайнятість населення; рівень життя населення; бюджетна та фінансова сфера; науково-технічний потенціал; навколишнє природне середовище.

На регіональному рівні можуть бути використані й інші показники економічної безпеки: питома вага регіону у ВВП країни; платіжний баланс регіону; сальдо експорту-імпорту; рівень безробіття, соціальна активність населення, криміногенна обстановка, демографічна ситуація в регіоні, інвестиційний клімат. Подібні показники, які отримують кількісне вираження, дають змогу завчасно сигналізувати про небезпеку і вживати заходів щодо її попередження.

Огляд наявних підходів до інтегральної оцінки рівня економічної безпеки держави виявив ряд недоліків як щодо складу індикаторів, так і стосовно методології інтегрального оцінювання. Визначені недоліки значно обмежують можливості їх застосування та обумовлюють доцільність удосконалення методологічних підходів.

На сучасному етапі, на думку автора, замість трудомістких у створенні та підтримці моніторингових систем більш доцільним є застосування систем, побудованих на рейтингових оцінках.

Рейтинг є системою упорядкування у вигляді списку якості об'єктів на основі кількісних та бальних оцінок. На практиці рейтинг є інтегральною багатокритеріальною кількісною величиною. Рейтинг як інструмент оцінки одного об'єкта відносно іншого застосовується у багатьох сферах та напрямках діяльності.

Основним завданням рейтингових оцінок економічної безпеки регіонів є створення зручного інформаційно-довідникового інструментарію для моніторингу процесів та визначення ключових загроз економічній безпеці на регіональному рівні.

Система рейтингової оцінки виконує багато функцій:

- 1) конструктивну (рейтингова оцінка є основою для прийняття рішень);
- 2) координаційну (рейтингова оцінка виступає в ролі інформаційного забезпечення оперативного управління економічною безпекою регіонів);
- 3) контрольну (зміст оцінки може відрізнятися залежно від поставлених цілей);
- 4) аналітичну (рейтингова оцінка може служити інформаційною базою для подальшого аналізу);
- 5) комунікаційну (процедура оцінки є ефективним способом донесення до громадськості інформації про економічну безпеку регіонів та країни загалом);
- 6) стимулюючу (рейтингова оцінка виступає найважливішим засобом мотивації).

Рейтинги економічної безпеки регіонів дадуть змогу надати узагальнену оцінку усіх вищезазначених складових, не створюючи при цьому проблему співставлення різних за характером складових.

Складаючи комплексні рейтинги, важливо враховувати, що число характеристик (параметрів) кожної окремої регіональної ситуації, а також перелік якісних оцінок різних факторів, що визначають стан і розвиток цих ситуацій і проблем, мають великий діапазон.

Рейтинги економічної безпеки регіонів доцільно складати на основі таких джерел інформації:

- 1) статистична звітність регіонального розвитку;
- 2) звітність державних наглядових органів, зокрема акти перевірок і протоколи порушень, а також дані про накладені штрафи та стягнення;
- 3) аналітичні документи;
- 4) результати соціологічних опитувань.

Існують різні підходи до проектування систем рейтингової оцінки економічної безпеки регіонів. Перевага складання рейтингів економічної безпеки регіонів полягає перш за все у забезпеченні спрощеної та низьковитратної системи моніторингу та оцінки результативності на основі статистичних показників. Результати рейтингів доцільно оприлюднювати через засоби масової інформації.

Найвищий показник рейтингу свідчить про те, що досягнуті результати відповідають кращому світовому досвіду, найгірший показник рейтингу свідчить про відсутність ефективної системи забезпечення економічної безпеки.

Для рейтингової оцінки економічної безпеки регіонів України пропонується виділяти такі три складові, як економічна, соціальна та екологічна.

Економічну складову економічної безпеки регіонів можна охарактеризувати за ефективністю споживання природно-ресурсного потенціалу регіону, які доцільно визначати за показниками ресурсопродуктивності. Велике значення для забезпечення економічної безпеки держави має її техніко-виробнича складова. Під нею розуміється здатність національної економіки країни в разі порушення зовнішньоекономічних зв'язків або внутрішніх соціально-економічних потрясінь оперативно компенсувати їх негативні наслідки, стійко здійснювати розширене відтворення, задовольняти суспільні (зокрема оборонні) потреби. Вона тісно пов'язана як з матеріально-речовими, так і з соціальними факторами виробництва. Соціальну складову економічної безпеки регіонів можна охарактеризувати за показниками доходів на душу населення. Екологічну складову економічної безпеки регіонів характеризують видові показники відносного рівня викидів шкідливих речовин.

Система рейтингової оцінки регіонів спрямована на вирішення основних завдань державної політики щодо забезпечення економічної безпеки, сприятиме формуванню

ефективної системи управління її складовими, що передбачає взаємодію та координацію діяльності органів державної влади.

Серед ключових завдань рейтингу слід виділити:

1) розвиток економічного регулювання і ринкових інструментів забезпечення економічної безпеки;

2) вдосконалення системи державного моніторингу;

3) розвиток міжнародного співробітництва.

Висновки з цього дослідження. Методологія рейтингового оцінювання рівня економічної безпеки регіонів дає змогу:

– оцінити рівень економічної безпеки окремих регіонів як кінцевий результат соціально-економічного розвитку;

– отримати узагальнюючий показник на основі системи індикаторів економічної безпеки;

– здійснити порівняння окремих регіонів за рівнем економічної безпеки;

– визначити найбільш небезпечні з точки зору економічної безпеки території;

– мати уявлення про пріоритетність заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, на сучасному етапі рейтингова оцінка може бути об'єктивним індикатором рівня управління економічною безпекою регіонів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро- та мікрорівні: [монографія] / [О. Черевка, І. Мігус, В. Шпильовий, С. Фімяр та ін.]; за ред. О. Черевка. – Черкаси, 2014. – 442 с.

2. GR- та PR-менеджмент в контексті економічної безпеки: [монографія] / [І. Мігус, В. Шпильовий, С. Фімяр та ін.]; за ред. І. Мігус – Черкаси, 2014. – 376 с.

3. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: [монографія] / [А. Мазаракі, Т. Мельник, А. Бохан, Ю. Головня та ін.]; за заг. ред. А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 660 с.

4. Сухоруков А. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.

УДК 332.055

Регіональні особливості економічного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Якушева О.В.

викладач кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Стаття присвячена особливостям функціонування підприємств МСБ в регіонах України. Проаналізовано, а також систематизовано основні показники, що визначають рівень розвитку МСБ в Україні. Розраховані та зіставлені рівень розвитку МСБ та рівень економічного розвитку регіонів. Представлено регіональний поділ на групи за рівнем асиметрії розвитку показників, окреслено необхідність розробки стратегічних засад з урахуванням особливостей регіону.

Ключові слова: стратегічні засади, регіон, бізнес, підтримка, розвиток.

Якушева О.В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Статья посвящена особенностям функционирования предприятий МСБ в регионах Украины. Проанализированы, а также систематизированы основные показатели, определяющие уровень развития МСБ в Украине. Рассчитаны и сопоставлены уровень развития МСБ и уровень экономического развития регионов. Представлено региональное деление на группы по уровню асимметрии развития показателей, намечена необходимость разработки стратегических основ с учетом особенностей региона.

Ключевые слова: стратегические принципы, регион, бизнес, поддержка, развитие.

Yakusheva O.V. REGIONAL FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

The article is devoted to the peculiarities of operation of SMEs in the regions of Ukraine. Analyzed, systematized the basic parameters that determine the level of development of SMEs in Ukraine. Calculated and mapped the level of SMEs with the level of economic development. Presented by the regional division of asymmetry in terms of development indicators and outlined the need to develop strategic frameworks allowing for the region.

Keywords: strategic principles, region, business, support, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки України одним із головних чинників стабільності соціально-економічних відносин у державі є забезпечення сталого економічного зростання та розвитку соціальної сфери в регіонах на основі мобілізації й ефективного використання всього комплексу ресурсів та умов. Серед головних шляхів зміцнення регіональної економіки слід назвати розвиток малого та середнього бізнесу як головного генератора новаторських та інноваційних ідей, один із важелів формування та функціонування національної економіки, який стимулює ринковий механізм країни до сталого розвитку.

Всебічне проникнення малого та середнього бізнесу до соціально-економічної системи країни є необхідною передумовою переходу національної економіки на ринковий шлях саморегулювання, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розвитку інноваційної діяльності, розв'язання проблем зайнятості, підвищення рівня життя

населення як в кожному окремому регіоні, так і у державі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі науковці, як О. Благодарний, П. Єгоров, О. Карпова, у своїх роботах приділяють увагу аналізу окремих показників діяльності малих та середніх підприємств. Проблеми кількісної і якісної оцінки малих та середніх підприємств досліджувалися у наукових працях таких науковців, як, зокрема, З. Варналій, Л. Воротіна, М. Долішній, В. Кредисова, О. Кужель, А. Пасхавера.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень щодо діяльності малих і середніх підприємств, залишаються недостатньо вивченими особливості розвитку і функціонування малого і середнього бізнесу (МСБ) в регіонах України, визначення регіональної диференціації та можливих відмінностей щодо рівня розвитку окремих територій, головних факторів ефективного функціонування підприємств МСБ.

Постійний розвиток конкурентного середовища, невід'ємною складовою якого є малий та середній бізнес, став запорукою економічного зростання держави, раціонального й ефективного використання її ресурсів. З урахуванням значної ролі малого та середнього бізнесу в розвитку окремих територій та держави загалом постає потреба у дослідженні особливостей його функціонування в сучасних умовах ринкових, економічних та політичних перетворень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення

особливостей економічного розвитку малого та середнього бізнесу на рівні регіонів з урахуванням їх диференціального розвитку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Малий і середній бізнес в Україні, як і в інших країнах світу, є пріоритетним для розвитку регіонів країни та формування його системи економічного розвитку.

Протягом останніх років спостерігається значне погіршення макроекономічної ситуації в Україні. Внаслідок сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, особливо конфлікту,

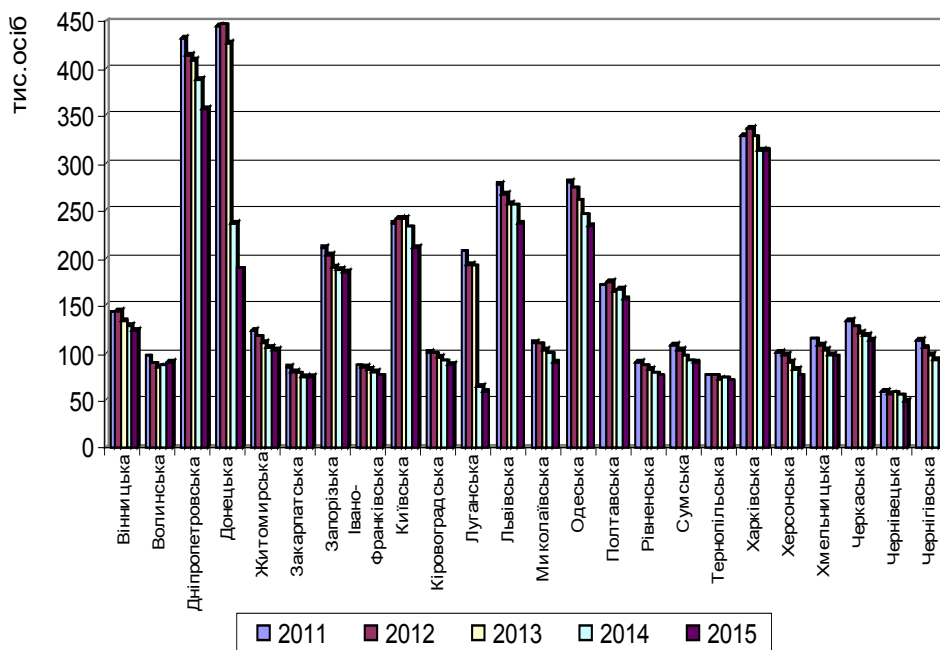


Рис. 1. Кількість зайнятих працівників МСБ за регіонами у 2011–2015 роках

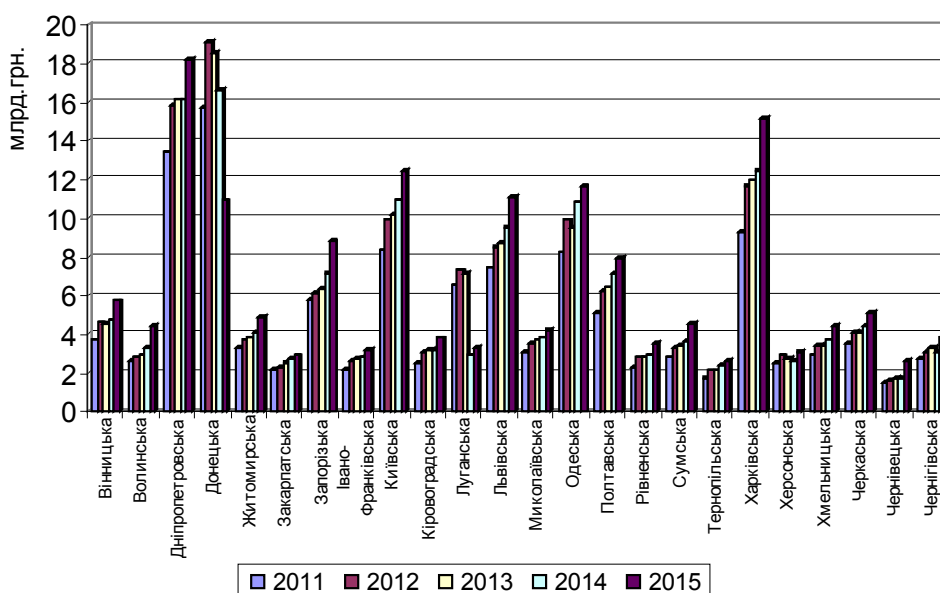


Рис. 2. Витрати на персонал на підприємствах МСБ за регіонами у 2011–2015 роках

що розгортається на Сході, де розташована значна кількість підприємств, країна опинилася у глибокій рецесії. У зв'язку з цим підприємства МСБ в Україні зазнають негативного впливу, спричиненого високою інфляцією, знеціненням валюти, скороченням обсягів кредитування, жорстким контролем за рухом капіталу та обмеженим обсягом податкових ресурсів, наявних у розпорядженні уряду для надання їм цільової підтримки.

Згідно з даними Державної служби статистики України у 2015 році загалом в економіці України прибуток отримали 63% підприємств. У 2014 році вперше за останні чотири роки загальний фінансовий результат підприємств України – сальдо прибутку і збитку – був від'ємним. Серед малих підприємств у 2015 році прибутковими були 61%, поміж середніх – 59% [1].

Наявні труднощі у розвитку МСБ в Україні вимагають проведення дослідження внутрішніх та зовнішніх характеристик розвитку МСБ та регіону. Дослідження кількісної структури підприємств МСБ в Україні за період 2011–2015 років не виявив суттєвих змін щодо їх кількості, адже у 2015 році кількість МСБ досягла 99,9% від загальної кількості. Тобто можна сказати, що сектор МСБ в Україні сформувався кількісно і відповідає середньоєвропейському рівню. Для визначення динаміки розвитку МСБ важливим показником є кількість зайнятих на цих підприємствах та обсяг виробленої ними продукції, адже кількість підприємств МСБ може бути мінімальною, а кількість зайнятих та обсяг виробленої продукції

на них – достатньо об'ємними, і навпаки. Розглянемо динаміку кількості зайнятих МСБ за регіонами у 2011–2015 роках (рис. 1) [2].

Як показує аналіз, кількість зайнятих працівників на підприємствах МСБ з кожним роком зменшується, що може бути пов'язано з тінювими заходами, пов'язаними з ухилянням від сплати занадто великих податків. Найбільша кількість зайнятих зосереджена у Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях, найменша – у Чернівецькій, Тернопільській та Рівненській областях. Черкаська область посідає 9 позицію за кількістю зайнятих працівників в МСБ серед інших регіонів України.

З огляду на можливість приховування реальної кількості зайнятих на підприємствах МСБ та, відповідно, з метою подальшої оцінки тінювого сектору МСБ важливим є аналіз витрат на персонал на підприємствах МСБ. Порівняння значень зайнятих працівників на підприємствах МСБ та витрат на персонал на підприємствах МСБ дасть змогу побачити пропорційність їх значень та змін, виявити диспропорції між цими показниками та сформулювати бачення щодо рівня розвитку МСБ в регіонах України. Динаміка витрат на персонал за досліджуваний період наведена на рис. 2 [2].

Збільшення витрат на персонал з кожним роком є відповідним зміні кількості підприємств та рівня зайнятих на них працівників. Найвища кількість витрат зосереджена у Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях, найменша – у Чернівецькій, Тернопільській та Херсонській областях.

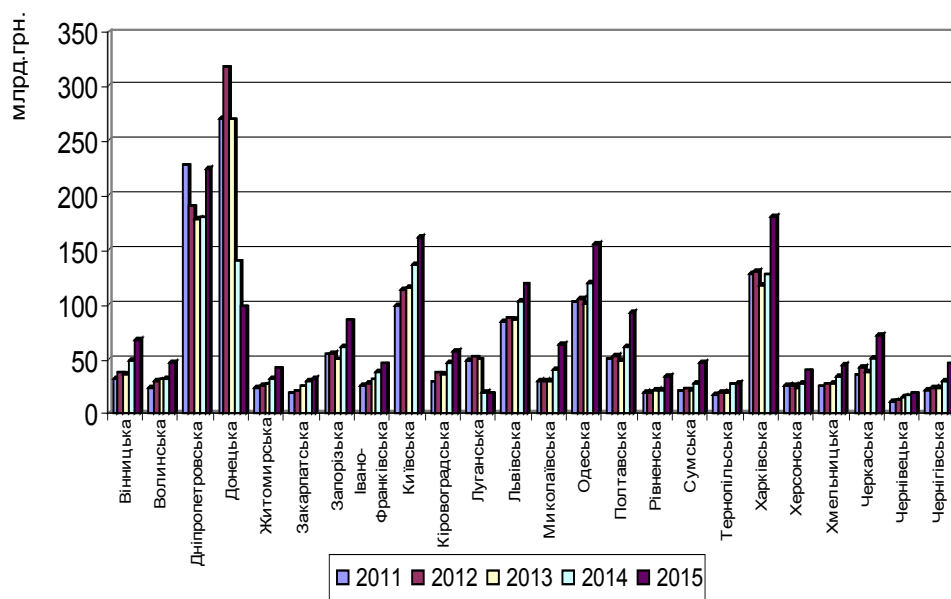


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств МСБ за регіонами у 2011–2015 роках

За одночасного збільшення витрат на персонал та зменшення кількості зайнятих важливо дослідити обсяг реалізованої продукції підприємств МСБ за період 2011–2015 років (рис. 3) [2].

Як свідчить аналіз рис. 3., обсяг реалізованої продукції підприємств МСБ з кожним роком збільшується у всіх областях, окрім Донецької та Луганської областей. Найвищий рівень зростання обсягу реалізованої продук-

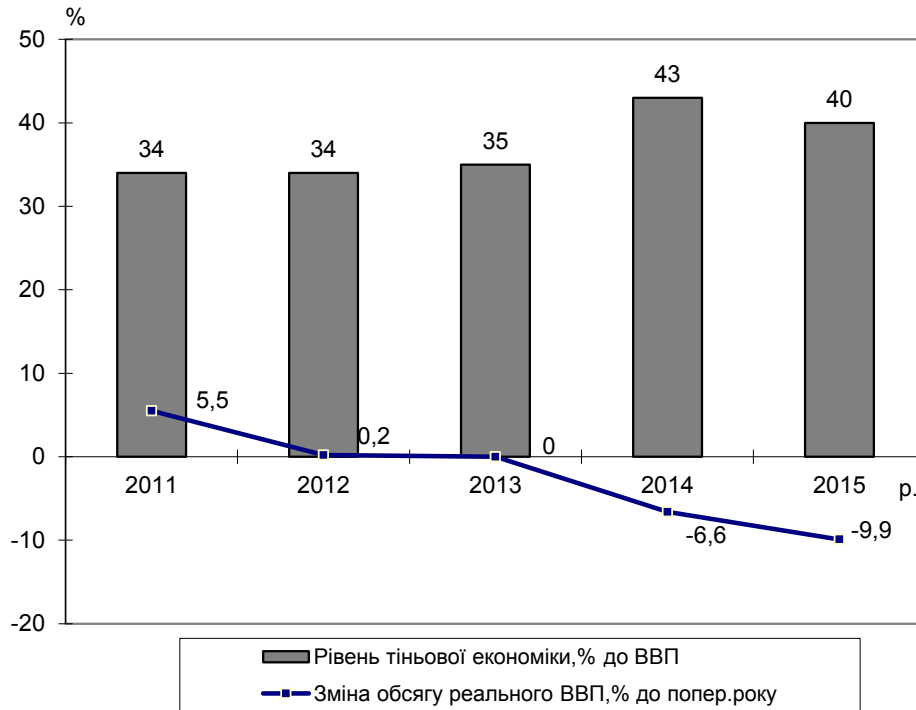


Рис. 4. Рівень тінізації економіки України за 2011–2015 роки

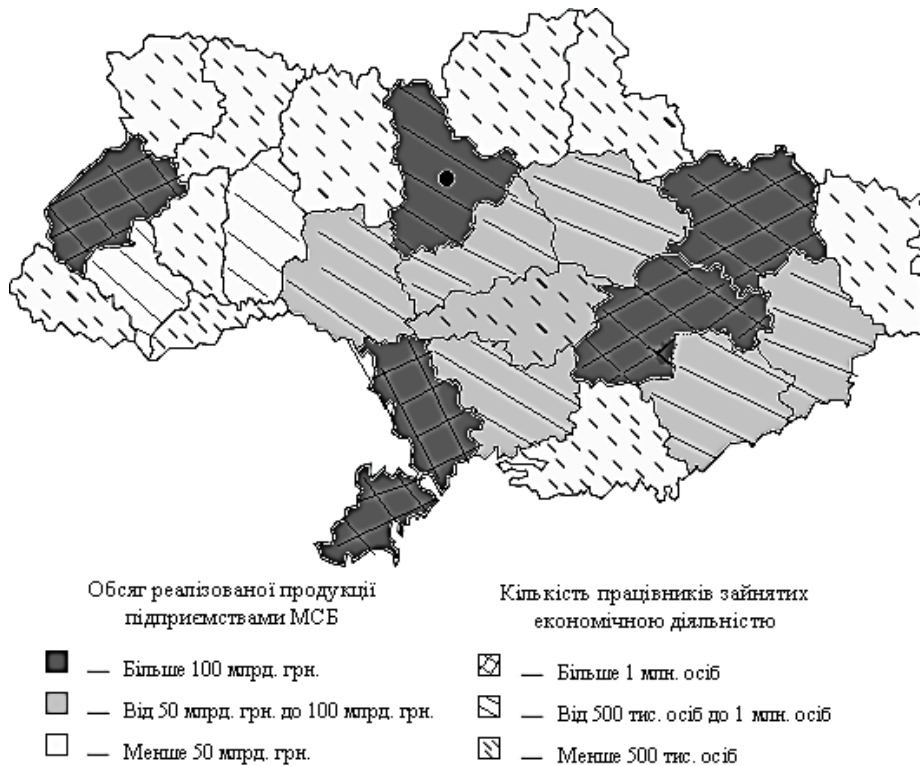


Рис. 5. Карта зіставлення показників розвитку МСБ та економічного розвитку регіонів

Джерело: розробила автор

ції спостерігається у Дніпропетровській, Харківській та Одеській областях, найнижчий – у Чернівецькій, Тернопільській та Рівненській областях. Одночасне зменшення зайнятих на підприємствах МСБ, підвищення витрат на персонал та підвищення обсягу реалізованої продукції МСБ можуть бути пов'язані з ростом інфляції, підвищенням податкових ставок, рівня тіньової економіки. Ці фактори свідчать про необхідність створення кращих умов для прозорого та ефективного ведення бізнесу, підвищення попиту на товари та послуги, покращення загальних умов життя населення.

Помітним наслідком наявних проблем у розвитку МСБ України є зростання з кожним роком рівня тіньової економіки. Диспропорції, що існують між зміною показників кількості зайнятих та обсягом виробленої продукції, свідчать про необхідність дослідження рівня тінізації в Україні за останні 5 років (рис. 4).

Зростання рівня тінізації з кожним роком та одночасне зменшення обсягу реального ВВП свідчать про наявні проблеми економічного розвитку країни та необхідність проведення детінізації, яка за сучасних умов результативності не мала. Процес детінізації економіки набуде належної результативності лише у разі створення державою стабільних сприятливих умов для нарощення суб'єктами господарювання економічної активності в легальній економіці завдяки поліпшенню інвестиційного та підприємницького клімату в країні та розбудови такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною [3].

Для визначення більш глибоких особливостей розвитку МСБ в Україні необхідно провести аналіз показників розвитку на макrorівні для виявлення залежності цих показників один від одного.

Розвиток малого та середнього бізнесу впливає на рівень споживання населення, визначає рівень економічного розвитку регіонів України. Тому можна сказати, що між розвитком МСБ та економічним розвитком регіону існує пряма залежність, яка визначається результатами показників, а також їх пропорційними змінами. Автором було виділено два показники, які показують синхронність змін розвитку МСБ та економічного розвитку, а саме обсяг реалізованої продукції МСБ та зайнятість економічно активного населення регіонів України за 2015 рік. Такий аналіз дасть змогу виділити групи регіонів, у яких ці показники змінюються синхронно та несинхронно, з метою подальшої розробки страте-

гічних напрямів, відповідних особливостям кожної групи регіонів. Для деталізації результатів зіставлення показників розвитку МСБ та економічного розвитку регіонів розглянемо рис. 5.

Розроблена карта дала змогу виділити групи показників, які відрізняються один від одного синхронністю змін цих показників, показує збіг рівня економічного розвитку регіону із розвитком МСБ у регіоні. Саме виявлення синхронних змін показників економічного розвитку та розвитку МСБ у регіоні дає змогу виявити наявні диспропорції між потенціалом та результатом діяльності кожного регіону, розробити відповідну стратегію до кожного регіону, враховуючи його сильні сторони та можливості.

Відповідно до проведеного аналізу автор виділила дві групи регіонів згідно з синхронністю розвитку його показників:

1) перша група, де показники економічного розвитку та розвитку МСБ змінюються синхронно;

2) друга група – регіони, де показники економічного розвитку та розвитку МСБ змінюються несинхронно.

У першій групі сформувалися 3 підгрупи, які відрізняються інтенсивністю економічного розвитку регіонів та МСБ у них.

1) Регіони високого розвитку (Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області). Це регіони-лідери, у яких серед інших регіонів синхронно відбувається підвищення економічного розвитку та розвитку МСБ, значення показників у цих регіонах є найвищими серед інших регіонів. Такі регіони потребують розробки стратегічних засад прогресивного розвитку із посиленням впливу на такі фактори, які підвищують рівень економічного розвитку регіонів, але водночас не збільшують відстань між розвинутими та слабкими регіонами.

2) Регіони низького розвитку (Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Житомирська, Чернігівська, Сумська, Херсонська, Луганська області). Такі регіони потребують розробки стимулюючої стратегії розвитку регіону із посиленням політики сприяння економічному розвитку МСБ, створюючи усі умови для підвищення привабливості регіону.

3) Регіони середнього розвитку (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Миколаївська, Запорізька, Донецька області). У цих регіонах середні значення як кількості зайнятих у регіоні, так і обсягу реалізованої продукції підпри-

ємствами МСБ. У регіонах цієї групи необхідна опосередкована стратегія економічного розвитку, яка включає елементи прогресивного розвитку факторів, які сприяють зростанню усіх показників, та елементи стимулювання розвитку тих факторів, які виключають можливість саморозвитку та потребують виваженої стимулюючої політики.

До другої групи входять регіони, в яких економічний розвиток опереджає розвиток МСБ або навпаки, тобто відбувається несинхронність показників економічного розвитку та розвитку МСБ. До таких регіонів відносяться Київська, Хмельницька, Кіровоградська, Івано-Франківська області. Така ситуація свідчить про наявний дисонанс між рівнем економічного розвитку регіонів та рівнем розвитку МСБ, тому для цієї категорії регіонів необхідним є впровадження політики збалансування усіх економічних показників шляхом виявлення переваг кожного регіону та посилення їх позицій.

Наявна диференціація між рівнем розвитку регіонів України потребує розробки

стратегічних засад щодо подолання асиметрії між розвитком регіонів та сприяння вирівнюванню рівня економічного розвитку регіонів на один рівень.

Висновки з цього дослідження. З огляду на наявний економічний, ресурсний, інноваційний потенціал в Україні вказані можливості використовуються нераціонально. МСБ України, на відміну від європейських підприємств МСБ, не роблять такого вагомому внеску у розвиток економіки, оскільки за однакової частини МСБ з Європою в Україні частка створених робочих місць складає 36%, тоді як у країнах Європи – 70%. Нерівномірність розташування більшої частини МСБ в Україні свідчить про наявну регіональну диференціацію та потребує розробки стратегії на регіональному рівні з урахуванням усіх вимог та особливостей окремого регіону. Визначення шляхів подолання регіональної асиметрії дасть змогу сформувати механізм вирівнювання рівня розвитку підприємств МСБ та збалансувати рівень економічного розвитку регіонів в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності 2010–2014 років // Комітет Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва. – К., 2015. – 28 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Тенденції тіньової економіки в Україні. І квартал 2016 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2016. – 21 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

Формування та розвиток інвестиційно-інноваційного забезпечення проектування та експертної діяльності екологічного спрямування

Іщенко О.А.

доктор економічних наук, професор,
директор Товариства з обмеженою відповідальністю «СММ», м. Київ

У статті визначено роль та місце екологічних проектів у системі регіонального розвитку, проаналізовано регіональну складову Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. в контексті наповнення планів реалізації екологічними проектами, визначено основні особливості запланованих проектів, здійснено аналіз екологічних проектів за напрямками витрат, проаналізовано структуру запланованих витрат на впровадження екологічних проектів та визначено середню вартість впровадження 1 екологічного проекту в розрізі регіонів, визначено проблемні питання в здійсненні проектної діяльності екологічного спрямування в регіонах та запропоновано шляхи їх усунення, проаналізовано базу інноваційних технологій і розробок із погляду можливості їх використання для вирішення природоохоронних завдань

Ключові слова: екологічний проект, інноваційні технології, стратегія регіонального розвитку, природоохоронна діяльність, екологічна програма, екологічні заходи.

Ishchenko O.A. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

В статье определены роль и место экологических проектов в системе регионального развития, проанализирована региональная составляющая Государственной стратегии регионального развития на период до 2020 года в контексте наполнения планов реализации экологическими проектами, определены основные особенности запланированных проектов, осуществлен анализ экологических проектов по направлениям затрат, анализ структуры запланированных затрат на внедрение экологических проектов и определена средняя стоимость внедрения 1 экологического проекта в разрезе регионов, определены проблемные вопросы в осуществлении проектной деятельности экологической направленности в регионах и предложены пути их устранения, проанализирована база инновационных технологий и разработок с точки зрения возможности их использования для решения природоохранных задач.

Ключевые слова: экологический проект, инновационные технологии, стратегия регионального развития, природоохранная деятельность, экологическая программа, экологические мероприятия.

Ishchenko O.A. FORMATION AND DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND INNOVATIVE PROVIDING OF ECOLOGICAL DESIGNING AND EXPERT ACTIVITY

In the article the role and place of environmental projects in the system of regional development defined, the regional components of the National Strategy for Regional Development until 2020 in the context of filling plans for implementing of National Strategy by environmental projects analyzed, the main features of the planned projects defined, the analysis of environmental projects in areas of costs done, analyzed the structure of planned costs for implementing environmental projects and determined the average cost of implementation of 1 environmental project in the context of regions, identified problems in the implementation of ecological projects in the regions and suggests ways to removal them, basis of innovative technologies and developments analyzed in the context of terms of their possible use analyzed to solve environmental problems.

Keywords: ecological project, innovative technologies, strategy of regional development, environmental protection, environmental program, environmental measures.

Постановка проблеми. Погіршення стану навколишнього середовища внаслідок існуючої кризи виробництва, сучасні проблеми економічного розвитку вимагають постійного пошуку шляхів оптимізації екологічної обста-

новки, особливо на регіональному рівні, як найбільш наближеному до реальних потреб людини в безпечному середовищі проживання.

Одним із головних завдань місцевих органів влади та органів місцевого самовря-

дування в умовах децентралізації та розширення їх повноважень є забезпечення належних стандартів якості життя, зокрема з питань екології чого можна досягнути шляхом впровадження прикладних проектів, що покращують стан навколишнього природного середовища регіонів.

Важливою передумовою для здійснення ефективної регіональної екологічної політики є розвинена система планування, яка дозволяє сформулювати тактичні та стратегічні цілі у сфері екології та забезпечує умови для розвитку інвестиційно-інноваційного забезпечення екологічного проектування, дозволяючи максимізувати ефективність від впровадження екологічних проектів.

У регіонах України система екологічного планування та проектування часто недостатньо ефективна та збалансована, питанням раціонального природокористування приділяється замало уваги, що призводить до погіршення стану навколишнього природного середовища та зумовлює необхідність вдосконалення роботи органів місцевого самоврядування в екологічній сфері.

Об'єктом дослідження є проектна діяльність органів місцевого самоврядування під час визначення необхідних заходів для покращення екологічного стану в межах реалізації регіональних стратегій розвитку.

Предметом дослідження є особливості підготовки проектів екологічного спрямування органами місцевого самоврядування в межах реалізації регіональних стратегій розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Упродовж останніх років спостерігається значна зацікавленість науковців до проблематики інвестиційно-інноваційного забезпечення екологічних проектів. Велику увагу цим питанням приділили українські вчені Н.М. Андрєєва, Ю.В. Орловська, С.К. Харічков, В.Ф. Семенов, Е.М. Забарна, О.С. Малюк, О.В. Прокопенко та інші. Водночас усебічному аналізу наявних екологічних програм та проектів, що останнім часом впроваджуються в межах реалізації актуальної стратегії регіонального розвитку, приділено недостатньо уваги, що і зумовлює актуальність нашого дослідження.

Постановка завдання. Завдання цієї статті полягає в дослідженні регіональної складової Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. в контексті наповнення планів її реалізації екологічними проектами та аналізі бази інноваційних технологій і розробок із погляду можливості їх використання для вирішення природоохоронних

завдань у межах вищезгаданих регіональних екологічних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до останніх результатів глобального дослідження країн світу за рівнем екологічної ефективності, проведеного центром екологічної політики і права при Єльському університеті, у 2016 р. Україна відстає від більшості європейських країн за рівнем екологічної ефективності, займаючи 44 місце в рейтингу. Зазначене дослідження екологічної ефективності вимірює досягнення країни з погляду стану екології та управління природними ресурсами на основі показників, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища та життєздатності її екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидії зміні клімату, стану здоров'я населення, практику економічної діяльності і ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а також ефективність державної політики в галузі екології [1].

З урахуванням цього покращення стану довкілля можна вважати одним із актуальних стратегічних завдань України, особливо на регіональному рівні.

На сьогодні основні стратегічні напрями розвитку регіонів України встановлюються Державною Стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р. (далі – Стратегія Розвитку) яка визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток.

Стратегія Розвитку містить ряд завдань, пов'язаних із поліпшенням екологічного становища, а саме:

- раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, збереження культурної спадщини та найцінніших природних територій;
- забезпечення комфортного та безпечного життєвого середовища для людини незалежно від місця її проживання;
- покращення навколишнього природного середовища;
- розширення територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

Позитивним явищем є та обставина, що індикатори процесу реалізації Стратегії Розвитку містять конкретні показники, що характеризують зменшення забруднення навколишнього природного середовища:

– кількість проектів з утилізації або повторного використання побутових відходів, одиниць (млн. гривень);

– кількість проектів з очищення стічних вод, одиниць (млн. гривень);

– частка утилізованих промислових, побутових та подібних відходів в обсязі їх утворення, відсотків;

– частка очищених стічних вод у загальному водовідведенні, відсотків;

– кількість об'єктів природно-заповідного фонду, одиниць;

– частка природно-заповідного фонду в загальній площі територіальної одиниці, відсотків [2].

Для виконання завдань Стратегії Розвитку застосовується механізм затвердження обласними радами планів заходів щодо реалізації

відповідних регіональних стратегій розвитку (далі – Плани Заходів).

Часові рамки Планів Заходів становлять три роки, натомість стратегічні цілі, операційні цілі і заходи розробляються на більш тривалий термін – 5–6 років, тому програми і напрями Планів Заходів представляють собою дії із середньостроковою пріоритетністю, що складаються з проектів розвитку.

Наразі у більшості областей затверджено Плани Заходів на 2015–2017 рр., у яких перелічені основні проекти розвитку, що планується реалізувати протягом 3 років. До речі, така тривалість дії планів видається найбільш оптимальною, оскільки дозволяє успішно реалізувати більшість проектів, тоді як річний термін, прив'язаний до річного бюджету, позбавляє можливості виконання більш-менш великих проектів.

Таблиця 1

Напрями витрат на охорону навколишнього природного середовища в межах Планів Заходів з реалізації стратегій розвитку регіонів у 2015–2017 рр., тис. грн [3].

Область	Охорона атмосферного повітря, проблеми зміни клімату, запобігання руйнівним наслідкам природи	Захист і реабілітація ґрунту, очищення підземних і поверхневих вод	Поводження з відходами	Збереження біо- та ландшафтного різноманіття, формування екомережі
Вінницька		94838,40	17297,70	166,00
Волинська	22300,00	338205,00	94161,00	8500,00
Дніпропетровська		33600,00	1724896,00	2700,00
Донецька			94800,00	80013,11
Житомирська		130506,00	37730,00	
Закарпатська			83790,00	22000,00
Запорізька	42629,00	543601,05	25766,72	4793,22
Івано-Франківська	52780,00	72800,00	5207,00	1750,00
Київська	25000,00	10000,00	22170,00	
Кіровоградська	15830,70			
Луганська				
Львівська*	2529,30	2614646,30	110952,20	
Миколаївська		146890,50	949211,20	164545,50
Одеська	218776,50	99857,09	182906,39	
Полтавська	282047,00	6864,00	337897,90	
Рівненська				
Сумська				
Тернопільська		248248,96	31398,00	
Харківська				
Херсонська	97618,10	89485,90	110924,02	
Хмельницька	35652,00		4661,70	
Черкаська	187955,50	123576,30	32601,42	1200,00
Чернівецька	142075,05	96013,76	256819,00	750,00
Чернігівська	5683,00			173,00
Всього	1130876,15	4649133,26	4123190,25	296146,83

Продовження таблиці 1

Область	Науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	Інші напрями природоохоронної діяльності	Енергоефективність та альтернативні види енергії	Разом
Вінницька	142,00	5345,40	57580,90	175370,40
Волинська	10410,00	4406,00	7499934,00	7977916,00
Дніпропетровська	14300,00	63500,00	420522,00	2259518,00
Донецька			137687,11	312500,22
Житомирська		540,00		168776,00
Закарпатська	20000,00	22560,51	20400,00	168750,51
Запорізька			19500,00	636289,99
Івано-Франківська	8200,00		16575,00	157312,00
Київська			298032,00	355202,00
Кіровоградська			244021,30	259852,00
Луганська				0,00
Львівська*	9729,00	650,00	45350,00	592147,04
Миколаївська	164545,50		2500,00	12907149,80
Одеська				7400292,98
Полтавська				940719,15
Рівненська				0,00
Сумська				115028,00
Тернопільська		3700,00		554217,43
Харківська				0,00
Херсонська		400,00	380,00	375904,90
Хмельницька				58713,70
Черкаська	1200,00	2450,00	1872,00	349655,22
Чернівецька	750,00		2490,00	1509701,94
Чернігівська			600,00	44043,00
Всього	60252,00	149543,91	29693774,68	40102917,08

Саме зазначені Плани Заходів і було проаналізовано з погляду основних напрямів та структури витрат на охорону навколишнього природного середовища, що відображено в таблицях 1 та 2.

Аналіз планів заходів регіонів на 2015–2017 рр. щодо реалізації регіональних стратегій розвитку дозволяє виокремити ряд особливостей врахування екологічної складової реальної регіональної політики.

Так, у Планах Заходів більшості областей (крім Луганської, Рівненської та Харківської областей) вказано суми запланованих витрат на фінансування проектів, пов'язаних з покращенням екологічного стану регіонів, що дозволяє оцінити в грошовому вимірі зусилля держави в цій сфері в межах Стратегії Розвитку. Загалом на реалізацію проектів, пов'язаних із покращенням екологічного стану регіонів, у 20 областях України заплановано витратити 40102917,08 тис. грн.

Найбільша частка запланованих коштів (29693774,68 грн або 74,04% від загальної кількості запланованих коштів) припадає на проекти, пов'язані з підвищенням енергоефективності та переходом на альтернативні види енергії, серед яких найбільш розповсюдженими є проекти зі створення нових електростанцій, що акумулюють енергію сонця чи вітру, проекти з переобладнання наявних електростанцій на використання альтернативних носіїв енергії, та проекти з підвищення енергоефективності (модернізація електростанцій, зменшення тепловтрат тощо).

Для захисту і реабілітації ґрунту, очищення підземних і поверхневих вод, планується витратити 4649133,26 тис. грн, (11,59% загальної кількості запланованих коштів). Основні статті витрат за цим напрямом – створення та реконструкція очисних споруд та заходи щодо очищення ґрунтів.

На поводження з відходами планується витратити 4123190,25 тис. грн, або 10,28% від загальної кількості коштів. В основному ці кошти планується витратити на створення нових та переобладнання існуючих сміттєзвалищ, заводів із переробки твердих побутових відходів, консервацію екологічно небезпечних звалищ та заходів, спрямованих на збільшення соціальної відповідальності громадян у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

На проекти, пов'язані з охороною атмосферного повітря, проблемами зміни клімату, та запобіганню руйнівним наслідків природи планується витратити 1130876,15 тис. грн (2,82%), основними статтями витрат за цим напрямком є проекти щодо запобігання чи ліквідації наслідків підтоплення, проекти, пов'язані укріпленням берегів, здійсненням протизсувних заходів.

На збереження біо – та ландшафтного різноманіття, формування екомережі, науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування та інші напрями природоохоронної діяльності загалом планується витратити 505942,74 тис. грн, (1,26% від загальної кількості запланованих коштів на реалізацію проектів екологічної спрямованості).

Питанням охорони атмосферного повітря, зміни клімату, запобіганню руйнівним наслідкам природи найбільше уваги приділяється в Хмельницькій (берегоукріплення берегів водосховища на річках Случ та Ікопоть), Черкаській (встановлення межі водоохоронної зони і облаштування прибережної захисної смуги на Кременчуцькому водосховищі) та Івано-Франківській (протипаводковий захист населених пунктів області) областях.

Таблиця 2

Структура витрат на охорону навколишнього природного середовища в межах Планів Заходів із реалізації стратегій розвитку регіонів у 2015–2017 рр., %.

Область	Охорона атмосферного повітря, проблеми зміни клімату, запобігання руйнівним наслідкам природи	Захист і реабілітація ґрунту, очищення підземних і поверхневих вод	Поводження з відходами	Збереження біо- та ландшафтного різноманіття, формування екомережі
Вінницька	0,00	54,08	9,86	0,09
Волинська	0,28	4,24	1,18	0,11
Дніпропетровська	0,00	1,49	76,34	0,12
Донецька	0,00	0,00	30,34	25,60
Житомирська	0,00	77,32	22,36	0,00
Закарпатська	0,00	0,00	49,65	13,04
Запорізька	6,70	85,43	4,05	0,75
Івано-Франківська	33,55	46,28	3,31	1,11
Київська	7,04	2,82	6,24	0,00
Кіровоградська	6,09	0,00	0,00	0,00
Луганська	х	х	х	х
Львівська*	0,07	77,45	3,29	0,29
Миколаївська	0,00	1,14	7,35	1,27
Одеська	2,96	1,35	2,47	0,00
Полтавська	29,98	0,73	35,92	0,00
Рівненська	х	х	х	х
Сумська	0,00	0,00	0,00	0,00
Тернопільська	0,00	44,79	5,67	0,00
Харківська	х	х	х	х
Херсонська	25,97	23,81	29,51	0,00
Хмельницька	60,72	0,00	7,94	0,00
Черкаська	53,75	35,34	9,32	0,34
Чернівецька	9,41	6,36	17,01	0,05
Чернігівська	12,90	0,00	0,00	0,00
Всього	2,82	11,59	10,28	0,74

Продовження таблиці 2

Область	Науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	Інші напрями природоохоронної діяльності	Енергоефективність та альтернативні види енергії
Вінницька	0,08	3,05	32,83
Волинська	0,13	0,06	94,01
Дніпропетровська	0,63	2,81	18,61
Донецька	0,00	0,00	44,06
Житомирська	0,00	0,32	0,00
Закарпатська	11,85	13,37	12,09
Запорізька	0,00	0,00	3,06
Івано-Франківська	5,21	0,00	10,54
Київська	0,00	0,00	83,90
Кіровоградська	0,00	0,00	93,91
Луганська	х	х	х
Львівська*	0,02	1,34	17,54
Миколаївська	0,00	0,02	90,21
Одеська	0,00	0,00	93,22
Полтавська	0,00	0,00	33,37
Рівненська	х	х	х
Сумська	0,00	0,00	100,00
Тернопільська	0,67	0,00	48,87
Харківська	х	х	х
Херсонська	0,11	0,10	20,51
Хмельницька	0,00	0,00	31,34
Черкаська	0,70	0,54	0,00
Чернівецька	0,00	0,16	67,00
Чернігівська	0,00	1,36	85,73
Всього	0,15	0,37	74,04

*у Львівській області для аналізу використані дані проекту плану заходів на 2016–2018 рр. з реалізації стратегій розвитку Львівської області [4].

Питанням захисту і реабілітації ґрунту, очищенню підземних і поверхневих вод найбільше уваги приділяється у Львівській (реалізація заходів Регіональної програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро, будівництво і реконструкція каналізаційних очисних споруд (КОС) міст та сільських населених пунктів), Вінницькій (реконструкція міських очисних споруд у м. Могилів-Подільському), Тернопільській (будівництво та реконструкція біологічних, каналізаційних і очисних споруд області) та Черкаській (будівництво та реконструкція очисних споруд) областях.

Питанням поводження з відходами найбільше уваги приділяється в Дніпропетровській (будівництво заводу з ТПВ, упровадження комплексної системи поводження з твердими побутовими відходами на території субрегіону «Західний Донбас»), Закарпатській (Будівництво заводу механізованої переробки

твердих побутових відходів у с. Яноші) та Полтавській (будівництво сміттєсортувальної станції на території міського полігону «Деївська гора») областях.

Питанням збереження біо- та ландшафтного різноманіття, формування екомережі найбільше уваги приділяється в Донецькій області (відновлення гідрологічного режиму та санітарного стану басейну р. Сіверський Донець у межах Донецької області).

Питанням науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування найбільше уваги приділяється в Закарпатській області (покращення наукової та туристичної інфраструктури природних заповідних територій).

Питанням забезпечення енергоефективності та використання альтернативних видів енергії значна увага приділяється в більшості областей України.

У Планах Заходів Рівненської та Харківської області відсутній запланований бюджет кож-

ного окремого проекту, натомість використовується система індикаторів, на досягнення прогнозованих значень яких спрямована стратегія.

Так, у плані реалізації стратегії регіонального розвитку Рівненської області присутні 3 екологічні індикатори, значень яких необхідно досягти до кінця 2016 р.:

– знизити питому вагу утилізованих відходів із 13,1% (показник 2013 р.) до 29,3%;

– збільшити площу земель природно-заповідного фонду з 181,5 тис. га (станом на 01.01.2014) до 297,8 тис. га;

– збільшити питому вагу площі природно-заповідного фонду до площі адміністративно-територіальної одиниці з 9% (станом на 01.01.2014 р.) до 14,9% [5].

– в плані реалізації стратегії регіонального розвитку Харківської області присутні 2 екологічні індикатори, значень яких необхідно досягти до 2020 р.:

– збільшити площу земель природно-заповідного фонду з 74,2 тис. га до 282,8 тис. га;

– збільшити питому вагу площі природно-заповідного фонду до площі адміністративно-територіальної одиниці з 2,4% до 14,9% [6].

У Луганській області було затверджено План роботи на 2016–2017 рр. з виконання в області завдань Стратегії Розвитку, у якому наявні 2 екологічні завдання, значень які необхідно виконати до кінця 2017 р.:

– забезпечення розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошених та осушених земель – площа поливів зрошуваних земель має становити 485 га у 2016 р. та 730 га у 2017 р.;

– реконструкція та капітальний ремонт водопровідних, каналізаційних та теплових мереж – необхідно реалізувати 20 проектів у 2017 р. [7].

У таблиці 3 наведено інформацію щодо кількості запланованих на охорону навколишнього природного середовища проектів, загального обсягу витрат по регіонах, структури природоохоронних витрат за регіонами та середньої

Таблиця 3

Інвестиції в природоохоронні проекти в межах Планів Заходів

№ п/п	Регіон	Кількість проектів, шт.	Обсяг запланованих витрат, тис. грн.	Обсяг запланованих витрат, % від загального обсягу за всіма регіонами	Середня вартість проекту, тис. грн.
1	Вінницька	33	175370,40	0,44	5314,25
2	Волинська	37	7977916,00	19,89	215619,35
3	Дніпропетровська	38	2259518,00	5,63	59461,00
4	Донецька	13	312500,22	0,78	24038,48
5	Житомирська	8	168776,00	0,42	21097,00
6	Закарпатська	10	168750,51	0,42	16875,05
7	Запорізька	21	636289,99	1,59	30299,52
8	Івано-Франківська	16	157312,00	0,39	9832,00
9	Київська	11	355202,00	0,89	32291,09
10	Кіровоградська	23	259852,00	0,65	11297,91
11	Луганська	х	х	х	х
12	Львівська	47	3376003,84	8,42	71829,87
13	Миколаївська	42	12907149,80	32,19	307313,09
14	Одеська	51	7400292,98	18,45	145103,78
15	Полтавська	62	940719,15	2,35	15172,89
16	Рівненська	х	х	х	х
17	Сумська	4	115028,00	0,29	28757,00
18	Тернопільська	37	554217,43	1,38	14978,85
19	Харківська	х	х	х	х
20	Херсонська	13	375904,90	0,94	28915,76
21	Хмельницька	5	58713,70	0,15	11742,74
22	Черкаська	12	349655,22	0,87	29137,94
23	Чернівецька	29	1509701,94	3,76	52058,69
24	Чернігівська	5	44043,00	0,11	8808,60
	Всього	517	40102917,08	100,00	77568,50

**Технології екологічного спрямування
з пошукової бази УкрІНТЕІ «Інноваційні технології та розробки»**

	Очищення повітря, газів	Захист і реабілітація ґрунту, очищення води	Поводження з відходами	Енергозбереження, альтернативна енергетика
Кількість технологій, шт	6	56	14	16

вартості проекту в межах Планів Заходів із реалізації стратегій розвитку регіонів.

Таким чином, усього у 21 області України в межах Стратегії Розвитку планується реалізувати 517 природоохоронних проектів на загальну суму 40102917,08 тис. грн.

Найбільша кількість екологічних проектів запланована для реалізації в Полтавській (62 шт.), Одеській (51 шт.) та Львівській (46 шт.) областях. За обсягом коштів, передбачених на реалізацію природоохоронних проектів, перше місце займає Миколаївська область (12907149,80 тис. грн, або 32,19% від загальної кількості коштів, запланованих на реалізацію природоохоронних проектів Планів розвитку 2015–2017 рр. в Україні). Насамперед це викликано вартісним будівництвом та експлуатацією вітрової електричної станції потужністю 300 МВт загальною вартістю 11250000 тис. грн.

Також значну частку витрат на природоохоронну діяльність у загальній структурі витрат займають Одеська (7400292,98 тис. грн, або 18,45%) та Волинська (7977916,00 тис. грн, 19,89%) області.

Найменше витрат на вирішення питань охорони довкілля приділяють (за винятком областей, які не вказали точний обсяг запланованих витрат) Чернігівська, Хмельницька, Житомирська та Закарпатська області. У сукупному обсязі витрат запланованих на реалізацію природоохоронних проектів у регіональних планах розвитку 2015–2017 рр. в Україні кожна з цих областей займає менше 0,5%.

Водночас необхідно обов'язково брати до уваги, що Плани Заходів є не єдиним інструментом реалізації Стратегії державного розвитку. Заходи (екологічні проекти) з питань охорони навколишнього природного середовища можуть також міститися в інших державних цільових програмах в окремих сферах соціально-економічного розвитку або в державних цільових програмах розвитку окремих територій.

Збільшення ефективності впровадження екологічних проектів можна досягти використанням новітніх інноваційних розробок. Укра-

їнським інститутом науково-технічної експертизи та інформації (УкрІНТЕІ) було розроблено автоматизовану систему трансферу технологій і забезпечення інформаційного супроводу процесів трансферу. Для здійснення оперативного обміну науково-технічною інформацією між користувачами зарубіжних країн систему оснащено двома великими функціональними блоками: блоком локальних баз, що зберігаються на сервері УкрІНТЕІ, і Інтернет-блоком, розташованим на сайті УкрІНТЕІ.

Використовуючи Інтернет-блок УкрІНТЕІ, за допомогою вбудованої на сайт пошукової системи, можна здійснити швидкий пошук необхідної технології за допомогою ключових слів.

Так, у таблиці 4 наведено кількість технологій екологічного спрямування, які зазначені в пошуковій системі блоку УкрІНТЕІ та можуть використовуватись для оптимізації реалізації екологічних проектів [8].

Найбільша кількість серед представлених у базі «Інноваційні технології та розробки» технологій (56) екологічного спрямування стосуються очищення стічних вод та ґрунту, технології очищення повітря, енергозбереження, альтернативної енергетики та поводження з відходами представлені невеликою кількістю, однак база постійно поповнюється новими актуальними розробками.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

- в Планах Заходів, передбачених Стратегією Розвитку, значна частина коштів (понад 40 млрд грн) запланована на виконання екологічних проектів;

- в регіональному аспекті спостерігаються великі диспропорції за кількістю коштів та напрямками витрат на природоохоронні цілі в межах реалізації регіональних стратегій;

- в окремих регіонах запропонований інструмент реалізації регіонального розвитку в частині охорони навколишнього середовища використовується недостатньо або майже не використовується;

- запропоновані екологічні індикатори у Стратегії Розвитку потребують кількісного та якісного доопрацювання;

– існує достатня кількість інноваційних екологічно спрямованих технологій, використання яких може суттєво підвищити ефективність впровадження екологічних проектів, які реалізуються в межах стратегій регіонального розвитку;

– усунення наявних проблемних питань у цій сфері потребує детального аналізу стану впровадження екологічних проектів на підставі постійного моніторингу стану виконання відповідних складових планів заходів щодо реалізації регіональних стратегій.

Подальші дослідження в цьому напрямі повинні спрямовуватися на аналіз виконання

Планів Заходів, розробку системи моніторингу виконання екологічних проектів у тісному взаємозв'язку з моніторингом стану навколишнього природного середовища, підготовку пропозицій щодо пріоритетності екологічних проектів на наступний період до 2020 р., обґрунтування екологічних індикаторів стратегій регіонального розвитку, оцінки загального стану впровадження природоохоронних заходів у всьому комплексі державного програмового планування, поглиблене вивчення перспективних інновацій та розробок, можливостей залучення інвестицій у природоохоронні програми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Environmental Performance Index: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/reports/2016-report>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Урядовий кур'єр від 03.09.2014 р. № 160.
3. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/plani-zahodiv-z-realizatsiyi-regionalnih-strategiy-rozvitku>.
4. Львівська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://loda.gov.ua/programy_ta_strategii?id=526.
5. Рівненська обласна Рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oblrada.rv.ua/documents/rishennya/6_sklikannya.php?SECTION_ID=38&ELEMENT_ID=10602.
6. Харківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kharkivoda.gov.ua/content/documents/751/75060/files/План%20реализации%20СРР%20ХО%20-%202015-2017_прийнятий.pdf.
7. Луганська обласна військово-цивільна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/se-state/str-dev>.
8. Державна наукова установа Український інститут науково-технічної експертизи та інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/transfer/store/index.html>.

Сучасні соціально-економічні підходи до управління лісовим господарством України

Лесюк Г.М.

аспірант кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

У статті розглянуто сучасні соціально-економічні підходи до управління лісовим господарством України. Проведено порівняльний аналіз управління лісовим господарством державними органами влади та управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін. Виділено основні типи громадського управління лісовим господарством. Проаналізовано значення зацікавлених сторін для різних етапів процесу управління лісовим господарством.

Ключові слова: лісове господарство, місцеві громади, управління лісовим господарством, громадське управління лісовим господарством, управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін.

Лесюк Г.М. СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены современные социально-экономические подходы к управлению лесным хозяйством Украины. Проведен сравнительный анализ управления лесным хозяйством государственными органами власти и управления лесным хозяйством на основе участия заинтересованных сторон. Выделены основные типы общественного управления лесным хозяйством. Проанализировано значение заинтересованных сторон для различных этапов процесса управления лесным хозяйством.

Ключевые слова: лесное хозяйство, местные общины, управление лесным хозяйством, общественное управление лесным хозяйством, управление лесным хозяйством с участием заинтересованных сторон.

Lesiuk N.M. MODERN SOCIO-ECONOMIC APPROACHES TO FOREST MANAGEMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the modern social and economic approaches to forest management in Ukraine. Comparative analysis of state forest management and participatory forest management are made. The main types of community-based forest management are considered. The importance of stakeholders participation for the various stages of forest management are analyzed.

Keywords: forestry, local communities, forest management, community-based forest management, participatory forest management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні два десятиліття ХХ ст. у світі змінилися традиційні підходи та уявлення щодо управління лісовим господарством. Основними причинами, які вплинули на формування нових підходів до управління лісовим господарством, є: зміщення інтересу від моноцільового до багаточільового використання лісових ресурсів; загострення суперечок щодо права власності на лісові ресурси; застосування міждисциплінарних підходів та традиційних знань у лісовій політиці; визнання необхідності участі громадськості в управлінні лісовим господарством, при цьому громадськість має розглядатися не як копіяція зацікавлених осіб. Усі зацікавлені сторони (державний і приватний сектори, громадськість) повинні самостійно формулювати свої інтереси [1, с. 17].

Сучасне управління лісовим господарством характеризується трьома основними

формами: децентралізацією процесу управління, участю зацікавлених сторін, маркетинговою (лісова сертифікація, плата за послуги лісових екосистем та ін.) [2, с. 5]. Зростання суспільного інтересу до можливостей застосування підходу до управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін пояснюється декількома чинниками: більшим доступом до інформації про стан лісових ресурсів, поширенням інформації засобами масової інформації (ЗМІ), виникненням різних рухів протесту, підвищенням зацікавленості до використання всіх груп лісових ресурсів. Окрім того, населення стрімко зростає і збільшує тиск на природне довкілля, що збільшує кількість лісових конфліктів та потребу їх регулювання. З огляду на це, актуальним стає дослідження сучасних підходів до управління лісовим господарством, які включають у процес управління державний і приватний сектори та громадськість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення системи управління лісовим господарством України активно досліджують українські науковці. Зокрема, Генік Я.В., Каспрук О.І., Кравець П.В., Станкевич-Волосянчук О.І., Павліщук О.П. та ін. акцентують увагу на можливостях залучення місцевих громад до управління лісовим господарством. У наукових працях Василик Н.М., Голяна В.А., Жежкун І.М., Зуєва Є.С., Карпука А.І., Мішеніна Є.В., Мішеніної Г.А., Торосова А.С., Харченка Ю.В., Хвесика М.А., Шестака О.М., Ярової І.Є. та ін. досліджуються стимулювання підприємництва та розвиток державно-приватного партнерства у лісовому господарстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць щодо перспективності співпраці державних органів влади і приватного сектору та залучення громадськості до процесу державного управління лісовим господарством, поза увагою залишилися проблеми вивчення таких підходів до управління, які б ураховували інтереси всіх зацікавлених сторін (державного і приватного секторів та громадськості) у лісовому господарстві з одночасним гарантуванням сталого ведення лісового господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розроблення теоретичних основ сучасних соціально-економічних підходів до управління лісовим господарством та визначення можливостей їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підхід до управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін не є новим: його історія почалася майже три десятиліття тому і широко пропагувалася після Ріо-92. Зокрема, принцип 10 Декларації з навколишнього середовища і розвитку визначає, що держави сприяють інформованості та участі населення шляхом широкого надання інформації [3]. Принципи лісівництва рекомендують урядам заохочувати та надавати можливості для участі зацікавлених сторін, включаючи місцеві громади, корінне населення, промислові кола, профспілки, неурядові організації, фізичні особи в процесі розроблення, здійснення і планування національної лісової політики [4]. Лісова стратегія ЄС до 2020 р. та підсумковий документ Генеральної Асамблеї ООН від 25 вересня 2015 р. «Перетворення нашого світу: Порядок денний сталого розвитку 2030» визнають важливість участі заці-

кавлених сторін для багатофункціонального, інтегративного та сталого управління лісовим господарством і закликають стимулювати ефективне партнерство між державним і приватним секторами та громадськістю [5; 6, с. 10]. Хоча міжнародні організації, зокрема Всесвітній банк, лобіюють та забезпечують підтримку управління лісовим господарством за участю всіх зацікавлених сторін, тлумачення і застосування цього підходу доволі часто є складним з огляду на різноманітність еколого-економічних умов, законодавчої та адміністративної систем, культурно-історичних і національних традицій.

Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін – це структуроване співробітництво між урядом, комерційними і некомерційними користувачами лісових ресурсів, зацікавленими організаціями, громадами та іншими зацікавленими сторонами для досягнення загальних цілей, пов'язаних із раціональним використанням лісових ресурсів [7]. Основна ідея підходу полягає в тому, що управління лісовим господарством зацікавленими сторонами самостійно або спільно з державними органами є ефективнішим, ніж управління виключно центральними державними органами влади, що часто сприяє надмірній експлуатації лісових ресурсів або перетворення їх у ресурси відкритого доступу, що призводить до деградації та знищення. Повернення лісових ресурсів до приватної власності та власності громад створює можливості для сталого використання та управління в лісовому господарстві. Така думка підтверджена історичними та антропологічними висновками: багато місцевих громад могли управляти своїми ресурсами відповідально всупереч висновкам теорії Гардена [2, с. 17].

Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін може мати такі форми:

- інформування – забезпечення зацікавлених сторін інформацією без можливостей зворотного зв'язку та обговорень рішень щодо ведення лісового господарства;
- консультування – зацікавлених осіб запитують про їхні думки щодо проблемних питань (наприклад, стосовно планів ведення лісового господарства), однак остаточні рішення приймаються органом, що ініціював консультації, з/без урахування думок зацікавлених сторін;
- участь у реалізації вже прийнятих рішень – орган управління лісовим господар-

ством включає зацікавлених сторін у реалізацію певних заходів без можливості впливу на кінцеве рішення;

- спільне управління – відповідальність за прийняття рішень, що стосуються ведення лісового господарства, спільна на основі угод між різними (державними та недержавними) суб'єктами. Співробітництво включає дві основні форми: 1) делегування – частина повноважень і відповідальності делегуються зацікавленим сторонам; 2) самообілізація – незалежна ініціатива зацікавлених сторін, що реалізується за консультативної підтримки зовнішніх експертів, наприклад контроль місцевих жителів над використанням природних ресурсів, що знаходяться в їхньому розпорядженні. Державні органи управління лісовим господарством у такому разі виконують роль асистента [8, с. 14–15].

Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін має багато переваг: поліпшення комунікації між державним і приватним секторами та громадськістю, генерація нових знань, інтеграція громадськості в процес управління, досягнення сталого розвитку лісового господарства, запобігання

і вирішення лісових конфліктів, простіше виконання планів лісового господарства. Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін порівняно з традиційним управлінням лісовим господарством державними органами влади є більш гнучким (табл. 1), що сприяє досягненню більш тісної інтеграції між лісовим господарством, економікою і суспільством.

Недоліками підходу часто визначають тривалий період та високі витрати на запровадження. Політики та управлінці критикують управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін через відсутність строгого, структурованого і систематичного процесу аналізу та інтерпретації даних від зацікавлених сторін.

До основних витрат, пов'язаних із розвитком підходу до управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін, належать:

- витрати на науково-дослідні роботи і попередню оцінку (витрати на збір даних та інформації, проведення польових досліджень, нарад, картографування участі, експертні консультації, друк та розповсюдження матеріалів, технічне обладнання і т. д.);

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до управління лісовим господарством [1, с. 17]

Критерій	Управління лісовим господарством державними органами влади	Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін
Цілі	Моноцільове використання лісових ресурсів.	Багатоцільове використання лісових ресурсів.
Одиниця управління	Великі площі лісів на основі біофізичних або політичних кордонів.	Невеликі площі лісів.
Права місцевих користувачів	Як правило, дуже обмежені і часто неоднозначні або тимчасові.	Розширені, чітко визначені права.
Захист лісу	Виконує лісова служба, часто неефективно і витратно.	Виконує місцеве населення, вищі місцеві витрати, але низькі урядові витрати.
Типові плани управління	Одновікові насадження; централізоване управління охоронюваних територій.	Різновікові насадження, призначені постачати різноманітні ресурси для безперервного забезпечення потреб населення; громадське управління.
Заготівля деревини	Як правило, великі урядові контракти з адміністративними механізмами ціноутворення і субсидованими угодами постачання.	Як правило, багато невеликих угод із домашніми господарствами.
Технічна база	Наукові дослідження, прості оптимізаційні моделі вибору продукту.	Традиційні знання та урядові програми.
Планування	Централізоване планування.	Плани складені місцевими громадами або домашніми господарствами з погодженням із лісовою службою.
Гнучкість планів	Негнучкі плани, багато бюрократичних погоджень.	Адаптивне управління.

- витрати на комунікацію та підвищення обізнаності (витрати на підготовку інформаційних матеріалів та їх редагування, організацію інформаційних зустрічей, використання ЗМІ і т. д.);

- витрати на тренінги з відповідних тем для всіх зацікавлених сторін;

- витрати на підготовку конкретних планів і стратегій [8, с. 11].

Деякі науковці звертають увагу на парадокс підходу: чим вище число зацікавлених осіб, тим меншу роль відіграє кожен з них. Отже, для ефективного запровадження управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін необхідні чіткі правила щодо ведення переговорів та участі зацікавлених сторін [9, с. 219].

У науковій літературі і документах із міжнародної лісової політики підхід до управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін визначається близьким до підходів громадське лісове господарство, соціальне лісове господарство, спільне управління лісовим господарством, громадське управління лісовим господарством [10, с. 63].

Громадське лісове господарство – стратегія ведення лісового господарства, яка включає в себе активну участь організованої громади. Сільськогосподарська і продовольча організація ООН (ФАО) визначає громадське лісове господарство як «будь-яку ситуацію, яка передбачає тісне залучення місцевого населення в лісогосподарську діяльність»

[11, с. 1]. Вищезазначений підхід активно застосовується в Непалі, Мексиці, Таїланді, Камеруні, Гвінеї та ін. [12, с. 3]. Соціальне лісове господарство – це управління лісовим господарством, спрямоване насамперед на забезпечення добробуту місцевих жителів, які залежать від лісових ресурсів. Спільне управління лісовим господарством є офіційним терміном в Індії, який означає ведення лісового господарства за участю як державних лісових відомств, так і місцевих громад. Ключовою особливістю є допомога місцевим громадам у збереженні лісів шляхом захисту від пожеж, випасу худоби і незаконних рубок в обмін на недеревні лісові ресурси і частку виручки від продажу деревини.

Значно поширенішим є громадське управління лісовим господарством, яке включає ініціативи, політики, інститути і процеси, які спрямовані на підвищення ролі місцевих громад в управлінні лісами та лісовим господарством [11, с. 2]. ФАО класифікує громадське управління лісовим господарством залежно від прав та обов'язків місцевих громад в управлінні лісовим господарством (табл. 2).

Хоча наукові терміни та умови залучення місцевих громад до управління лісовим господарством є неоднаковими в різних місцях, усі вони мають три аналогічні характеристики:

1. Це часткова передача влади від держави до місцевих громад.

2. Головною метою є управління лісовим господарством відповідно до концепції ста-

Таблиця 2

Основні типи громадського управління лісовим господарством [11, с. 134]

Тип	Основні характеристики
Участь у збереженні лісів	Місцеві громади несуть відповідальність за збереження лісів. Доступ до деревних та недеревних ресурсів лісів може бути частково обмежений.
Спільне ведення лісового господарства	Лісові ресурси й отримані вигоди від лісів, що знаходяться у власності держави, розподіляються між урядом і місцевими громадами, щоб спонукати громади захищати ліси.
Громадське управління лісовим господарством з обмеженою передачею повноважень	Значний нагляд органів державної влади. Права на управління лісовим господарством і використання лісових ресурсів, як правило, недеревних лісових ресурсів, передані місцевим громадам відповідно до планів управління. Права місцевих громад, як правило, не включають продаж деревини на відкритих ринках, але включають продаж недеревних ресурсів лісу і паливної деревини.
Громадське управління лісовим господарством із повною передачею повноважень	Права на управління лісовим господарством і використання лісових ресурсів передані місцевим громадам відповідно до планів управління. Права включають заготівлю деревини і продаж лісових ресурсів на відкритих ринках.
Приватна власність на ліси	Фізичні особи, домашні господарства, групи осіб або громади володіють лісовими землями, ведуть лісове господарство та отримують соціо-еколого-економічні вигоди.

лого розвитку, місцеві громади відповідальні за захист і покращення стану лісів.

3. Місцеві громади можуть отримувати економічні та соціальні вигоди від лісів [13, с. 1].

Відмінність між підходами «управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін» та вищеназваними підходами полягає у залученні різного кола зацікавлених осіб. Управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін передбачає залучення не тільки місцевої громади, але й осіб за межами місцевої громади. Визнання

та ідентифікація всіх зацікавлених сторін та сприяння їх участі в процесі управління лісовим господарством є особливо важливими з огляду на потреби розвитку сільських районів України та суміжних із лісовим господарством галузей економіки. Крім того, світовий досвід переконливо показує, що управління лісовим господарством відповідно до концепції сталого розвитку неможливе без залучення у цей процес лісозаготівельників, місцевого населення, державних структур, громадських організацій та організації безпосеред-

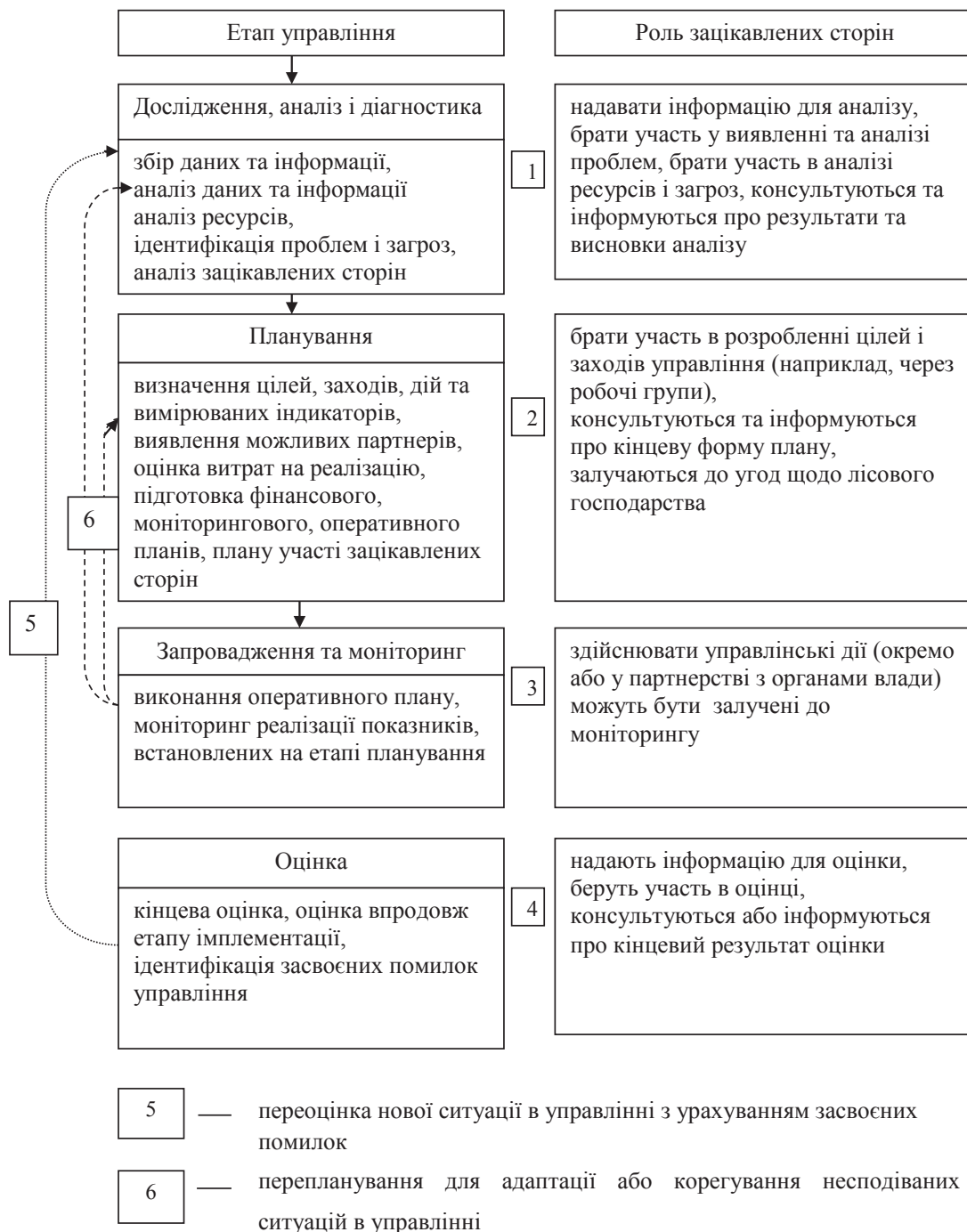


Рис. 1. Значення зацікавлених сторін в управлінні лісовим господарством [8, с. 17]

ньої взаємодії між ними. Тільки в такому разі проблеми лісового господарства будуть вирішуватися обґрунтовано, з урахуванням соціальних наслідків освоєння лісових ресурсів для різних зацікавлених сторін [14, с. 104].

Сьогодні в Україні, з огляду на євроінтеграційні процеси та децентралізацію влади, спрямовану на формування демократичної моделі управління з посиленою роллю територіальних громад, обговорюваним є їх залучення до процесів управління лісовим господарством. Однак територіальні громади не репрезентують усіх зацікавлених сторін в управлінні лісовим господарством. Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», територіальна громада – сукупність жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [15], тоді як у менеджменті природних ресурсів зацікавлені сторони – індивіди, групи та організації, які включені або можуть зазнати впливу в результаті зміни умов управління та використання природних ресурсів [8, с. 53].

Зазначимо, що ефективність участі територіальних громад в управлінні лісовим господарством є доволі дискусійним питанням. Лісові екосистеми, як відомо, не обмежуються кордонами, а проблеми лісового господарства зазвичай є більш складними, що потребує їх розв'язання на рівнях, які, як правило, виходять за рамки компетенції сільських, селищних та міських рад. З іншого боку, територіальні громади можуть бути ефективними у вирішенні деяких проблем лісового господарства, але це залежить від особливостей кожної окремої громади та її здатності до саморегулювання [16, с. 72].

Зацікавлених осіб в управлінні лісовим господарством можна представити у трьох групах: група I – власники, менеджери і користувачі деревних та недеревних ресурсів лісу; група II – можливі партнери для науково-дослідних робіт, розвитку сільських районів, підвищення кваліфікації, освіти, збереження біорізнома-

ніття та ін.; група III – особи, що можуть створювати проблеми – браконьєри, незаконні заготівельники деревини та ін. [8, с. 28].

Застосування підходу до управління лісовим господарством за участю зацікавлених сторін вимагає їх залучення впродовж усього процесу управління. На кожному етапі зацікавлені сторони відіграють певну роль у забезпеченні ефективного процесу управління лісовим господарством (рис. 1).

З огляду на нестабільний фінансово-економічний стан лісогосподарських підприємств, незадовільні соціально-економічні умови життя лісозалежних громад, вимоги деревообробних підприємств щодо вдосконалення ринку деревини та інші проблеми лісового господарства, вважаємо за необхідне застосовувати такі підходи до управління лісовим господарством, які враховують інтереси всіх зацікавлених сторін. Для цього програми участі зацікавлених сторін в управлінні лісовим господарством можуть розроблятися та виконуватися підприємствами галузі. Важливо, щоб участь зацікавлених сторін була активною на кожному етапі процесу управління лісовим господарством.

Висновки з цього дослідження. Зацікавленими сторонами у реформуванні лісового господарства України сьогодні є державний сектор (зокрема, органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері лісового та мисливського господарства, та державні лісогосподарські підприємства), приватний сектор (зокрема, підприємства деревообробної галузі промисловості) і громадськість. Залучення усіх зацікавлених осіб до управління лісовим господарством сприятиме усуненню дисбалансу між екологічним та соціально-економічним аспектами використання лісових ресурсів. Немає ніяких сумнівів, що участь зацікавлених сторін у процесі управління лісовим господарством України сприятиме підвищенню прозорості прийняття рішень, справедливому врегулюванню лісових конфліктів, належному використанню, охороні й відтворенні лісових ресурсів у довгостроковій перспективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Siebrand S. Participatory forest management in conflict situations. A case study in Swedish Lapland / S.Siebrand – Umeå: Master thesis Swedish University of Agricultural Sciences. – 2006. – 91 p.
2. Arts B. Forest governance: mainstream and critical views / B. Arts, I.J. Visseren-Hamakers // EFRN News 53. – 2012. – P. 3–10.
3. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_455.

4. Принципи лісівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/forest.shtml.
5. A new EU Forest Strategy: for forests and the forest-based sector. [Electronic source]. – Available from: http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/forest/strategy/staff-working-doc_en.pdf.
6. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. – A Res/70/1. – 21. –2015. – 44 p. [Electronic source]. – Available from: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E.
7. Participatory Forest management in the Caribbean: Impacts and Potential. – CANARI. – 2002. – Policy Brief. – № 1. – 4 p.
8. Guidelines for participatory forest management. – RobinwoodPlus. – 2013. – 56 p. [Electronic source]. – Available from: http://www.robinwoodplus.eu/uploaded/files/file_6a8ffb9ec130.pdf.
9. Bruña-García X. Public participation: a need of forest planning / X Bruña-García, M.F. Marey-Pérez // iForest 7. – 2014. – P. 216–226.
10. Lawrence A. Research and Participatory Forest Management: Comparing the Priorities of Resource Users and Development Professionals / A. Lawrence, K. Green // Forestry, Forest Users and Research: New Ways of Learning. – EFRN, Wageningen, Netherlands. – 2000. – P. 63–70.
11. Gilmour D. Forty years of community-based forestry. A review of its extent and effectiveness / D. Gilmour // FAO Forestry Paper. – 2016. – 168 p.
12. Maraseni T.N. Community Based Forest Management Systems in Developing Countries and Eligibility for Clean Development Mechanisms / T.N. Maraseni, G. Cockfield, A. Apan // Journal of Forest and Livelihood. – 2005. – № 4. – P. 31–42.
13. Pant S. Evaluating the opportunities and barriers to successful community forests in Nepal using case studies / S. Pant // [Electronic source]. – Available from: http://www.tokyofoundation.org/sylff/wp-content/uploads/2015/03/SRA-Final-Article_PANT.pdf.
14. Основы устойчивого лесопользования: [учеб. пособие для вузов] / М.Л. Карпачевский [и др.]. – М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2009. – 143 с.
15. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1997. – № 24.
16. Лесюк Г.М. Економіко-правове регулювання участі громадськості в управлінні лісовим господарством України / Г.М. Лесюк // Нова економіка на світовому, державному та регіональному рівнях: проблеми та розвиток: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 20–21 травня 2016 р.). – К.: Київський економічний науковий центр, 2016. – С. 70–73.

УДК 502.5:502.17

Пріоритети національної стратегії збалансованого розвитку України

Подлевська О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

Красовська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

У статті збалансований розвиток розглядається як такий розвиток країн і регіонів, коли економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішніх і майбутніх поколінь. Провідна роль у збалансованому розвитку держави відводиться природокористуванню, яке, з одного боку, є ключовим фактором розвитку продуктивних сил, а з іншого (за надмірної експлуатації ресурсів) – джерелом репресивності територій і країни у цілому.

Ключові слова: збалансований розвиток, економічна ефективність, збалансоване природокористування, екосистеми, біорегіон.

Подлевская О.М., Красовская Ю.В. ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье сбалансированное развитие рассматривается как развитие стран и регионов, когда экономический рост, материальное производство и потребление, а также другие виды деятельности общества происходят в пределах, которые определяются способностью экосистем восстанавливаться, поглощать загрязнения и поддерживать жизнедеятельность нынешних и будущих поколений. Ведущая роль в сбалансированном развитии государства отводится природопользованию, которое, с одной стороны, является ключевым фактором развития производительных сил, а с другой (по чрезмерной эксплуатации ресурсов) – источником репрессивности территорий и страны в целом.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая эффективность, сбалансированное природопользование, экосистемы, биорегион.

Podlevska O.M., Krasovska Y.V. PRIORITIES OF NATIONAL STRATEGY OF BALANCED DEVELOPMENT OF UKRAINE

In this work balanced development is considered as such development of the countries and regions when economic growth, material production and consumption, and also other kinds of society's activities are taking place within the limits that are defined capacity of ecosystems to recover, absorb pollution and support the livelihoods of current and future generations. The leading role in the balanced state development is given to the nature management, that on one side is the key factor in the development of the productive forces and on the other side (for the excessive exploitation of resources) is the source of depression of regions and the country on whole.

Keywords: sustainable development, economic efficiency, sustainable natural resources, ecosystems, bioregion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку України в рамках національної стратегії потребує узгодження дій, що спрямовані на економічне зростання й охорону навколишнього природного середовища. Ринковий механізм не забезпечує автоматичного вирішення екологічних проблем у цій сфері, результатом чого є складне становище природних екосистем, причому існує серйозна небезпека подальшого його погіршення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання і проблеми, пов'язані з переведен-

ням національної стратегії України на рейки збалансованого розвитку, є актуальними і широко вивчаються як у наукових колах, так і є предметом дискусій на засіданнях міжнародних організацій. Цікаві здобутки в розв'язанні вказаних проблем висвітлено в працях таких вітчизняних науковців, як Г.Б. Марушевський, П.Г. Павличенко, Т.В. Тимочко. Разом із тим теоретичні основи сталого розвитку соціально-економічних процесів розглянуто ще в працях В.І. Вернадського, В.В. Волошина, Є.В. Гірусова, І.П. Герасимова, К.Г. Гофмана, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, В.М. Трегубчука, А.М. Федоріщевої, Д.Х. Брунтланда,

Д. Кемберленда, Ю. Одума та інших вітчизняних та зарубіжних учених.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відкритими залишаються питання механізму переходу до збалансованого розвитку країни, напрацювання системи пріоритетів та гнучкості у їх зміні під час досягнення певних цілей та етапів розвитку, інтеграції екологічного складника в блоки оцінки економічної ефективності та підвищення рівня мотивації суб'єктів господарської діяльності для забезпечення їх розвитку та взаємодії з урахуванням цілісного розвитку певної території, регіону і країни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збалансоване природокористування – такий процес взаємодії суспільства з довкіллям, за якого досягається оптимальне співвідношення між господарською діяльністю суспільства, забезпеченням матеріальних і духовних потреб населення та підтриманням якісного стану природного середовища. Головні фактори збалансованого природокористування для розвинутих країн представлено на рис. 1.

Із наведених факторів перспективність для України зберігають другий і третій (у частині обмеженого та контрольованого з точки зору можливих екологічних наслідків використання ресурсів), тоді як перший є неприйнятним і суперечить основному принципу переходу до сталого розвитку, проголошеному в 1992 р. на Конференції ООН в Ріо-де-Жанейро, а саме: створювати умови для гармонізації відносин людини і природи, оптимального задоволення

потреб сучасних і майбутніх поколінь для всіх мешканців Землі. [1, с. 89].

В Україні, як показує практика, критерієм розвитку вважається будь-який приріст виробництва. Такий розвиток веде до нераціонального використання природних ресурсів, їх виснаження і деградації природного середовища, тому для України характерними є глибинні диспропорції загальнодержавних і регіональних економічних інтересів, невідповідність між розміщенням природно-ресурсного і соціального-економічного потенціалу.

Концепція збалансованого розвитку передбачає включення місця (території) в різні процеси: економічний розвиток повинен асоціюватися з конкретною територією, екологічні норми забезпечуватися не взагалі, а теж для конкретної місцевості, соціальна рівність – у конкретній громаді, а не абстрактно у середніх показниках по країні. Такий підхід формує концепцію збалансованого розвитку місцевостей, що має зараз тенденцію до впровадження у багатьох країнах.

У країнах Західної Європи однією з головних причин виникнення і становлення регіональної політики як окремої галузі управління розвитком держави було усвідомлення того, що географічний, або просторовий, чинник має істотний вплив на ефективність розвитку. Регіональна політика зародилась як засіб розв'язання державою проблем розвитку, які не можуть бути розв'язані за рахунок ринкової економіки, як один з інструментів уникнення значних дисбалансів у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів. Нині стратегічна

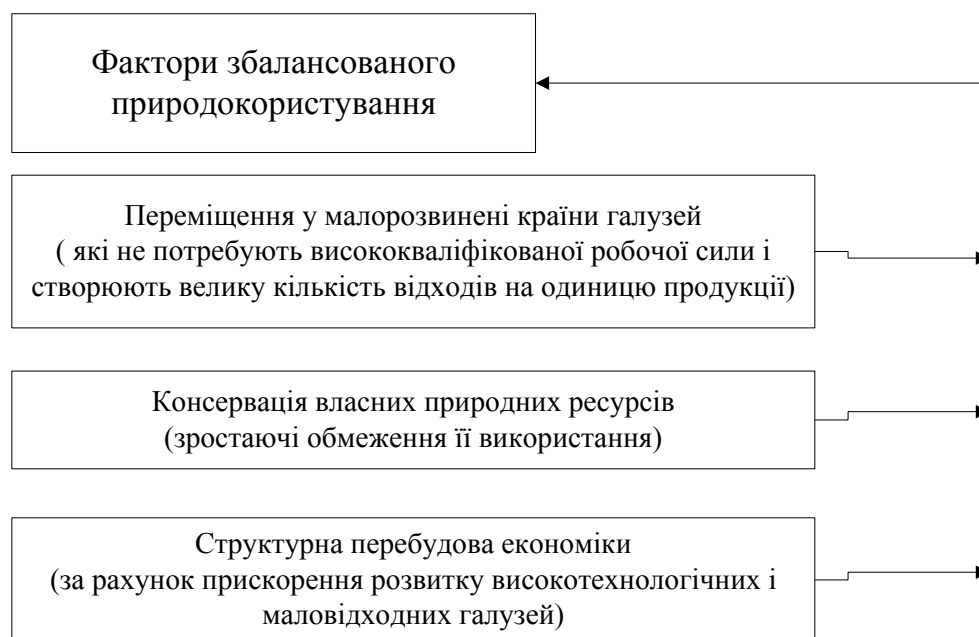


Рис. 1. Фактори збалансованого природокористування

політика Європейського Союзу спрямована передусім на підтримку слаборозвинутих, депресивних регіонів.

Щоб перейти до збалансованого розвитку, пріоритети розвитку необхідно перенести з галузевого підходу на цілісно-територіальний. Економічно-господарська система регіону є більш складним утворенням, ніж галузь. Якщо галузь – це сукупність підприємств і виробництв, однотипних у технологічному відношенні, то регіон – господарська територія, яка виділяється всередині країни за своїм економіко-географічним положенням, природними і трудовими ресурсами, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних, демографічних та інших проблем, своєю роллю у міжнародному розподілі праці. У подальшому слід перейти від регіону, як економічної категорії, до біорегіону як еколого-економічної категорії, тобто кордони регіонів слід змінити так, щоб вони відповідали кордонам екосистем. Тільки тоді з'явиться можливість регулювати відповідну економічну активність так, щоб вона узгоджувалася з часовими та просторовими обмеженнями екосистем [2, с. 195].

Збалансований розвиток кожного регіону в тісній взаємодії з іншими регіонами країни має стати основою регіональної політики української держави, яка повинна враховувати загальнонаціональні потреби та інтереси.

У цій справі не може бути взірцем будь-яка зарубіжна модель, бо кожна з них формується на власному національному ґрунті. Спроби реалізувати в Україні зарубіжні моделі ведуть у глухий кут, до створення штучних регіональних систем на шкоду національній цілісності. Насамперед слід удосконалювати територіальне управління, що передбачає координацію діяльності в межах формально наявного, але директивно не оформленого економічно-господарського районування. Слід мати на увазі, що кожен регіон має свої специфічні проблеми у розвитку господарства, соціально-культурній та екологічній сферах, відмінні умови соціально-економічного становища, різний стан довкілля і різні перспективи розвитку залежно від природних умов, структури господарства, ступеню концентрації промисловості тощо. Це зумовлює своєрідність цілей, завдань, і засобів вирішення економічних, екологічних та соціально-культурних проблем у конкретному регіоні. Але в цих умовах принциповим залишається положення про необхідність дотримання пріоритетів загальнодержавного значення та органічної єдності розвитку продуктивних сил регіонів із завданнями збалансованого розвитку країни в цілому. Одним із ключових питань є необхідність вибору між міжрегіональною справедливістю і загальнонаціональною ефективністю. Держава як носій загальнонаціональних інтересів має грати провідну роль у



Рис. 2. Алгоритм переведення пріоритетів стратегічного розвитку країни за територіальним принципом

створенні та постійному вдосконаленні як концептуальних основ, так і інституційних механізмів реалізації регіональної/біорегіональної політики. Центральний уряд має брати безпосередню участь не лише в розробленні регіональної/біорегіональної політики, але і в реалізації конкретних місцевих проектів і програм. Але роль центрального уряду все більше має зводиться до розроблення концептуальних

засад і необхідної нормативно-правової бази, тоді як у реалізації регіональної/біорегіональної політики має зростати роль регіонального/біорегіонального і місцевого самоврядування. На рис. 2 представлено алгоритм переведення пріоритетів стратегічного розвитку країни з галузевого підходу на цілісно-територіальний.

Перехід до ефективного збалансованого розвитку регіонів повинен здійснюватися одно-

Таблиця 1

Заходи, спрямовані на реалізацію відповідної стратегії

Державний рівень	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розроблення законодавчо-нормативної бази, яка регламентує перехід від галузевої до регіональної системи управління економічним розвитком. 2. Перебудова системи державного управління економічним розвитком за регіональним, а не за галузевим принципом. 3. Створення координаційного державного органу, який здійснює контроль над міжрегіональною взаємодією задля ефективного збалансованого розвитку країни в цілому й уникнення спірних проблем між регіонами. 4. Розроблення державної програми еколого-економічного розвитку регіонів. 5. Перебудова системи державного статистичного обліку за галузевими принципами. 6. Розроблення механізму надання субвенцій та інших форм фінансової підтримки екологічно інтегрованим регіонам з урахуванням дотримання принципу пріоритетності загальнодержавних інтересів. 7. Розроблення механізму відповідальності підприємств за нераціональне використання природних ресурсів та невідповідне навантаження на екосистеми із внесенням відповідних змін до Господарського та Кримінального кодексів.
Регіональний рівень	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення місцевих органів державного нагляду за функціонуванням підприємств та дотриманням ними принципів екологоорієнтованого використання природних ресурсів та експлуатації екосистем. 2. Розроблення у співпраці з науковими установами критеріїв оцінки дотримання підприємствами умов та принципів збалансованого використання ресурсів. 3. Організація системи моніторингу стану еколого-економічного розвитку регіону з виділенням вузьких місць і проблемних ділянок. 4. Упровадження системи штрафів та інших санкцій (аж до закриття підприємств) за порушення принципів збалансованого природокористування. 5. Розроблення механізму притягнення до відповідальності підприємств-порушників 6. Розроблення механізму розподілу цільових бюджетних коштів та пільгових кредитів для підприємств, які мають пріоритетне значення в екологозбалансованому розвитку регіону. 7. Формування банку інформації для забезпечення підприємствам доступу до інноваційних технологій.
Рівень місцевих громад та окремих підприємств	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення загальних зборів власників підприємств або їх представників та членів місцевих громад для загального інформування про перехід на нові принципи та стратегічні цілі розвитку регіону та країни. 2. Розроблення схеми координації планів та поточної діяльності підприємств певної території, обміну інформацією між ними задля досягнення спільних цілей збалансованого розвитку. 3. Розроблення питань, пов'язаних із представництвом та захистом інтересів підприємств як на регіональному так і на державному рівні. 4. Розроблення питань фінансування діяльності тих підприємств, які потребують значних коштів для переходу на принципи екологозбалансованого розвитку й які мають велике соціальне та економічне значення для регіону. 5. Розроблення питань кредитування, фінансування з резервних фондів та страхування підприємств та членів громади у разі надзвичайного стану. 6. Розроблення механізму вирішення спірних питань, щодо використання природних ресурсів підприємствами та членами громад. 7. Проведення інвентаризації природних ресурсів території громад із фіксуванням поточного їх стану, рівня навантаження на них тощо. 8. Розроблення економічно виправданих тарифів за експлуатацію природних ресурсів, що належать громаді, із внесенням відповідної плати до місцевих бюджетів.

часно на декількох рівнях, кожен з яких повинен включати низку заходів, спрямованих на реалізацію відповідної стратегії (табл. 1).

З одного боку, реалізація вказаних заходів вимагає додаткових витрат коштів, часу та інших ресурсів, а з іншого боку, перехід на принципи регіональної/ біорегіональної політики принесе значний економічний ефект, який буде полягати в такому:

- синергетичний ефект економічного розвитку регіону (який за вказаного підходу набагато вищий за суму економічних ефектів галузевих територіальних одиниць за старим підходом);

- вартість збережених (відновлених) екосистем як складова частина національного багатства регіону (країни);

- вартість зекономлених природних ресурсів;

- додаткові кошти до місцевих бюджетів (у вигляді плати за використання природних ресурсів та штрафів за порушення умов експлуатації екосистем).

Однак для досягнення вказаного ефекту слід розробити механізм взаємодії компонентів, що визначають таку ефективність. Він складається з декількох блоків, нерозривно поєднаних між собою.

Перший блок: економіко-правовий механізм державного регулювання у сфері збалансованого природокористування.

Другий блок: організаційно-економічний механізм переходу підприємств на засади збалансованого розвитку.

Третій блок: організаційно-економічний механізм регіональної та міжрегіональної взаємодії.

Четвертий блок: економічний механізм фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у цій сфері.

П'ятий блок: економіко-екологічний механізм раціонального використання природних ресурсів регіону.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючі виснаведені, слід чітко окреслити, що пріоритети національної стратегії сталого розвитку України повинні лежати в царині перебудови системи національного господарства на принципи екозбалансованого територіального підходу, що дасть змогу врахувати інтереси всіх учасників, перенести частину екологічного навантаження з найбільш економічно слабких суб'єктів господарювання, створити дієвий механізм перерозподілу фінансових ресурсів у межах територій та регіонів, відновити стан екологічної рівноваги найбільш проблемних територіальних одиниць, розробити чітку систему реагування на погіршення в розвитку тих чи інших регіонів (або їх окремих об'єктів) за системою еколого-економічних індикаторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основы долгосрочной стратегии глобального устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций: Доклад Международного коллектива ученых к Конференции ООН по устойчивому развитию РИО+20 (Бразилия, 2012 г.) (сокращенная версия) / Под ред. проф. Ю. Яковца // Партнерство цивилизаций. – 2012. – № 1. – С. 87–99.

2. Добрянська Л.О. Стратегічний потенціал екологічної безпеки: технологія економічного зростання: [монографія] / Л.О. Добрянська, Л.В. Жарова, Є.В. Хлобистов. – Львів: Український бестселер, 2012. – 284 с.

3. Природно-ресурсний аспект розвитку України. – К.: Academia, 2001.

4. Дюканов В.Г. Стійкий розвиток енергетики в Україні: перешкоди та перспективи / В.Г. Дюканов // Економічні реформи в Україні в контексті переходу до сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2001. – С. 126.

Еколого-економічна ефективність інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики

Савенко Б.В.

здобувач

Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

Стаття присвячена дослідженню еколого-економічної ефективності вітчизняного інструментального регулювання розвитку та використання альтернативних джерел енергії в структурі паливно-енергетичного комплексу країни. Виокремлено низку інструментів державного впливу, які потребують імплементації до вітчизняних реалій та сприятимуть ефективному функціонуванню еколого-економічного механізму використання альтернативних джерел енергії, підвищенню інвестиційної привабливості галузі відновлюваної енергетики. Сформовано схему етапів досягнення еколого-економічної ефективності інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики.

Ключові слова: інструментальне регулювання, альтернативні джерела енергії, ефективність, тариф, квота, оподаткування.

Савенко Б.В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Статья посвящена исследованию эколого-экономической эффективности отечественного инструментального регулирования развития и использования альтернативных источников энергии в структуре топливно-энергетического комплекса страны. Выделен ряд инструментов государственного воздействия, которые нуждаются в имплементации к отечественным реалиям и будут способствовать эффективному функционированию эколого-экономического механизма использования альтернативных источников энергии, повышению инвестиционной привлекательности отрасли возобновляемой энергетики. Сформирована схема этапов достижения эколого-экономической эффективности инструментального регулирования развития альтернативной энергетики.

Ключевые слова: инструментальное регулирование, альтернативные источники энергии, эффективность, тариф, квота, налогообложение.

Savenko B.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF INSTRUMENTAL REGULATION OF ALTERNATIVE ENERGY DEVELOPMENT

The article deals with investigation of ecological and economic efficiency of domestic instrumental regulation and use of alternative energy sources in the structure of the fuel and energy complex of the country. The author singles out a number of instruments of state influence, requiring implementation to the local realities and contributes to the effective functioning of environmental and economic mechanism of alternative energy sources use, increasing the investment attractiveness of renewable energy branch. The author has formed a scheme of stages on achieving environmental and economic efficiency of instrumental regulation of alternative energy development.

Keywords: instrumental regulation, alternative energy sources, efficiency, tariff, quota, taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Згідно з Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікованої Законом України від 16 вересня 2014 р. № 1678-VII, передбачається всебічне співробітництво у сфері енергетики з метою створення конкурентоспроможного, прозорого та недискримінаційного ринку електричної енергії в Україні. Посилення енергетичної безпеки, підвищення конкурентоспроможності та стабіль-

ності енергетичного сектору шляхом диверсифікації джерел енергії та її постачальників, поширення принципів енергоефективності та енергозбереження, розвиток відновлюваної енергетики з урахуванням принципів економічної доцільності та охорони довкілля визнані першочерговими завданнями для просування економічного зростання та прогресу. Тому дослідження вітчизняних функціонуючих і світових, потребуючих імплементації та адаптації інструментів регулювання розвитку й використання альтернативних джерел енергії в структурі паливно-енергетичного

комплексу країни дасть можливість оцінити ефективність вітчизняного інструментального забезпечення розвитку відновлювальної енергетики та виявити перспективи і тенденції такого розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку альтернативної енергетики висвітлені у працях Г. Гелетухи [1], Т. Железної [1], Є. Олійника [2], М. Жовміра [2], К. Дрозда [2], А. Прокіпа [3] та інших науковців. Проблемами стимулювання альтернативних джерел енергії й енергозбереження, висвітленням інструментарію державної підтримки займалася низка вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. Долінський [4], І. Карп [4], С. Кудря [5], В. Діденко [5], О. Трофименко [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну увагу багатьох науковців до проблем розвитку альтернативної енергетики, питання ефективності її регулювання у нашій країні, зокрема еколого-економічні наслідки такого регулювання та відповідні інструменти, які б сприяли ефективному використанню альтернативних джерел енергії, висвітлені недостатньо та мають характер вибірково-фрагментарного підходу, чим і зумовлена актуалізація дослідження саме еколого-економічної ефективності інструментального регулювання розвитку відновлювальної енергетики в нашій країні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою нашої роботи є дослідження еколого-економічної ефективності інструментального регулювання розвитку і використання альтернативних джерел енергії в структурі паливно-енергетичного комплексу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить досвід багатьох країн світу, ефективне функціонування еколого-економічних механізмів використання альтернативних джерел енергії, залучення інвестицій у галузь відновлюваної енергетики не тільки сприяє вирішенню глобальних проблем зміни клімату та енергетичної безпеки країни, але й приводить до істотних еколого-економічних результатів: створення нових робочих місць, стимулювання економічного зростання, науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, зниження викидів парникових газів, зниження витрат на заходи з охорони довкілля і, зрештою, до позитивного еколого-економічного ефекту на конкретному часовому проміжку.

Україна, прагнучи до Європи, має зважати на досвід розвинених країн, які переорієнтують свою енергетику на альтернативні джерела енергії, керуючись двома аспектами:

економічним (енергія вітру, сонця, води, біомаси невичерпна, на відміну від газу, вугілля і ядерного палива, запаси яких зменшуються, а ціна при цьому зростає) та екологічним (альтернативні джерела енергії екологічно чисті, що набуває магістрального значення в умовах погіршення клімату).

Нехтування цими чинниками сьогодні, на думку науковців та експертів Потсдамського інституту досліджень впливу клімату, призведе до безпрецедентних негативних погодних явищ: глобальне потепління спричинить зниження врожайності, зміни у водних ресурсах, поширення інфекційних захворювань у нових географічних межах [7]. Окрім того, за сучасних нестабільних та неврегульованих економіко-політичних обставин, які склалися на сході країни та у АР Крим, відбувається уповільнення темпів зростання частки відновлюваних джерел в електроенергетичному секторі (нестабільна робота вітроелектростанцій загальною потужністю 138,3 МВт в зоні проведення Антитерористичної операції; з квітня 2014 р. припинення постачання електроенергії до ОЕС об'єктами відновлюваної енергетики АР Крим загальною потужністю 494,87 МВт, з них: вітроелектростанцій – 87,768 МВт, сонячних електростанцій – 407,09 МВт), що призводить не лише до негативних екологічних ефектів, але й до погіршення економічної ситуації на ринку альтернативної енергетики. Зокрема, погіршення інвестиційного клімату в Україні на тлі зазначених обставин спричинило зростання відсотків за кредитами для інвесторів, збільшення відсотків по страхуванню ризиків, необхідність внесення застави під гарантування кредиту, яка може перевищувати тіло кредиту тощо [8].

Водночас за ступенем поглиблення інтеграції України у світову економіку буде посилюватися вплив глобальних тенденцій розвитку. Тому під час формування довгострокової стратегії важливо найбільш повно і комплексно враховувати ці тенденції і орієнтуватися на можливі глобальні виклики. У цьому контексті необхідно прагнути до якомога ефективнішого та дієвого інструментального регулювання розвитку і використання альтернативних джерел енергії в структурі вітчизняного паливно-енергетичного комплексу.

На нашу думку, на ефективність інструментального регулювання розвитку відновлювальної енергетики в структурі вітчизняного паливно-енергетичного комплексу істотний вплив справляють державна підтримка; цінова політика; дослідження та аналіз сві-

того і вітчизняного ринку альтернативної енергетики тощо.

У зв'язку з цим доцільно висвітлити ключові інструменти, які сприяють підвищенню ефективності функціонування механізму розвитку та використання альтернативних джерел енергії згідно зі світовою практикою: компенсація витрат (реалізується на кшталт фіксованого тарифу або надбавки до ціни на електроенергію, вироблену на основі використання альтернативних джерел, "Feed-In-Tariffs"); квоти та штрафні санкції ("Renewable Portfolio Standard"); пільгове оподаткування ("Investment Tax Credit"); інші інструменти (державні гранти "Renewable Energy Grants"; «зелені» державні закупівлі "Green Public Procurement"; облік сальдованого споживання електроенергії ("Net metering") тощо).

Зазначений інструментарій функціонує в межах державної підтримки використання альтернативних джерел енергії та вимагає його імплементації до вітчизняних умов. Зокрема, щодо інструмента компенсації витрат, то його активно застосовують в Австрії, Данії, Франції, Німеччині, Нідерландах, Іспанії, Чехії, Італії, Канаді тощо. Так, держава компенсує виробникам електроенергії, отриманої з альтернативних джерел, витрати через затвердження фіксованих тарифів (без прив'язки до ринкових цін на електроенергію) або фіксованих надбавок до ринкової ціни на таку енергію, підтримуючи тим самим закупівельні ціни на рівні реальних затрат. У зв'язку з цим через складність цінового прогнозу на тривалу перспективу більш широкого застосування набули фіксовані тарифи, які зазвичай затверджуються на 20-річний термін.

У зв'язку з цим необхідним для імплементації вбачається досвід Німеччини, яка у 2000 р. запровадила фіксований тариф. Після закінчення перших десяти років його застосування, згідно зі звітом Міністерства довкілля Німеччини, було створено 381 600 робочих місць, досягнуто щорічної економії 70 млн. т викидів CO₂, обіг компаній галузі склав близько 14 млрд. євро, а щорічні інвестиції – 23,2 млрд. євро (з яких 15 – в сонячну енергетику). При цьому додаткове зростання цін на електроенергію для кінцевих споживачів становило лише 0,0353 євро/кВт*год. за середньої ціни для домогосподарств у 0,26. У розрахунку на місяць це близько 10 євро (за умови середнього споживання 3500 кВт*год./рік), а частка ВДЕ у виробництві електроенергії станом на початок 2015 р. складала 25,9% [9].

Система квот функціонує у Нідерландах, Італії, Великобританії, Бельгії, Швеції, Японії, США (в окремих штатах). Так, законодавчо установлюються квоти на виробництво або споживання електроенергії, виробленої альтернативними джерелами (що підкріплюється «зеленими» сертифікатами) у загальному обсязі виробництва (споживання) електроенергії [9; 10]. Тобто виробники відновлювальної енергетики мають змогу або її реалізувати за ринковою вартістю, або ж продати «зелені» сертифікати, які підтверджують, що ця електроенергія вироблена з альтернативних джерел. Водночас, купуючи такі сертифікати, постачальник підтверджує виконання своїх зобов'язань, а інакше змушений сплачувати штраф.

На нашу думку, систему квот доцільно реалізовувати поряд із тендерним механізмом визначення тарифу, оскільки виробники, які користуються квотами, матимуть змогу обрати ефективні проекти відновлювальної енергетики на тендерній основі з метою забезпечення своїх зобов'язань щодо квотування. При цьому відбір проекту має здійснюватися за принципом найменшого показника питомих приведених витрат на виробництво електроенергії за весь життєвий цикл проекту.

Так, наприклад, у США за подібним принципом діють окремі штати, де еталонною виступає собівартість пікової газової турбіни, яка щорічно розраховується Міністерством енергетики США [10; 11, с. 12].

Щодо пільгового оподаткування, яке також набуло значного поширення в США, зауважимо, що такий інструмент застосовується залежно від типу обладнання. Тобто для обладнання, яке працює, наприклад, на сонячній енергії, податкові пільги встановлюються в розмірі 30% капітальних витрат. Водночас відзначимо, що такий інструмент, як свідчить досвід інших країн, не передбачає обмежень щодо максимальної суми пільг.

Звичайно, існує низка інших інструментів регулювання розвитку та використання генерації з альтернативних джерел. Наприклад, федеральні гранти підтримки ВДЕ, які реалізуються сьогодні в США. Максимальна сума становить 30% від капітальних витрат для сонячних електростанцій, малих вітрових турбін, паливних елементів; 10% – для інших об'єктів [10; 12]. Їх перевагою поряд із пільговим оподаткуванням є надання гранту ще на стадії забудови, проте за умови, що 5% від суми капітальних вкладень вже інвестовано, а роботи з будівництва вже розпочато.

«Зелені» державні закупівлі діють переважно в країнах ЄС (у кожній визначено свої мінімальні вимоги щодо таких закупівель). У структурі вимог «зелених» державних закупівель декретовано рекомендації щодо використання альтернативних джерел енергії, наприклад, половина електроенергії, яка споживається державним замовником, має бути отримана на основі альтернативних джерел або на основі джерел з високою ефективністю генерації (що також виступає додатковим критерієм за умови проведення тендера) [9; 12; 13].

Облік сальдованого споживання електроенергії застосовується в Бельгії, Данії, Італії, Японії і не передбачає акумулювання енергії, тобто якщо у споживача встановлено обладнання, що генерує електроенергію в обсягах більших,

ніж потрібно для власних потреб, то споживач може «продавати» її в мережу за тією ж ціною, за якою купує електричну енергію з мережі [9; 12; 14, с. 6–7]. При цьому для такого обліку має бути встановлена система «інтелектуальних лічильників» (“Smart Meter”), тоді застосовується спрощений метод обліку споживання та виробництва електроенергії у споживача, де встановлено обладнання, функціонуюче на основі альтернативних джерел енергії.

Розглянувши найпоширеніші інструменти регулювання розвитку та використання ВДЕ, відзначимо, що можна здійснювати оцінювання ефективності регулювання за такими критеріями, як стимулювання інтеграції установок ВДЕ в загальну енергосистему країни та надійність інвестицій. Тобто виявити

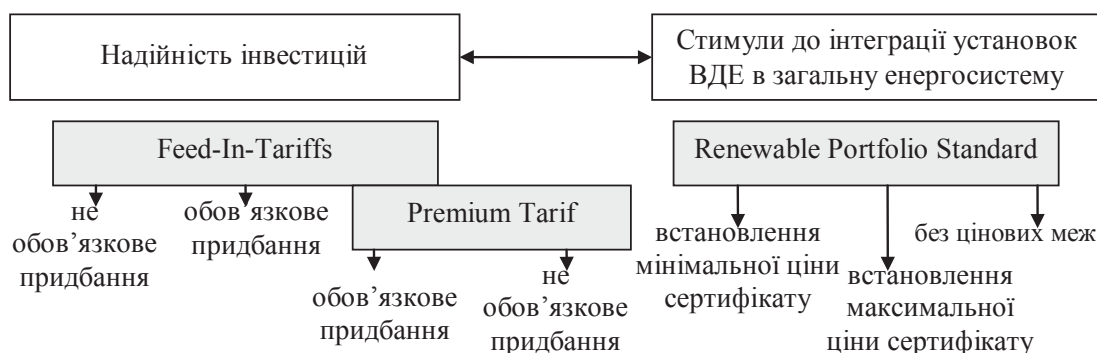


Рис. 1. Схема взаємозалежності критеріїв для оцінювання ефективності регулювання розвитку та використання альтернативної енергетики

Джерело: сформовано автором

Таблиця 1

Інструменти підтримки альтернативної енергетики в Україні станом на 2015 р.

Види альтернативних джерел / інструментарій		Загальний обсяг підтримки (тис. євро)*
Електроенергія, вироблена з сонячного випромінювання		153 471
Інструменти	Різниця між «зеленим» тарифом та оптовою ринковою ціною	
Електроенергія, вироблена з вітру		62 066
Інструменти	Різниця між «зеленим» тарифом та оптовою ринковою ціною	
Електроенергія, вироблена з біомаси		5 532
Інструменти	Різниця між «зеленим» тарифом та оптовою ринковою ціною	
Електроенергія, вироблена з біогазу		4 642
Інструменти	Різниця між «зеленим» тарифом та оптовою ринковою ціною	
Електроенергія, вироблена малими гідроелектростанціями		14 536
Інструменти	Різниця між «зеленим» тарифом та оптовою ринковою ціною	
Загальний річний орієнтовний обсяг підтримки в секторі виробництва електроенергії		240 246

* під час розрахунку прийнято такий курс: 100 Євро = 2 598,6 грн.

Джерело: [8]

збільшення надійності інвестованих коштів за умови зниження стимулів до інтеграції в загальну енергосистему, і навпаки (рис. 1). Водночас не слід забувати, що в дійсності реалізується багато міксованого інструментарію підтримки альтернативної енергетики, який перш за все розрізняється за отриманим ефектом (за рівнем залежності прибутку власників установок ВДЕ від ринкової ціни).

Зауважимо, що, за оцінками експертів вітчизняного енергетичного ринку, технічно досяжний енергетичний потенціал альтернативних джерел енергії сягає 50% загального енергоспоживання країни. Проте Україна майже не користується цим резервом, адже частка альтернативної енергетики за десять місяців 2014 р. становила лише 1%, притому, що Україна, приєднавшись до Європейського енергетичного співтовариства, зобов'язалася до 2020 р. збільшити частку альтернатив-

них джерел енергії у своєму енергобалансі до 11% [8; 9]. Водночас з-поміж вітчизняних інструментів підтримки відновлюваної енергетики, які функціонували у 2015 р. і діють сьогодні, можна виокремити лише «зелений» тариф (табл. 1).

Тому не виникає сумнівів щодо необхідності вдосконалення вітчизняних та адаптації світових інструментів регулювання ринку альтернативної енергетики, адже Україна імпортує близько 70% газу від загальних обсягів споживання через відсутність достатніх обсягів власного органічного палива. При цьому вітчизняний паливно-енергетичний комплекс потребує оновлення основних фондів та перебуває у кризовому стані, будучи істотно залежним від зовнішніх постачальників палива. Окрім того, підвищується вартість традиційних енергетичних ресурсів на світовому ринку на фоні зростання їх дефіцитності.



Рис. 2. Схема етапів досягнення еколого-економічної ефективності інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики

Джерело: авторська розробка

Дуже вагомим аргументом щодо необхідності ефективного інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики, про що йшлося вище, є вирішення екологічних проблем, зокрема в частині виконання міжнародних зобов'язань щодо обмеження обсягів шкідливих викидів. Так, на сучасному рівні розвитку теплової електроенергетики виробництво енергії супроводжується емісією CO₂. На світовому ринку квот на скорочення викидів CO₂ вартість 1 т протягом останніх років зростає від 7,23 до 19,8 дол. США [9; 10; 12], що дає змогу здійснити кількісну оцінку екологічної ефективності заміщення енергії, отриманої з альтернативних джерел.

Також розвиток альтернативної енергетики сприятиме створенню нових робочих місць (нині на об'єктах виробництва альтернативної енергії зайнято близько 15 тис. осіб, притому, що у країнах ЄС – понад 550).

Таким чином, враховуючи значний технічно досяжний енергетичний потенціал альтернативної енергетики з метою реалізації виважених політичних рішень щодо державної підтримки цієї галузі, слід окреслити відповідне методичне забезпечення та засоби, які дадуть можливість оцінювання й прогнозу конкурентоспроможності та еколого-економічної ефективності альтернативної енергетики порівняно з традиційною протягом усього життєвого циклу, а також оцінки й прогнозу сукупного еколого-економічного ефекту від реалізації заходів державної підтримки, адже в умовах недосконалості ринку держава змушена приймати на себе роль регулятора, сприяючи оптимізації за критерієм рівності граничних соціальних витрат під час виробництва електроенергії з альтернативних і традиційних джерел, що забезпечить максимізацію еколого-економічної ефективності. Тобто чільну роль під час реалізації національних програм розвитку альтернативної енергетики має брати на себе держава, забезпечуючи реалізацію намічених завдань за допомогою інструментів адміністративного та економічного впливу на виробників і споживачів енергії з відновлюваних джерел.

Враховуючи вітчизняні реалії, зауважимо, що всі названі інструменти регулювання розвитку та використання відновлюваної енергетики є ефективними і дієвими, проте їх одночасна імплементація об'єктивно є неможливою сьогодні. Тому, на нашу думку, нині варто зосеред-

итися на фіксованому тарифі, оскільки його застосування забезпечуватиме поетапний розвиток відновлюваної енергетики поміркованими темпами, нові робочі місця, локалізацію виробництв тощо. Окрім того, що нині є чи не найвагомим для вітчизняного розвитку альтернативної енергетики, компенсація витрат через встановлення довгострокового фіксованого тарифу запевнить інвестора у поверненні інвестицій в об'єкт генерації з адекватною нормою прибутковості, а отже, підвищуватиме привабливість для довгострокових інвестицій у галузь відновлюваної енергетики. Також, на нашу думку, облік сальдованого споживання електроенергії є одним із інструментів, які сприятимуть підтримці установок малої потужності на основі ВДЕ за умови досягнення ними паритету з традиційними джерелами електроенергії.

У зв'язку з цим нами сформовано схему етапів досягнення еколого-економічної ефективності інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики (рис. 2).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, нині держава потребує впровадження нових інструментів регулювання розвитку та використання альтернативних джерел енергії, які мають спиратися не на суспільні доплати, а на перерозподіл наявних у розпорядженні ресурсів з метою підтримки ефективних технологій виробництва електроенергії задля досягнення еколого-економічного ефекту. І сьогодні не викликає вагання факт, що досягнення декларованих цільових показників буде неможливим без запровадження необхідних інструментів державної підтримки. Тому необхідно окреслювати реальні цільові орієнтири розвитку секторів ВДЕ, що забезпечать оптимальне співвідношення вироблення альтернативної і традиційної енергії за певний період для конкретних регіонів країни з урахуванням потенціалу альтернативних джерел енергії; визначати регіони, найбільш придатні для оптимального економічного розвитку виробництва різних видів альтернативних джерел енергії як з метою створення нових робочих місць та зростання зайнятості, так і задля забезпечення збільшення обсягів податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Тобто чим ефективніше функціонуватимуть інструменти регулювання розвитку альтернативної енергетики, тим потужнішими будуть стимули у соціально-економічній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гелету́ха Г. Место биоэнергетики в проекте обновленной энергетической стратегии Украины до 2030 года / Г. Гелету́ха, Т. Железная // Промышленная теплотехника. – 2013. – Т. 35. – № 2. – С. 64–70.
2. Енергетичні плантації. Чи можна зменшити залежність України від імпортованих енергоносіїв? / [Є. Олійник, М. Жовмір, К. Дрозд, Т. Єловікова] // Зелена енергетика. – 2007. – № 3. – С. 6-9.
3. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: [монографія] / [А. Прокіп, В. Дудюк, Р. Колісник]; за заг. ред. А. Прокіпа. – Львів: ЗУКЦ, 2015. – 337 с.
4. Стратегія енергозабезпечення в Україні: аналітико-довідкові матеріали: у 2 т. – К.: Академперіодика, 2006–. – Т. 1: Загальні засади енергозбереження / [А. Долінський, І. Карп, Ю. Корчевой та ін.]. – 2006. – 506 с.
5. Енергозабезпечення острівних і віддалених територій на прикладі намірів енергозабезпечення острова Тузла / [С. Кудря, Т. Суржик, В. Діденко, О. Єрмолаєв] // Відновлювана енергетика XXI століття: матеріали ІV міжнародної конференції. – К., 2006. – С. 69–70.
6. Трофименко О. Різновиди державного та наддержавного регулювання сфери відновлюваної енергетики / О. Трофименко // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12 (1). – С. 292–298.
7. Оржель О. Зелена перепустка до Європи / О. Оржель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015>.
8. Звіт про результати стимулювання та використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, в Україні за 2014–2015 рр. // Офіційний сайт державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/sites>.
9. Eurostat. Renewable energy statistics in EU-27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained.
10. United States Inflation Rate // Website Trading Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>.
11. Шуткин О. Эколого-экономическая оценка конкурентоспособности проектов солнечной энергетики в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика природопользования)» / О. Шуткин. – М., 2014. – 28 с.
12. Act on Granting Priority to Renewable Energy Sources (Renewable Energy Sources Act) // An on-line archive of articles and commentary on wind and solar energy, community power, renewable energy policy, and Advanced Renewable Tariffs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wind-works.org/FeedLaws/Germany/GermanEEG2000.pdf>.
13. Shklyaruk M. Rechtliche Bewertung der ökonomischen Förderung der Nutzung von erneuerbaren Energien (am Beispiel des EEG): Magisterarbeit / M. Shklyaruk // Институт проблем правоприменения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enforce.spb.ru/images/misc/publications>.
14. Бучнев А. Политико-экономические стимулы развития возобновляемых источников энергии / А. Бучнев // Нефть, газ и бизнес. – 2012. – № 9. – С. 5–9.

УДК 332.14:621(477.46):504.75

Оцінка машинобудівного комплексу Черкаського регіону в контексті екологічної безпеки

Скорик О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

У статті наведено визначення сутності екологічної безпеки у наукових джерелах та у чинному законодавстві. Здійснено оцінку впливу підприємств машинобудування на стан екологічної безпеки Черкаського регіону, зокрема проаналізовано викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, рівень утворення полімерних відходів, здійснено рейтингування екологічно небезпечних об'єктів. Визначено проблеми екологічної безпеки Черкаського регіону.

Ключові слова: екологічна безпека, викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, об'єкти підвищеної небезпеки, полімерні відходи, показники екологічної небезпеки.

Скорик А.А. ОЦЕНКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ЧЕРКАССКОГО РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье приведено определение сущности экологической безопасности в научных источниках и в действующем законодательстве. Осуществлена оценка влияния предприятий машиностроения на состояние экологической безопасности Черкасского региона, в частности проанализированы выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, уровень образования полимерных отходов, определен рейтинг экологически опасных объектов. Определены проблемы экологической безопасности Черкасского региона.

Ключевые слова: экологическая безопасность, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, объекты повышенной опасности, полимерные отходы, показатели экологической опасности.

Skorik A.A. EVALUATION OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF CHERKASY REGION IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL SAFETY

In the article it defined the essence of environmental safety in the in scientific sources and the existing legislation. It estimated the influence of machine-building industry at the state environmental safety of Cherkasy region, in particular analyzed the emissions of pollutants into the atmosphere, the level of formation the plastic waste, defined rated environmentally hazardous facilities. It identified problems the environmental safety of Cherkassy region.

Keywords: ecological safety, emissions of pollutants into the air, waste plastics, environmental hazard indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах відбувається стрімке наростання глобальної екологічної кризи, що спричиняє дедалі більші погрози безпеці життєдіяльності суспільства загалом і екологічній безпеці країн зокрема.

Машинобудування є однією з базових галузей економіки України, рівень результативності функціонування та розвитку якої прямо пов'язаний з екологічним навантаженням на території окремих регіонів. Згідно з даними Головного управління статистики в Черкаській області машинобудування посідає четверте місце у рейтингу галузей за обсягами реалізації промислової продукції, тому оцінка впливу діяльності машинобудівних підприємств на екологічну безпеку регіону набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку науково-практич-

них засад вирішення проблем екологічної безпеки регіонів зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Л. Мельник, В. Трегобчук, В. Боков, А. Лукуцик. Порівняльні оцінки екологічної безпеки регіонів України здійснювали такі науковці, як, зокрема, С. Іванюта, А. Качинський, В. Акимов. Проблеми екологічного стану Черкаського регіону досліджені такими науковцями, як, зокрема, Р. Подзерей, Н. Свояк, О. Безкоровайний.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, сьогодні недостатньо опрацьованими залишаються проблеми впливу окремих галузей на екологічну безпеку Черкаського регіону.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення комплексної оцінки машинобудівного комплексу

Черкащини в контексті його впливу на екологічну безпеку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «екологічна безпека» має досить широкий зміст та об'єднує широкий спектр якісних і кількісних характеристик потенційного навантаження на природне середовище. Екологічна безпека передбачає відсутність будь-якого критичного значення ризику, пов'язаного з можливістю завдання шкоди від реальних або потенційних загроз природному середовищу в процесі життєдіяльності людини, зокрема це зведення до мінімуму екологічних ризиків в процесі споживання та виробництва суспільних благ.

В наявних теоретичних дослідженнях екологічна безпека визначається як сукупність дій, процесів та станів, які прямо чи опосередковано не загрожують природному середовищу або не призводять до життєво важливих збитків природного середовища.

Так, Т. Козуля розглядає проблему екологічної безпеки, з одного боку, як систему організаційних заходів, спрямованих на захист життєво важливих інтересів людини від небезпечного впливу суспільної діяльності, а з іншого – як систему законодавчо-правового забезпечення безпеки, за якого здійснюються регулювання екологічно небезпечної діяльності, режим використання природних ресурсів, охорона природного середовища тощо [1, с. 67].

Згідно з Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» екологічна безпека визначається як «стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується запобігання погіршенню екологічної обстановки та виникненню небезпеки для здоров'я людей» [2]. Згідно з положеннями зазначеного Закону екологічна безпека гарантується громадянам України як певна юридична можливість, яка відповідає суб'єктивному праву громадян України на безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище, закріплене ст. 50 Конституції України, шляхом здійснення широкого кола взаємопов'язаних політичних, економічних, організаційних, державно-правових та інших заходів.

Таким чином, будь-яка форма господарської діяльності, яка прямо або опосередковано впливає на природне середовище, повинна регламентуватися державою для дотримання вимог екологічної безпеки.

Машинобудування – важливий сегмент вітчизняної промисловості, який формує найбільш активну частину основних виробничих

фондів. З великого обсягу промислових викидів, які потрапляють в навколишнє середовище, машинобудівельній промисловості належить досить незначна частка, а саме лише 1–2%. Проте на машинобудівельних підприємствах є забезпечувальні виробництва з високим рівнем забруднення навколишнього середовища, до яких, зокрема, належать внутрішньозаводське енергетичне виробництво; ливарне, зварювальне, лакофарбове та гальванічне виробництво; металообробка конструкцій і деталей.

За рівнем забруднення навколишнього середовища райони гальванічних і фарбових цехів можна зіставити з такими потужними джерелами екологічної безпеки, як хімічна промисловість, ливарне виробництво, металургія.

Машинобудівні підприємства з повним циклом технологічних процесів, включаючи металургійне, складальне та механоскладальне виробництво, є найбільшими споживачами котельно-пічного палива власних ТЕЦ, які також належать до числа основних забруднювачів. Таким чином, машинобудівельний комплекс є потенційним забруднювачем навколишнього середовища, зокрема:

- повітряного простору;
- поверхонь водних джерел (стічні води тощо);
- ґрунту (накопичення твердих відходів, осади токсичних речовин тощо).

Динаміку регіонального забруднення навколишнього середовища підприємствами машинобудування більш детально розглянемо на прикладі Черкаського регіону, основу машинобудівного комплексу якого складають більше 50 підприємств. Через кризовий стан в економіці України у машинобудуванні Черкаської області також спостерігаються негативні тенденції. Так, у 2016 році підприємствами регіону продукції машинобудування було реалізовано на 2,2 млрд. грн., що складає 7,5% загального обсягу реалізації промислової продукції, тоді як у 2015 році цей показник становив 8,5%, у 2014 році – 8,6%.

Вплив нестабільного економічного становища безпосередньо визначається і на екологічній ситуації в області, загострюючи та поглиблюючи негативні процеси дестабілізації у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів.

Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел загалом по промисловості Черкаської області засвідчує тенденцію щорічного збіль-

шення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря Черкащини промисловими підприємствами. Так, згідно з даними Головного управління статистики у Черкаській області в 2016 році викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел становили 62,2 тис. т, з яких підприємствами машинобудування було здійснено 222 тонни (рис. 1).

Оцінюючи динаміку викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря підприємствами машинобудування Черкаської області, слід зазначити, що максимальний обсяг викидів спостерігався у 2013 році, що доводить зв'язок між обсягами викидів та обсягами виробництва продукції машинобудування.

Хоча згідно з висновками спеціалістів державного управління екології та природних ресурсів по Черкаській області нині стан навколишнього природного середовища Черкаської області можна охарактеризувати як стабільний, основною та водночас невідомою з точки зору економіки причиною позитивних тенденцій стосовно зменшення антропогенного навантаження на стан довкілля в Черкаському регіоні є скорочення обсягів виробництва продукції машинобудування.

Для оцінки відповідності обсягів викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування обсягам виробництва продукції розраховуємо індекси зміни обсягу виробництва продукції та зміни обсягів викидів забруднюючих речовин (табл. 1).

Оцінюючи значення індексів зміни обсягів виробництва продукції та викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування, можна зробити висновок, що у всі роки, крім 2014 року, індекси є більшими за одиницю, що вказує на випереджуючі темпи виробництва підприємств машинобудування порівняно з їх впливом на навколишнє середовище. У 2014 році обсяги викидів значно перевищували фактичний обсяг виробництва продукції, що є негативним фактором.

Динаміка обсягів виробництва підприємств машинобудування Черкаської області та обсягів викидів забруднюючих речовин підприємствами галузі за останні п'ять років наводиться на рис. 2.

Галузі машинобудування за специфікою забруднення навколишнього середовища можна поділити на дві групи: ресурсоємні та наукоємні. До складу машинобудівного комплексу Черкаського регіону входить

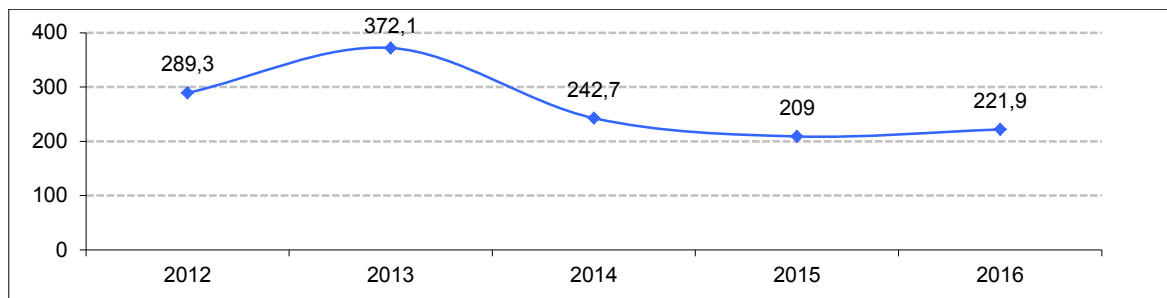


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря підприємств машинобудування Черкаського регіону за 2012–2016 роки, тонн

Джерело: складено автором за [3; 4]

Таблиця 1

Динаміка індексів зміни обсягів виробництва продукції та викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування Черкаського регіону

Показники	Значення за роками				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг виробництва продукції машинобудування, млн. грн.	2 265,6	5 241,0	1 762,4	2 075,8	2 263,2
Викиди забруднюючих речовин (без вуглецю діоксиду), тонн	289,3	372,1	242,7	209,0	221,9
Індекс зміни обсягу виробництва продукції	–	2,313	0,336	1,178	1,090
Індекс зміни обсягів викидів забруднюючих речовин	–	1,286	0,652	0,861	1,062
Відношення індексів зміни обсягів виробництва продукції та викидів забруднюючих речовин	–	1,799	0,515	1,386	1,026

енергетичне машинобудування, приладобудування, транспортне машинобудування та інші наукоємні високотехнологічні виробництва. Структура машинобудівної галузі наведена на рис. 3.

Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування

Черкаського регіону за секторами свідчить про те, що найбільший вплив на атмосферне повітря, особливо у 2013 році, мало виробництво машин та устаткування (рис. 4).

Проаналізуємо динаміку індексів зміни обсягу виробництва продукції та зміни обсягів викидів забруднюючих речовин підприєм-

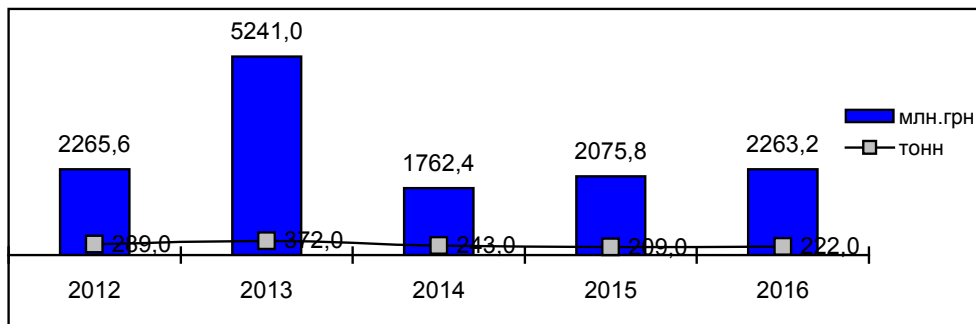


Рис. 2. Динаміка виробництва підприємств машинобудування Черкаського регіону та обсягів викидів забруднюючих речовин, 2012–2016 роки

Джерело: складено автором за [3; 4]

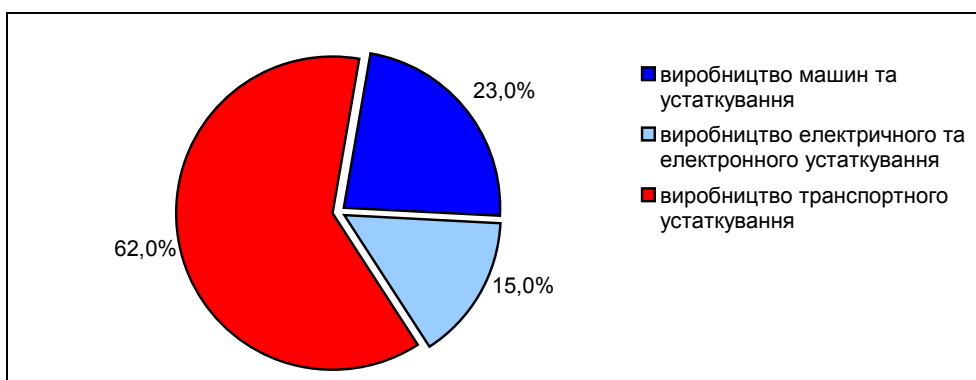


Рис. 3. Структура машинобудівного комплексу Черкаського регіону, 2016 рік

Джерело: складено автором за [3; 4]

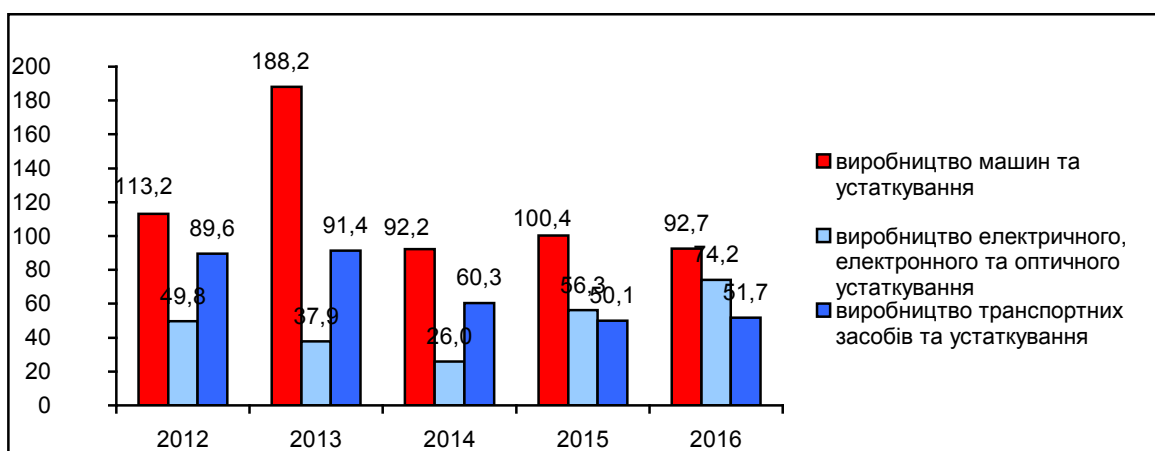


Рис. 4. Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування Черкаського регіону за секторами, 2012–2016 роки

Джерело: складено автором за [3; 4]

ствами машинобудування Черкаської області за секторами (табл. 2).

Результати аналізу індексів доводять, що у 2013 році збільшення обсягів викидів забруднюючих речовин під час виробництва машин та устаткування перевищувало обсяги збільшення випуску продукції на 30,2%, при цьому спостерігаються випереджуючі темпи приросту виробництва продукції порівняно з викидами в атмосферне повітря під час виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування на 93,7%, підприємствами транспортного машинобудування – на 156,7%. У 2014 році негативні тенденції, навпаки, спостерігаються у транспортному машинобудуванні – перевищення обсягів викидів забруднюючих речовин по відношенню до виробничої діяльності на 59,7%, у 2015 та 2016 роках випереджуючі темпи приросту обсягів викидів порівняно з вироб-

ничю діяльністю спостерігаються під час виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування на 33,8% та 26% відповідно. Таким чином, викиди забруднюючих речовин за секторами машинобудування Черкаської області не завжди обумовлені виробничими потребами підприємств.

Значними обсягами викидів у атмосферне повітря Черкаської області характеризується автомобільне виробництво. Так, у 2014 році трьома підприємствами цього сектору машинобудування (ВАТ «Черкаський автобус», ЗАТ «Метровагонмаш», м. Шпола та ДП ВАТ «Луаз») в атмосферу було скинуто 60,233 тонни забруднюючих речовин. У 2015 році спостерігається зменшення цього показника на 10,196 тонн, що складає 16,9%, у 2016 році обсяг викидів збільшився порівняно з попереднім роком на 1,583 тонни, тобто 3,2%. Суттєвий вплив на екологію Черкаської

Таблиця 2

Динаміка індексів зміни обсягів виробництва продукції та викидів забруднюючих речовин підприємствами машинобудування за секторами

Показники	Значення за роками				
	2012	2013	2014	2015	2016
Відношення індексів зміни обсягів виробництва продукції та викидів забруднюючих речовин	–	1,799	0,515	1,386	1,026
– виробництво машин та устаткування	–	0,698	1,718	1,260	1,347
– виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	–	1,937	1,147	0,662	0,740
– виробництво транспортних засобів та устаткування	–	2,567	0,403	1,297	1,041

Таблиця 3

Перелік екологічно небезпечних об'єктів машинобудування Черкаського регіону

Назва об'єкту	Вид економічної діяльності
ВАТ «Черкаський приладобудівний завод», м. Черкаси	Виробництво електричних машин і апаратури
ДП «Фотоприлад», м. Черкаси	Виробництво оптичного та фотографічного устаткування
ДП «Автоскладальний завод № 2 ПАТ «Автомобільна компанія» «Богдан Моторс»»	Виробництво автомобілів
ВАТ «Машинобудівний завод ім. І. Лепсе»	Виробництво машин для металургії
ВАТ «НВП «СЕМЗ»», м. Сміла	Ремонт (спеціалізований) залізничних і трамвайних локомотивів та рухомого складу
ПАТ «Черкаський автобус», м. Черкаси	Виробництво автомобільного транспорту
ТОВ «Кам'янський машинобудівний завод», м. Кам'янка	Виробництво машин та устаткування
ДП «Приладобудівний завод «Райдуга»», м. Сміла	Виробництво контрольно-вимірювальних приладів
«Черкаський авторемонтний завод», м. Черкаси	Технічне обслуговування та ремонт автомобілів
ВАТ «Уманський завод «Мегомметр»», м. Умань	Виробництво (без ремонту) електророзподільної та контрольної апаратури
ТОВ «Діамант-Канів», м. Канів	Виробництво інших верстатів

області має виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів. Так, якщо у 2014 році виробництво цієї продукції було припинено, то у 2015 році забруднення від цього виду діяльності оцінюється у 36,476 тонн забруднюючих речовин, а у 2016 році обсяги викидів збільшилися до 57,662 тонн.

Позитивні тенденції спостерігаються у галузі виробництва електророзподільної та контрольної апаратури. Так, якщо у 2014 році обсяги викидів цих підприємств склали 180 396 тонн, то у 2015 році обсяги викидів зменшилися на 7,172 тонни, що складає 39% (за уповільнення темпів виробництва продукції на 27,8%), у 2016 році спостерігається зменшення обсягів викидів на 1,36 тонни, що складає 12,1% (за уповільнення темпів виробництва продукції на 10,8%).

Значну небезпеку для навколишнього середовища має ризик надзвичайних ситуацій на підприємствах машинобудування, серед яких до об'єктів підвищеної небезпеки належать 11 (табл. 3).

Серед наведених об'єктів на виробництво транспортних засобів та устаткування при-

падає 4 підприємства, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 4 підприємства, виробництво машин та устаткування – 3 підприємства (рис. 5).

Підвищений рівень небезпеки виникнення техногенних надзвичайних ситуацій, які вражають довкілля, пов'язаний на цих підприємствах із застосуванням небезпечних технологій, сировини (насамперед паливно-мастильних матеріалів, хімічних речовин), високим рівнем зношеності основних виробничих фондів (в середньому 50%).

Значне навантаження на природне навколишнє середовище підприємств, що розглядаються, пов'язане також із накопиченням токсичних промислових відходів. Так, частка підприємств машинобудування займає 27% серед галузей промисловості, в результаті діяльності яких утворюється найбільше полімерних відходів в Черкаській області (рис. 6).

Тверді відходи машинобудівного виробництва містять амортизаційний брухт, стружку металів, деревини, пластмаси тощо, шлаги і

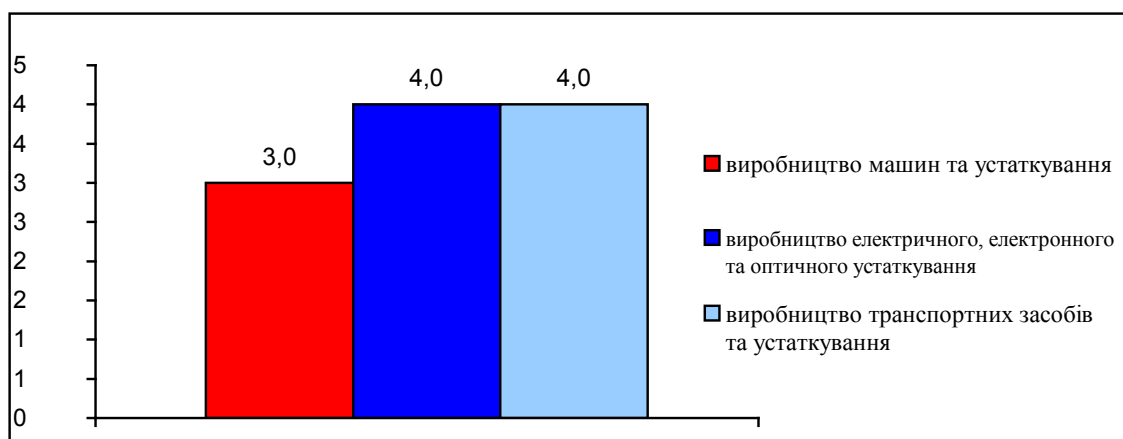


Рис. 5. Розподіл об'єктів підвищеної небезпеки за видами діяльності

Джерело: складено автором за [3]

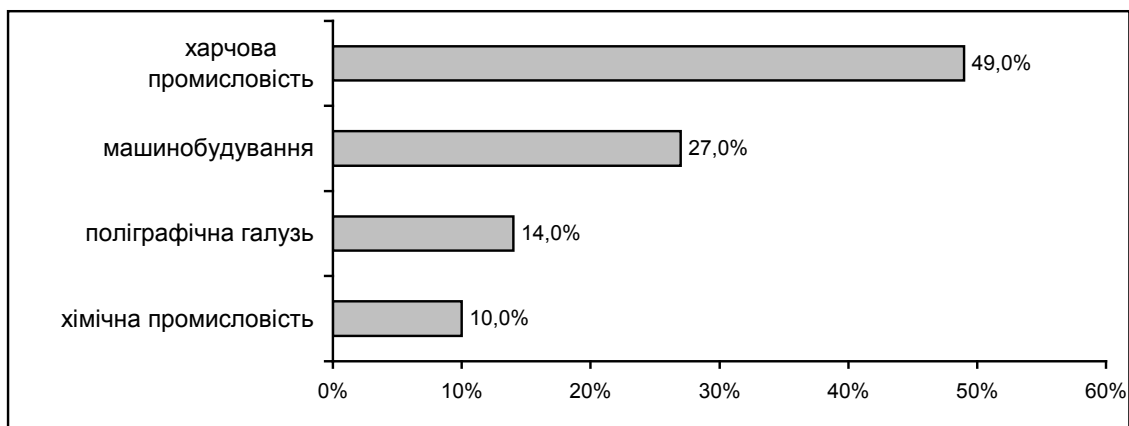


Рис. 6. Галузевий розподіл промислових підприємств Черкаської області за рівнем утворення полімерних відходів, 2016 рік

пил (відходи систем очищення повітря тощо). На машинобудівних підприємствах 55% амортизаційного бруду виникає від заміни технологічного оснащення і устаткувань.

Місця накопичення відходів на території деяких підприємств не відповідають вимогам санітарно-технічних норм і правил. Серед

токсичних відходів, накопичених на території Черкаської області, існує значна кількість саме тих, які представляють ресурсну цінність, наприклад, вміщувачі кольорових металів, потенційне пальне.

На основі проаналізованих показників, які відображають обсяги накопичених небезпеч-

Таблиця 4

**Показники екологічної небезпеки підприємств машинобудування
Черкаської області, 2016 рік**

Підприємство	Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, т	Обсяги утворення промислових відходів, т	Коефіцієнт зносу виробничих фондів
ПАТ «Умань Ферммаш»	68,767	72,9	0,662
НВП «Смілянський електромеханічний завод»	36,476	16,7	0,415
ВАТ «Черкаський автобус»	35,912	117,2	0,465
ПАТ Уманський завод «Мегомметр»	11,224	41,4	0,342
ДП «Автоскладальний завод № 2 ВАТ «ЛУАЗ»	10,026	81,9	0,489
Золотоніський машинобудівний завод ім. І. Лепсе	9,546	64,7	0,671
НВК «Фотоприлад», проммайданчик № 1	7,826	26,1	0,596
ТОВ Завод «Строммаш»	6,821	31,2	0,723
ВАТ «Смілянський машинобудівний завод»	4,512	19,7	0,611
Шполянський завод запасних частин ЗАТ «Метровагонмаш»	4,099	71,4	0,592
ЗАТ «Черкасиелеватормаш»	2,793	51,2	0,471

Таблиця 5

**Рейтинг об'єктів підвищеної екологічної небезпеки підприємств
машинобудування Черкаської області, 2016 рік**

Підприємство	Обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, т	Обсяги утворення промислових відходів, т	Коефіцієнт зносу виробничих фондів	Сумарний рейтинг
ПАТ «Умань Ферммаш»	1	3	3	5
НВП «Смілянський електромеханічний завод»	2	11	10	23
ВАТ «Черкаський автобус»	3	1	9	13
ПАТ Уманський завод «Мегомметр»	4	7	11	22
ДП «Автоскладальний завод № 2 ВАТ «ЛУАЗ»»	5	2	7	14
Золотоніський машинобудівний завод ім. І. Лепсе	6	5	2	13
НВК «Фотоприлад», проммайданчик № 1	7	9	5	21
ТОВ Завод «Строммаш»	8	8	1	17
ВАТ «Смілянський машинобудівний завод»	9	10	4	23
Шполянський завод запасних частин ЗАТ «Метровагонмаш»	10	4	6	20
ЗАТ «Черкасиелеватормаш»	11	6	8	25

них речовин об'єктами підвищеної небезпеки, рівень зносу їх виробничих фондів та обсяги накопичених токсичних промислових відходів (табл. 4), було складено їх рейтинг за рівнем небезпеки (табл. 5).

Таким чином, найбільш негативний вплив на довкілля Черкащини мають такі підприємства, як ПАТ «Умань Ферммаш», ВАТ «Черкаський автобус», Золотоніський машинобудівний завод ім. І. Лепсе, ДП «Автоскладальний завод № 2» ВАТ «ЛУАЗ». Отже, можна зробити висновок про низький рівень екологічної ефективності виробництва підприємств машинобудування Черкаської області. Одна з головних перепон на шляху до поліпшення екологічної ситуації в Україні та її регіонах пов'язана з недосконалістю економічного механізму забезпечення екологічної безпеки підприємства та державного контролю за дотриманням екологічного законодавства. Промислове виробництво в Україні та її регіонах, зокрема машинобудування, потребує докорінного перетворення в бік підвищення його екологічної безпеки, підвищення ефективності організаційно-економічного механізму в її сфері шляхом запровадження ефективного екологічного менеджменту на промислових підприємствах.

Складність реалізації економічних методів стимулювання оптимально бережного використання навколишнього середовища, раціонального поводження з природними ресурсами, впровадження ефективних захо-

дів щодо поводження з відходами полягає у подоланні суб'єктивних чинників вартісної оцінки як негативних впливів, так і компенсуючих заходів. На сучасному етапі розвитку економічний або екологічний підходи до розвитку за умов їх окремого розгляду будуть неефективні, треба розглядати їх у комплексності як економіко-екологічний аспект.

Проблема мінімізації екологічного пошкодження в умовах промислового виробництва (в даному випадку у машинобудуванні) вирішується у двох напрямках за рахунок:

– збільшення ефективності наявних методів очищення промислових викидів у навколишнє середовище (стічні води, відпрацьовані гази, дими та інші частини), ліквідація переробки твердих відходів;

– впровадження нових альтернативних технологій (економічно чистих, безвідходних).

Висновки з цього дослідження. Отже, аналізуючи екологічну ситуацію в області, не можна заспокоюватися щодо фактичного зменшення техногенного тиску на довкілля в останні роки, що обумовлене економічною кризою. Необхідна спеціальна довготермінова програма, на основі якої здійснюватиметься комплекс заходів, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів та екологізацію окремих виробництв області. Адже за умови зміни економічної ситуації на краще екологічні проблеми стануть найактуальнішими, а їх розв'язання буде набагато складнішим.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Козуля Т. Розв'язання задач управління екологічною безпекою за умови реалізації концепції корпоративної екологічної системи / Т. Козуля, Н. Шаронова // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2012. – № 2. – С. 67–77.
2. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-XII // Законодавча база Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Екологічний паспорт Черкаської області. – Черкаси, 2016. – 108 с.
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Черкаській області у 2015 році. – Черкаси, 2016. – 199 с.

УДК 330.15

Комунальна інфраструктура: техногенна безпека в нових умовах господарювання

Стасюк В.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету

У статті здійснено оцінку технічного стану комунальної інфраструктури України. Доведено, що відсутність належної уваги питанням дотримання вимог техногенної безпеки у комунальній сфері в умовах залучення у неї приватних операторів та катастрофічного стану комунальних інженерних мереж та споруд загрожує надзвичайно важкими наслідками як для населення та навколишнього середовища відповідного регіону, так і для держави загалом. Запропоновано заходи, реалізація яких дасть змогу підвищити рівень техногенної безпеки об'єктів критичної інфраструктури у комунальній сфері.

Ключові слова: комунальна інфраструктура, комунальна сфера, техногенна безпека, об'єкт критичної інфраструктури.

Стасюк В.М. КОММУНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: ТЕХНОГЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье осуществлена оценка технического состояния коммунальной инфраструктуры Украины. Доказано, что отсутствие должного внимания вопросам соблюдения требований техногенной безопасности в коммунальной сфере в условиях привлечения в нее частных операторов и катастрофического состояния коммунальных инженерных сетей и сооружений грозит чрезвычайно тяжелыми последствиями как для населения и окружающей среды соответствующего региона, так и для государства в целом. Предложены меры, реализация которых позволит повысить уровень техногенной безопасности объектов критической инфраструктуры в коммунальной сфере.

Ключевые слова: коммунальная инфраструктура, коммунальная сфера, техногенная безопасность, объект критической инфраструктуры.

Stasiuk V.M. MUNICIPAL INFRASTRUCTURE: TECHNOLOGICAL SAFETY IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

The assessment of the technical condition of municipal infrastructure of Ukraine has been fulfilled. It is proved that the lack of attention to issues of compliance with technological safety in the public sector in terms of attracting private operators and the disastrous state of municipal engineering networks and constructions is threatened with extremely dire consequences for the population and environment of the region and the state as a whole. The measures have been proposed, the implementation of which will improve the level of technological safety of critical infrastructure in the utility sector.

Keywords: municipal infrastructure, municipal sphere, technological safety, critical infrastructure facility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Один із напрямів державної політики в галузі комунального господарства протягом двох останніх десятиліть – імплементація поширених на світовому рівні, але порівняно нових на пострадянському просторі форм господарювання, а саме концесії, різних форм оренди тощо. Законодавчим підтвердженням цього є ряд законодавчих актів, а також постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів України [1–9]. Прив'язка окремих підгалузей комунальної сфери до природних монополій в умовах розбалансованості організаційно-економічних механізмів в Україні обумовила виникнення неузгодженості чималої кількості відповідних правових положень, висвітлену

в багатьох наукових публікаціях економічного та юридичного спрямування. Однак при цьому в умовах передачі комунальних підприємств в оренду чи концесію чомусь поза увагою залишається надзвичайно важливий момент – забезпечення приватним партнером належного рівня техногенної безпеки. Переслідуючи мету отримання якомога більшого прибутку, орендар чи концесіонер може не включати в свої плани вкладання коштів для розробки та / або реалізації відповідних заходів (особливо за неналежно складеного контракту, а саме за відсутності в ньому чітко визначених зобов'язань приватного партнера в галузі техногенної безпеки). При цьому доцільно особливо наголосити на тому, що

чимало підприємств комунальної сфери є потенційно небезпечними, об'єктами підвищеної небезпеки, тобто ряд із них належить до критичної інфраструктури. А враховуючи ті загрози, які сьогодні «на слуху» для об'єктів критичної інфраструктури не лише у нашій країні, але й у всьому світі, можемо сказати, що питання забезпечення належного рівня їх безпеки набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним, технічним та юридичним аспектам функціонування комунального господарства України присвячена значна кількість наукових публікацій, перераховувати та аналізувати які (через обмеженість обсягу статті) немає ніякої доцільності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак серед згаданих вище публікацій наукових праць, присвячених проблемам підвищення рівня техногенної безпеки підприємств комунального господарства як об'єктів критичної інфраструктури, виявити не вдалося.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В рамках статті вирішуються такі завдання:

- оцінити стан інженерних мереж і споруд у комунальній сфері на предмет їх відповідності вимогам техногенної безпеки в нових умовах господарювання;

- визначити першочергові завдання щодо підвищення рівня техногенної безпеки у комунальній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повноцінне життя суспільства можливе лише за умови успішного функціонування різноманітних інженерних систем, мереж і споруд, зокрема енергопостачання, теплопостачання, водопостачання та водовідведення. Основним фактором, який обумовлює стійкість їх функціонування, є безвідмовність в експлуатації – властивість мереж, споруд та систем зберігати стійку працездатність протягом тривалого (визначеного) часу. Однак аналіз стану основних фондів і технічного обладнання систем життєзабезпечення, а також надзвичайних ситуацій, що сталися на них останнім часом, виконаний фахівцями Державної служби України з надзвичайних ситуацій [10], засвідчив їх критичний стан. Більшість аварійних ситуацій виникла у зв'язку з незадовільним технічним станом споруд, обладнання й інженерних мереж, їх значною зношеністю, часто закінченням нормативних термінів експлуатації, невиконанням регламентів планово-попереджувальних

ремонтів, порушенням умов експлуатації та недостатньою надійністю функціонування в умовах екстремальних природних явищ.

Зокрема, дуже складна ситуація склалася на об'єктах теплопостачання. Основне устаткування більшості теплоелектроцентралей фізично та морально застаріло й потребує глибокої модернізації або повної заміни. Це ж стосується теплових електростанцій, які разом із електроенергією постачають частину теплової енергії.

Згідно з даними Державної служби України з надзвичайних ситуацій майже понад 90% енергоблоків теплових електростанцій відпрацювали свій розрахунковий ресурс (100 тис. год.), а понад 60% енергоблоків перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу (170 тис. год.) [10].

Технологічний рівень та зношення обладнання електроенергетики дійшли до критичної межі, коли його подальша експлуатація несе значні ризики не тільки щодо забезпечення виконання головної функції – забезпечення підприємств і населення електроенергією, але й стосовно виникнення техногенних аварій, неконтрольованого зростання собівартості електроенергії, збільшення питомих витрат палива та загострення екологічних проблем.

Технічний стан котельень (21 267 од.), які забезпечують теплопостачанням багатоквартирний житловий фонд і заклади соціальної сфери, також викликає стурбованість. Із 50 611 котлів працюють: на природному газі – 37 334 од. (73,8%), на вугіллі – 7 056 од. (13,9%), на альтернативних видах палива – 6 221 од. (12,3%). Однак нормативні терміни експлуатації значної кількості працюючих на традиційних видах палива котлів закінчились, вони малоефективні, фізично та морально зношені, мають малий коефіцієнт корисної дії. Значна кількість теплових мереж також має значний ступінь зношеності й перебуває у незадовільному стані, а 15,8% – в аварійному. Це зумовлює втрати тепла понад 14%, а в окремих випадках – до 25% [10].

Щодо централізованого питного водопостачання, то ним в Україні забезпечено 397 міст (або 89,8% загальної кількості), 570 селищ міського типу (або 68,8% загальної кількості) та 4 709 сільських населених пунктів (або 17,2% загальної кількості). Загальна протяжність водопровідних мереж складає 141 993,8 км, з яких в аварійному та ветхому стані знаходяться 49 129,4 км (або 34,6%). Найбільша питома вага ветхих та аварійних водопровідних мереж від загальної їх протяж-

ності спостерігається у Львівській (45,3%) та Дніпропетровській (46,5%) областях. Витоки та невраховані витрати води в системах централізованого водопостачання склали 28,3% від поданої у мережу води. Найвищі їх значення спостерігаються у Львівській (46,7%), Житомирській (43,5%) та Чернівецькій (41,0%) областях [10].

У 261 населеному пункті населення отримує питну воду з місцевих джерел із відхиленням від нормативних вимог за фізико-хімічними показниками: загальною жорсткістю, хлоридами, сухим залишком, сульфатами, фтором, загальним залізом, нітратами, аміаком, марганцем. Найбільшу кількість води з відхиленням від нормативних вимог на питну воду було подано у Дніпропетровській (8 077 тис. м³, або 1,6% від загального обсягу відпущеної води) та Херсонській (6 892 тис. м³, або 15,4% від загального обсягу відпущеної води) областях [10].

Централізованим водовідведенням забезпечено 385 міст (або 87,1% загальної кількості), 397 селищ міського типу (або 47,9% загальної кількості) та 530 сільських населених пунктів (або 1,9% загальної кількості). Загальна протяжність каналізаційних мереж становить 42 881,9 км, з них в аварійному та ветхому стані знаходяться 14 786,0 км (або 34,5%). Найбільша питома вага ветхих та аварійних каналізаційних мереж від загальної їх протяжності спостерігається у Харківській області (58,0%), а найменша – у Вінницькій області (17,6%) [10]. У населених пунктах, де відсутнє централізоване водовідведення, для скидання стічних вод населення користується септиками або вигрібними ямами, що спричиняє погіршення екологічного стану джерел водопостачання, призводячи до їх забруднення патогенними бактеріями та вірусами.

Газотранспортна система України включає 39,8 тис. км газопроводів різного призначення, 74 компресорні станції, понад 1 600 газорозподільних станцій, 13 підземних сховищ газу, а також об'єкти інфраструктури, котрі забезпечують функціонування системи. При цьому близько 16 тис. км розподільчих газопроводів (або 7%) і 7,3 тис. газорегуляторних пунктів (або близько 11,5%) вже відпрацювали свій амортизаційний термін, морально та технічно застаріли. Один із найпоширеніших недоліків мереж – корозійні пошкодження, які у 47% стали причиною витоків газу на зовнішніх газопроводах та у 22% – на підземних.

Зауважимо, що інформацію щодо стану інженерних мереж і комунікацій наведено без ураху-

вання даних по тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя і Донецької та Луганської областей.

Значна зношеність комунальних мереж і споруд служить основною причиною виникнення надзвичайних ситуацій, загрожує нормальній життєдіяльності населення та функціонуванню економіки. Загострення політичної та погіршення економічної ситуації у світі (зокрема, в нашій державі) обумовлюють необхідність формування нових підходів до захисту об'єктів критичної інфраструктури, зокрема тієї, що знаходиться у комунальній власності. На рівні Європейського Союзу вони відображені у «Зеленій книзі щодо Європейської програми захисту критичної інфраструктури» [11], Європейській програмі захисту критичної інфраструктури [12] тощо, у нашій країні – у «Зеленій книзі з питань захисту критичної інфраструктури в Україні» [13], Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» від 23 серпня 2016 р. № 563 [14], Стратегії національної безпеки України [15] тощо.

В Україні захист потенційно небезпечних підприємств та підприємств підвищеної небезпеки (багато з яких належать до об'єктів критичної інфраструктури) у комунальному господарстві та інших галузях регламентується чималою кількістю нормативно-правових актів (переважно внутрішньовідомчого характеру). Така ситуація склалася внаслідок того, що окремі відомства самостійно визначають загрози виникнення надзвичайних ситуацій на підпорядкованих їм підприємствах і розробляють, а також впроваджують посилені їм заходи безпеки.

Однак катастрофічний стан інженерних мереж і споруд свідчить про те, що комунальне господарство потребує реалізації масштабного комплексу заходів, спрямованого на забезпечення належного рівня захисту об'єктів критичної інфраструктури, які йому належать. Детальне опрацювання «Аналітичного огляду стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2015 рік» [10], «Зеленої книги з питань захисту критичної інфраструктури в Україні» [13], Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» від 23 серпня 2016 р. № 563 [14], Стратегії національної безпеки України [15] та інших джерел дає змогу визна-

чити ті з них, які повинні отримати статус першочергових і бути втіленими у життя одними з найперших, особливо в умовах залучення приватних операторів у комунальну сферу:

- створення досконалої системи правового регулювання в області забезпечення високої надійності інженерних мереж і комунікацій;

- оптимізація централізованих систем теплопостачання, водопостачання та водовідведення;

- пошук шляхів утримання зон санітарної охорони та водоохоронних зон джерел питного водопостачання в рамках нормативних вимог;

- будівництво / модернізація станцій підготовки та доочистки питної води в населених пунктах, де її якість не відповідає нормативним вимогам;

- удосконалення нормативно-правового та науково-технічного забезпечення у сфері питної води та питного водопостачання, наближення його до стандартів Європейського Союзу;

- посилення контролю за виконанням суб'єктами господарювання своїх функцій, спрямованих на запобігання виникненню надзвичайних ситуацій шляхом вжиття заходів із реконструкції, модернізації та заміни зношеного обладнання електроенергетики, локальних водоочисних споруд, фільтрувальних станцій, систем теплопостачання, систем водопостачання і водовідведення;

- прогнозування та моделювання можливих загроз виникнення надзвичайних ситуацій на об'єктах критичної інфраструктури;

- визначення та скрупульозний аналіз джерел можливого виникнення надзвичайних ситуацій;

- розробка механізмів імплементації набутого європейськими країнами передового досвіду щодо захисту об'єктів критичної інфраструктури у комунальній сфері;

- пошук шляхів забезпечення стабільності функціонування потенційно небезпечних об'єктів та об'єктів підвищеної небезпеки в кризових ситуаціях і в особливий період;

- розробка заходів щодо забезпечення ефективного відновлення функціонування комунальних систем у разі здійснення

несанкціонованих дій (зокрема, терористичних актів);

- пошук шляхів надійного захисту інформації щодо управління комунальними системами від несанкціонованого доступу;

- розробка заходів щодо забезпечення високого рівня експлуатаційної безпеки технологічного обладнання;

- пошук шляхів формування матеріальних резервів;

- якісна паспортизація структурних підрозділів комунальних об'єктів, які належать до критичної інфраструктури;

- якісна підготовка декларацій потенційно небезпечних об'єктів та об'єктів підвищеної небезпеки (на основі розрахунків можливих ризиків з використанням імовірнісного структурно-логічного моделювання) з метою досягнення їх відповідності вимогам «Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування об'єктів підвищеної небезпеки» [16] та Постанови Кабінету Міністрів України «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» від 11 липня 2002 р. № 956 [17];

- створення сучасних методів і технологій захисту населення та територій від надзвичайних ситуацій, які можуть виникнути у комунальному господарстві.

Висновки з цього дослідження. На основі вищевикладеного можна зробити такі висновки:

- 1) технічний стан комунальної інфраструктури в Україні катастрофічний;

- 2) під час імплементації нових форм господарювання в комунальну сферу (концесії, оренди тощо) питанням техногенної безпеки підприємств / об'єктів, які належать до критичної інфраструктури, повинна приділятися підвищена увага, оскільки недотримання її вимог приватними операторами в умовах катастрофічного стану інженерних мереж та споруд загрожує надзвичайно важкими наслідками як для населення та навколишнього середовища відповідного регіону, так і для держави загалом;

- 3) втілення у життя запропонованих у статті заходів дасть змогу підвищити рівень техногенної безпеки об'єктів критичної інфраструктури у комунальній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – С. 1436.
2. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21 жовтня 2010 р. № 2624-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>.
3. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10 квітня 1992 р. № 2269-XII / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 30. – Ст. 416.
4. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
5. Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 642 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2000. – № 15. – С. 84.
6. Про затвердження Типового концесійного договору: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2000. – № 15. – С. 92.
7. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2000. – № 15. – С. 79.
8. Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу: Постанова Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786.
9. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 1184-р / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2009. – № 78. – С. 36.
10. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsns.gov.ua/ua/Analitichniy-oglyad-stanu-tehnogennoi-ta-prirodnoi-bezpeki-v-Ukrayini-za-2015-rik.html>.
11. Green Paper on a European Programme for Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2005/com/2005_0576en01.pdf.
12. Communication from the Commission of 12 December 2006 on a European Programme for Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2006/com/2006_0786en01.pdf.
13. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні / [Д.С. Бірюков, С.І. Кондратов, О.І. Насвіт, О.М. Суходоля] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
14. Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 563 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/563-2016-%D0%BF>.
15. 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://www.rnbo.gov.ua/documents/396.html>.
16. Про затвердження Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки: Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 4 грудня 2002 р. № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basene/ua-smelgt/index.htm>.
17. Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/956-2002-%D0%BF>.

Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі

Шарий Г.І.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри автомобільних доріг,
геодезії, землеустрою та сільських будівель
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Тимошевський В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри автомобільних доріг,
геодезії, землеустрою та сільських будівель
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджено особливості інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі. Проаналізовано наслідки реформування земельних відносин у контексті їх інституційного забезпечення з урахуванням перспектив формування ринкових земельних відносин. Обґрунтовано необхідність створення нових та удосконалення наявних земельних інститутів з метою визначення напрямів розвитку земельних відносин в аграрному секторі.

Ключові слова: земельні відносини, інституції, земельна реформа, землеустрій, ринок земель, оренда, аграрний сектор.

Шарий Г.И., Тимошевский В.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

В статье исследованы особенности институционального обеспечения развития земельных отношений в аграрном секторе. Проанализированы последствия реформирования земельных отношений в контексте их институционального обеспечения с учетом перспектив формирования рыночных земельных отношений. Обоснована необходимость создания новых и совершенствования существующих земельных институтов с целью определения направлений развития земельных отношений в аграрном секторе.

Ключевые слова: земельные отношения, институты, земельная реформа, землеустройство, рынок земель, аренда, аграрный сектор.

Shariy G.I., Tymoshevskiy V.V. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

In the article we explored the institutional support for development of land relations in the agricultural sector. We analyze the main problems and the effects of land reform from the perspectives of market land relations. In this article we have the necessity of creating new and improving existing land institutions to identify areas of land relations in the agricultural sector.

Keywords: land relations, institutions, land reform, land management, land market, leasing, agricultural sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Земля є не лише найважливішою умовою просторового існування країн світу, але й головним економічним ресурсом суспільства та основним засобом виробництва в аграрній сфері. Екологічно збалансований сталий розвиток території країни, продуктивне і раціональне використання земельно-ресурсного потенціалу можливі лише за умови суспільно-збалансованого використання природної земельної монополії та ефективного управління земельними ресурсами на основі

виваженої державної регуляторної політики у сфері земельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань щодо розвитку інституційного забезпечення земельних відносин в аграрній сфері досліджувалось у працях І.С. Будзиловича, П.Ф. Веденічева, П.І. Гайдуцького, Д.С. Добряка, П.Ф. Кулинича, В.Я. Месель-Веселяка, А.Г. Мартина, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, А.М. Третьяка, М.М. Федорова, А.Д. Юрченка та інших науковців. Однак особливості ведення сільського господарства,

специфічна роль землі в сільському господарстві обумовлюють необхідність продовження і поглиблення досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі.

Відповідно до поставленої мети в статті передбачається вирішити такі завдання: проаналізувати хід реформування та трансформації земельних відносин, дослідити інституційні складові подальшого розвитку земельних відносин в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні земельна реформа не отримала логічного завершення та суспільного визнання, підтримки й необхідного фінансово-ресурсного забезпечення, а проводили її здебільшого за кошти населення країни, юридичних осіб та Світового банку. Експертний аналіз, незважаючи на спірні оцінки, показує, що здій-

снення заходів з основних напрямів земельної реформи в Україні за 25 років інституціонального та законодавчого забезпечення вирішено лише на 48% [324]. Більшість цілей земельної реформи залишилася невиконаною, наприклад, у напрямі фінансування здійснено лише 15% необхідних заходів. Тому подальші кроки щодо вдосконалення земельних відносин у країні повинні сформувати інституціональне середовище функціонування відносин з ефективним економічним оборотом і обігом земель, із залученням земельного капіталу, раціонально-сталим земельним устроєм.

Процес логічного завершення земельної реформи в аграрному секторі економіки в Україні потребує наукового обґрунтування інституціонального розвитку, що передбачає визначення та конкретизацію набору інструментів і методів здійснення заходів, спрямованих на раціональне землекористування та охорону природно-ресурсної сфери.

Таблиця 1

Втрати бюджету від недосконалого земельного і бюджетного законодавства в Полтавській області, млн. грн.

Стаття витрат	Розмір втрат, млн. грн.
Занижена нормативно-грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення	170,0
Відсутність заходів щодо проведення зонування, введення локальних коефіцієнтів земель населених пунктів, актуалізації нормативної грошової оцінки земель поселень	80
Невідповідність фактичних і юридичних меж населених пунктів, неприведення меж поселень до економічної і фактичної доцільності	84
Невизначеність приміських зон	10
Перебування великої частини земельних ділянок поза кадастровим обліком і державною реєстрацією	58
Невикористання і ненадання в оренду більшої частини природних кормових угідь (236,0 тис. га)	46
Невідповідність ставок земельного податку фактичним доходам (0,1% проти 1%) на землях сільськогосподарського призначення	230
Утримування державних земель у стані постійного користування приватними структурами	82
Надання державних земель наказним порядком, без аукціонів і конкурсів, зменшень рівнів орендних платежів, відсутність продажу права оренди	130
Відсутність системи оподаткування земель особистих селянських господарств і паїв, що приєднуються до них	36
Відсутність планів земельно-господарського устрою адмінтериторій та системи продажів прав користування, оренди, сервітутів	40
Заниження ціни продажу земельних ділянок у межах населених пунктів	10
Безоплатна приватизація нових земельних ділянок	130
Невикористання земель, зайнятих непродуктивними багаторічними насадженнями	26
Безсистемність у наданні земель водного фонду	2
Усього	1 134

Джерело: складено за дослідженнями авторів

Розробка таких підходів є першочерговим завданням та основою подальших дій у напрямі збереження та відтворення земельних ресурсів України. У зв'язку з цим подальший розвиток земельної реформи пропонуємо здійснювати на основі підходів, зазначених на рис. 1.

Наведений рисунок дає змогу чітко визначити структуру підходів, спрямовану на завершення земельної реформи. Запропонована структурна схема не є вичерпною, але переконує у необхідності визначення концептуальних підходів до формування та здійснення ґрунтовних перетворень для завершення земельної реформи в Україні.

Зрощування влади і капіталу та присвоєння ними прав на землю, наприклад, через механізми оренди та безоплатної приватизації, відкрили шлях до тіньового земельного обороту. Потенційні втрати бюджету від недонадходження до нього платежів у результаті недосконалого земельного і бюджетного законодавства становлять тільки по Полтавській області більше 1 млрд. грн. за рік в цінах 2013 року (табл. 1).

Лібералізація земельних відносин без якісних змін суб'єктів і середовища спричиняє також значні втрати бюджету. В результаті відмови держави від обов'язкової державної землевпорядної експертизи – експертної оцінки земельних ділянок, що готуються до продажу, – за останні два роки на 20–30% знизилася ціна на земельні ділянки державної і комунальної власності, особливо в містах обласного підпорядкування. В результаті ціни на землю первинного ринку відстають від вторинного у два рази.

Нерегульоване державою введення сільськогосподарських земель в економічний обіг

аж до обігу шляхом купівлі-продажу та лібералізація земельно-ринкових відносин ведуть у сферу тіньових спекуляцій не тільки право оренди, але й саму землю. У зв'язку з цим необхідне удосконалення адміністративно-правових інститутів і інституцій, що здійснюватиметься такими шляхами:

- інституціональний розвиток земельного законодавства;
- удосконалення системи справляння плати за землю;
- посилення контролю за меліорацією земель, за виконанням заходів щодо охорони земель;
- сприяння розвитку інфраструктури ринку землі;
- децентралізації земельних відносин;
- запровадження заходів боротьби з корупцією;
- законодавче встановлення обмеження обігу земель у товарному сільськогосподарському виробництві, а також максимальних меж земельної власності.

Необхідно ретельно вивчити загрози, які, як переконує світовий досвід, можуть з'явитись, якщо ринок сільськогосподарських угідь буде абсолютно вільним, неконтрольованим. Земельний ринок повинен мати досконале інституційно-правове регулювання, відповідні державні інститути, що забезпечують контрольно-адміністративну функцію, дієвість економічних важелів впливу та удосконалення організаційного аспекту розвитку земельних відносин.

Організаційний аспект розвитку земельних відносин включає в себе комплекс землевпорядних планувальних інструментів та інструментів структури управління. Цей комплекс забезпечує здійснення впорядкування і регу-

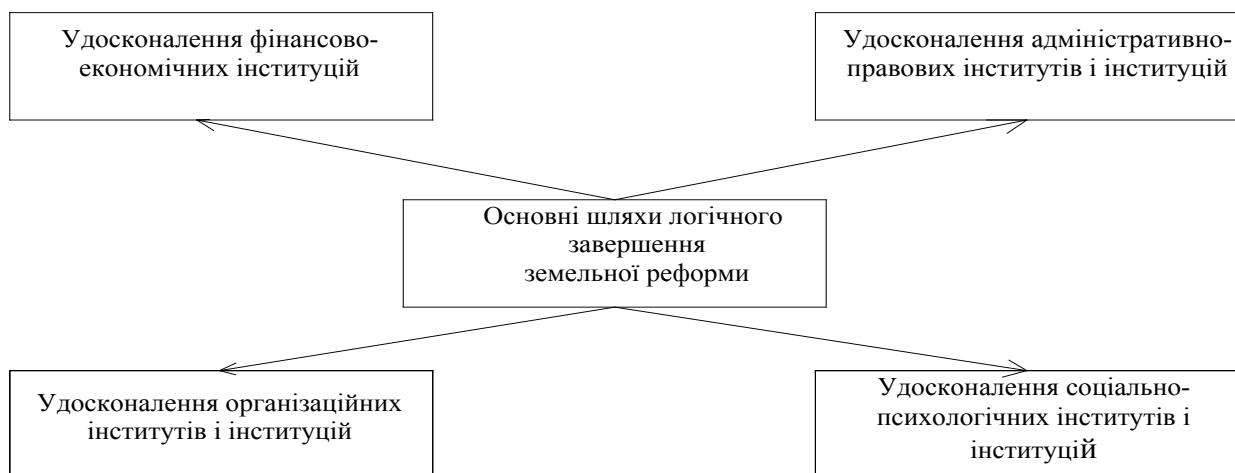


Рис. 1. Основні шляхи логічного завершення земельної реформи

Джерело: складено за дослідженнями авторів

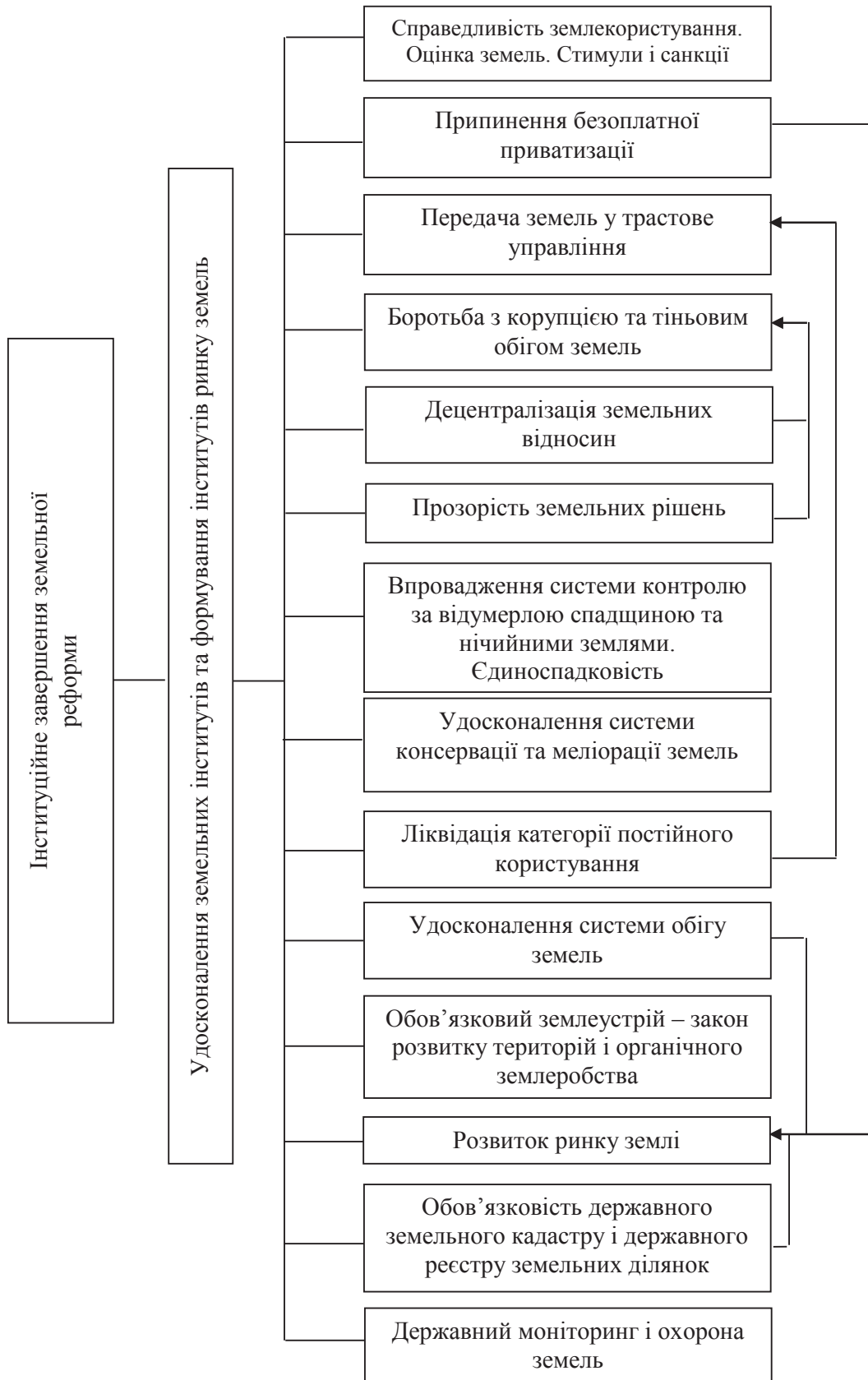


Рис. 2. Інституційне завершення земельної реформи
Джерело: складено за дослідженнями авторів

лювання земельних відносин у рамках концепції сталого розвитку суспільних відносин [2].

Сучасний земельний лад вимагає розвитку державних і суспільних інститутів, правового інституційного врегулювання та балансу інтересів приватного і суспільного, громадського і державного, виробничо-технологічного і екологічного балансу сталого розвитку, соціального і економічного балансу розвитку сільських поселень і урбанізацій, аграрного і промислового розвитку (особливо добувних галузей Дніпровсько-Донецької западини).

В аграрному секторі економіки половинчасте завершення земельних перетворень на рівні указів Президента 1998 року привело до негативних соціально-економічних наслідків, тому необхідні докорінні інституціональні зміни – від прийняття нового Земельного кодексу до адміністративно-територіальної реформи.

Для логічного завершення земельної реформи перш за все потрібно вжити ряд заходів (рис. 2). Розглянемо детальніше деякі з них.

Передача земель у трастове управління. Існує досить багато визначень поняття «траст», що свідчить про складність цієї правової конструкції і, як наслідок, про неоднозначне її розуміння. Відносини довірчої власності полягають у тому, що власник майна, засновник, передає своє майно іншій особі в довірчу власність для його використання з певною метою чи в інтересах певної особи, бенефіціара. У відносинах з усіма третіми особами той, кому передане майно, є власником.

Використання такого методу існує у США, наприклад, передача земель у трастове управління освітнім закладам, які отримують доходи від використання земельної ділянки і в такий спосіб фінансують власну діяльність [3].

Боротьба з корупцією, тінізацією земельних відносин, існування і прогресивний розвиток земельних відносин в Україні як суверенній державі залежить від реалізації цілеспрямованої політики щодо захисту її інтересів.

Одним із головних чинників здійснення цього є боротьба з корупцією. Для протидії корупції в Україні прийнято низку антикорупційних законів та інших нормативних актів, запроваджено систематичне проведення організаційних і практичних заходів. Проте прийняті закони та вжиті заходи не змінили ситуацію на краще.

На думку правоохоронців, корупція виявляється в земельній сфері у таких напрямках: надання недостовірної інформації, наприклад, щодо цільового використання або наявності вільних земель чи земель запасу; відмова

в наданні права власності чи оренди через неправомірне застосування законодавства і, навпаки, неправомірне надання земель; затягування часу оформлення права власності на земельну ділянку в органах влади, які оформлюють і виготовляють правові титули на право власності; затримка з видачею відповідних документів і погоджень у різних інстанціях. Така ситуація може бути викликана штучно посадовими особами різних інстанцій, що, відповідно, провокує громадян до прискорення процедури незаконними шляхами [4].

Сформувавшись у далекі історичні часи, корупція у земельній сфері на Україні плавно переходить із однієї суспільно-історичної форми в іншу. Але в сучасних умовах корупція у цій сфері набула особливих гіпертрофованих форм, набувши системності, ставши суспільним інститутом, елементом наявної державної машини, яка підміняє цивілізовані економічні й адміністративно-управлінські відносини та заганяє в тіньовий обіг 50% економіки країни.

Корупція в Україні унікальна. Якщо в західних країнах корупція формується тіньовим капіталом для самозбереження, то в Україні, навпаки, корупційну вертикаль формують влада і державний посадовець. Вартість посади визначається сферою впливу щодо можливості привласнення національного багатства, використання природних монополій (включаючи головну – землю), бюджетних коштів, а також можливістю сформувати тіньову ланку економіки, здійснювати надання послуг населенню за корупційними схемами, підкоряючи їм систему державного управління і кадрову політику [4].

Відбулися навіть підміни суспільних цінностей, а окремі елементи корупції влаштовують суспільство і не викликають опору. Диплом спеціаліста нічого не вартий без так званого сертифіката спеціаліста, який коштує в різних відомствах від 2 тис. дол. Державні стандарти і норми замінені на систему «отримання» ліцензій, авторське право в проектуванні і діяльності – на систему експертиз, тобто коли проходження екологічної, містобудівної, технічної, землепорядної експертизи сягає в тіньовому форматі до 15,0% вартості об'єкта і в декілька разів перевищує вартість проектних робіт.

Держгеокадарстр – публічна установа й елемент єдиної державної машини, де також задіяні системи сертифікації спеціалістів, ліцензування діяльності та існує державна землепорядна експертиза. Кабінет Міністрів України у зв'язку з розформуванням Держав-

ного агентства земельних ресурсів поклав його функції та повноваження на Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру. Відповідне рішення закріплено Розпорядженням Уряду від 31 березня 2015 року № 294-р [5].

Обласні управління своїми наказами здійснюють перерозподіл державних сільгосп-земель за межами населених пунктів аж до приватизації і з персональною передачею «з рук у руки». Структури Держгеокадастру надають низку платних і безоплатних послуг, зокрема через Центри надання адміністративних послуг (ЦНАПи).

У системі діє унітарне адміністрування з призначенням начальників районів безпосередньо головою Держгеокадастру. Однак керівники, призначені згори, не завжди знаходять спільну мову з районним і обласним керівництвом на місцях та здебільшого ігнорують громадські інтереси.

Спроби законодавців лібералізувати земельні відносини в частині зміни цільового призначення та безсистемного використання землі, основного національного багатства, – шлях хибний і безперспективний. Тому боротьбу з корупцією в земельній сфері необхідно розпочати декількома шляхами.

Перш за все потрібно здійснити:

- децентралізацію системи управління, спочатку змінивши порядок призначень керівників на рівні районів і областей, ввівши систему погоджень кадрів з боку адміністрацій і органів місцевого самоврядування, а потім передавши місцеві структури місцевим органам виконавчої влади;

- ліквідацію системи сертифікації спеціалістів та ліцензувань діяльності, відміну системи землепорядних експертиз, розробивши держстандарту й еталони конкретних робіт і вишукувань;

- передачу невластивих функцій господарської діяльності держслужбовців щодо управління державними землями уповноваженій державній структурі (на зразок Фонду держмайна) та районним державним адміністраціям за обов'язковим погодженням сільськими радами та іншими органами місцевого самоврядування; землі сільськогосподарського призначення за межами поселень слід надати в комунальну власність громад;

- зосередження надання послуг населенню в ЦНАПах із внесенням змін до Закону «Про Державний земельний кадастр», передачу матеріальних інформаційних ресурсів і спеціалістів.

Також необхідні системні стратегічні заходи:

- введення проектів землеустрою схем і планів розвитку території в ранг закону, особливо поселень та приміських зон і територій курортів;

- проведення адміністративно-територіальної реформи зі скороченням кількості адміністративних одиниць у десятки разів;

- детінізація використання й економічного обігу земель, переоцінка земель та формування місцевих бюджетів на основі земельних платежів;

- задіяння в системі перерозподілу земель виключно механізмів щодо суспільних потреб, соціального розвитку краю та ринкових механізмів (земельних конкурсів і аукціонів).

Звичайно, в кожній сфері суспільного життя є проблеми. Вирішуючи їх, необхідно обирати прогресивні шляхи. Діяти потрібно швидко і наполегливо, але водночас виважено і законно, захищаючи перш за все потреби суспільства і широких соціальних груп населення.

Повернення кадрової справедливості, висування на посади чесних фахівців запустять механізм удосконалення управління у земельній сфері, а справжні системні законодавчі зміни дадуть позитивний соціальний результат.

Удосконалення системи консервації земель, продуктивні та екологічні властивості яких у процесі сільськогосподарського використання знижені, дасть змогу зберегти землі сільськогосподарського призначення від безпідставного переведення до інших категорій, збереже цільове використання, що є одним із принципів формування екологічної мережі, і сприятиме недопущенню втрат природних і напівприродних територій.

Створення ринку землі доцільно розглядати в контексті «малої» та «великої» приватизації в Україні протягом останніх десяти років, яка справедливо сприймається більшістю громадян України насамперед як суспільне явище, що характеризується високою непрозорістю, корумпованістю, спрямованістю на задоволення інтересів окремих структур та осіб, наближених до влади, а отже, викликає соціальні диспропорції суспільства за рівнем матеріальних статків.

Відповідно до п. 15 розд. X «Перехідні положення» Земельного кодексу України до 1 січня 2016 року діє мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських земель, умо-

вою зняття якого є набрання чинності закону про обіг земель сільськогосподарського призначення. Забороняти продаж землі можна, але якщо економіка потребуватиме механізму пошуку ефективного власника, то тіньовий ринок землі буде існувати. Лише прийняття відповідних норм про ринок земель дасть змогу припинити незаконне використання сільськогосподарських земель, спекулятивні і тіньові операції на ринку. Суб'єкти земельних відносин в аграрному секторі отримають нові можливості для економічного зростання. І саме земельна реформа є однією з ключових у програмі економічних реформ Президента та Уряду України [6].

Забезпечення продовольчої безпеки України вимагає формування системи управління всіма виробничими ресурсами, що задіяні у виробництві сільськогосподарської продукції. Ефективне управління земельними відносинами створює передумови для розвитку підприємництва на селі та нарощування виробництва продукції сільського господарства, соціально-економічного розвитку сільських територій, надходження коштів до місцевих та державного бюджетів від використання сільськогосподарських земель за умов збереження й відновлення природних властивостей довкілля.

Ключові засади розвитку системи управління земельними відносинами в аграрній сфері закладено у низці законодавчих актів, у яких агропромисловий комплекс визначено пріоритетним і стратегічно важливим сектором вітчизняної економіки. Відповідно до «Стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» [7] подальший розвиток земельних відносин в аграрній сфері та підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель здійснюватиметься у таких напрямках: продовження формування необхідної законодавчої та нормативної бази з питань аграрного землекористування, удосконалення системи державного управління земельними ресурсами, створення правових і соціально-економічних механізмів ефективного реалізації прав власності на землі сільськогосподарського при-

значення, розмежування земель державної та комунальної власності з одночасною передачею територіальним громадам земель комунальної власності; розроблення порядку врегулювання земельних відносин щодо відумерлої спадщини та невитребуваних земельних паїв, удосконалення управління землями сільськогосподарського призначення, що перебувають у запасі та резервному фонді земель за межами населених пунктів; проведення державної інвентаризації земель за формами власності і суб'єктами господарювання; формування ефективного механізму функціонування повноцінного, регульованого державою ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, що передбачає створення належної інфраструктури ринкових інститутів, зокрема організацію Державного земельного банку, Державного реєстру прав на землю та нерухоме майно; захист прав суб'єктів ринку, обмеження обороту земельних ділянок у ринковій сфері; регулювання цінової та податкової політики через відповідні органи виконавчої влади і місцевого самоврядування.

Висновки з цього дослідження. Інституалізація земельних відносин в аграрному секторі сприятиме проведенню еколого-безпечного землевпорядкування сільських територій, формуванню цілісних земельних масивів та скороченню ерозійних процесів на схилових землях; удосконаленню порядку та системи ведення земельного кадастру й моніторингу земель; урегулюванню на законодавчому рівні доступу фізичних і юридичних осіб, землевласників і землекористувачів до інформації про земельні ділянки та якість ґрунтів з подальшим використанням цієї інформації для організації господарської діяльності, операцій купівлі-продажу, оренди земель, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель; створенню консалтингових центрів з надання консультативної допомоги землевласникам і землекористувачам щодо раціонального й екологічнобезпечного землекористування; розробленню порядку включення вартості землі в економічний оборот та його правовому і науково-методичному забезпеченню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов: доповідь / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.
2. Функції Держземагентства буде виконувати Держгеокадастр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/agro/1065279-funksiji-derjzemaagentstva-bude-vikonuvati-derjgeokadastr.html>.
3. Михайлова Л.І. Система національного менеджменту в контексті інтеграційного виміру: [монографія] / Л.І. Михайлова. – Суми: ПП Вінниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2014. – 432 с.
4. Які землі сільськогосподарського призначення можна продавати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zem.com.ua/50-statti/202-yaki-zemli-silskogospodarskogo-priznachennya-mozhna-prodavati>.
5. Питання Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 року № 294-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/294-2015-%D1%80>.
6. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4. – Ст. 27.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
8. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.104

Теоретичні засади формування соціально-трудової сфери підприємства

Аграмакова Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті проведено дослідження теоретичних засад формування соціально-трудової сфери (СТС) підприємства. Вивчено підґрунтя терміну «СТС», а саме такі його складники: «праця», «процес праці», «трудова діяльність», «соціально-трудові відносини». Удосконалено зміст СТС як сукупність певних функціональних сфер. Запропоновано структуру СТС підприємства.

Ключові слова: праця, процес праці, трудова діяльність, соціально-трудові відносини, соціально-трудова сфера.

Аграмакова Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено исследование теоретических основ формирования социально-трудоу́ой сферы (СТС) предприятия. Изучены основы термина «СТС», а именно следующие ее составляющие: «труд», «процесс труда», «трудоу́ая деятельность», «социально-трудоу́ые отношения». Усовершенствовано содержание СТС сферы как совокупности определенных функциональных областей. Предложена структура СТС предприятия.

Ключевые слова: труд, процесс труда, трудоу́ая деятельность, социально-трудоу́ые отношения, социально-трудоу́ая сфера.

Agramakova N.V. THEORETICAL BASES OF FORMATION SOCIAL AND LABOR COMPANIES

The paper studied the theoretical foundations of the formation of social and labor sphere (CTC) of the enterprise. Learn the basics of the term «STS», namely, the following components of its «work», «labor process», «work activity», «social and labor relations.» Improved content CTC sphere as a set of specific functional areas. The structure of the STS plant.

Keywords: work, work process, work, social and labor relations, the social and labor sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах на макроекономічному рівні розробляються та впроваджуються заходи, що спрямовані на розроблення та реалізацію стратегії економічної та соціально-трудоу́ой політики, які відповідають світовим принципам побудови соціально орієнтованої економіки, однак при цьому особливу увагу слід приділити мікроекономічному рівню. Це пов'язано з тим, що в побудові соціально орієнтованої економіки має брати участь і нести відповідальність не тільки держава, але й кожне окреме підприємство. Підвищення ролі мікроекономічного рівня у функціонуванні та управлінні соціально-трудоу́ою сферою (СТС) зумовлене тим, що саме від кожного окремого підприємства залежить якість трудового життя економічно активного населення, роз-

міри фінансових відрахувань на соціальні виплати та заходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних основ соціально-трудоу́их відносин займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О. Амоша, Дж. Амстронг, О. Білик, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Б. Данілішин, В. Данюк, Р. Дарендорф, О. Жадан, А. Колот, Н. Лук'янченко, М. Мескон, Г. Назарова, І. Новак, О. Новікова, Н. Павловська, І. Петрова, М. Погорелов, В. Савченко, М. Семікіна, Р. Хендерсон, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У результаті науково-практичних досліджень накопичено теоретичні здобутки та практичний досвід, що відображають соціально-економічні аспекти управління СТС підприємства, але разом із тим недостатньо повним і систематизованим

є підхід до висвітлення сутності й структури СТС підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є дослідження теоретичних засад формування соціально-трудової сфери підприємства, а саме її сутності та структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наявних теоретичних розробок щодо сутності та структури СТС підприємства дає змогу прийти до таких висновків:

1) СТС охоплює безліч питань (трудова діяльність персоналу, соціально-трудові відносини, організацію та оплату праці, організаційну культуру, соціальне забезпечення, використання та розвиток персоналу, продуктивність праці, мотивацію праці тощо), однак спостерігається недостатня їх систематизація в рамках одного комплексного поняття та дослідження;

2) окремі дослідження та розроблення практичних рекомендацій ґрунтуються на проведенні попереднього аналізу певного напрямку в практичній діяльності, проте не всі вони мають методичне забезпечення щодо оцінки їхнього реального стану на підприємстві (наприклад, розвиток соціально-трудових відносин, соціальне забезпечення, виконання нормативно-правових актів тощо);

3) соціально-трудові відносини у більшості досліджень розглядаються з точки зору нормативно-правового регулювання, а не з метою збалансування інтересів їх суб'єктів;

4) трудова діяльність персоналу на підприємстві досліджується для подальшої розроблення теоретичних і методичних засад її мотивації, при цьому інші аспекти її управління та організації зазвичай не розглядаються;

5) соціальне забезпечення трудової діяльності працівників на рівні підприємства залишається поза увагою науковців;

6) питання оплати праці та заробітної плати найманих працівників досліджується багатьма вченими, однак все ще не розглянутим залишається компенсаційний пакет як новий вид оплати праці та соціальний пакет в його складі [1–16].

Розгалуженість питань, які охоплює собою СТС, потребують більш повного і систематизованого підходу до висвітлення сутності й структури СТС. У зв'язку із цим передусім слід зупинитися на теоретичному осмисленні терміна «соціально-трудова сфера» та його складників: праці, трудової діяльності, соціально-трудова відносин, сфери.

Розпочати дане дослідження слід із визначення поняття «праця».

Як і будь-яке поняття, термін «праця» має безліч тлумачень, але серед учених і практиків майже немає серйозних суперечностей та дискусій щодо визначення даного поняття. Найбільш розповсюджене визначення праці як доцільної діяльності людей, що спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда та суспільства в цілому [2; 5; 12; 16].

Однак під час дослідження даного терміну слід зауважити, що в уявленнях про працю слід виділяти різні аспекти:

– економічний (ринок праці, трудова зайнятість населення, продуктивність праці, її ціна, організація та нормування, оплата і матеріальне стимулювання, планування, аналіз і облік праці тощо);

– соціальний (змістовність, привабливість, престижність і мотивація праці, соціальне партнерство тощо);

– психофізіологічний (тяжкість, напруженість, гігієна праці тощо);

– техніко-технологічний (технічне і технологічне оснащення, енергоозброєність і техніка безпеки праці тощо);

– правовий (законодавче регулювання трудової сфери, відносин на ринку праці тощо) [16].

Здебільшого таке розподілення досить умовно, оскільки проблеми праці поєднують у собі одночасно різні аспекти, є єдиною системою або знаходяться в дуже тісній залежності. Так, наприклад, раціональний розподіл праці на підприємстві може бути досягнутий тільки за врахування економічних, психофізіологічних і соціальних критеріїв; соціальне партнерство потребує вирішення соціальних і економічних завдань на основі їх чіткого правового регулювання; оплата праці вирішує економічні і соціальні завдання, спираючись на трудове законодавство, і т. д.

Розглядаючи елементи процесу праці, О.А. Грішнова зазначає, що за традиційним (марксистським) підходом до розглядання праці як чинника виробництва процес праці містить три обов'язкові елементи: доцільну діяльність людини (власне працю), предмети та засоби праці. Нині економічна наука розглядає працю ширше і комплексніше. Зокрема, пропонується розглядати щонайменше п'ять елементів процесу праці: предмет праці, засіб праці, технологію діяльності, організацію праці та саму працю [2]. Анало-

гічного підходу до елементів процесу праці дотримується й А.М. Колот [5].

Сутність трудової діяльності реалізується у виконанні нею таких функцій: створення матеріальних і духовних благ; задоволення матеріальних і духовних потреб людини та суспільства; формування суспільного багатства та його розподілу; сприяння науково-технічному прогресу; розвиток людини; відтворення населення [2; 5; 12; 16].

О.А. Грішнова особливо підкреслює, що в процесі праці та трудової діяльності формується система соціально-трудова відносин, «які утворюють стрижень суспільних відносин на рівні економіки в цілому, регіону, підприємства і мікроколективу» [2].

Під соціально-трудова відносинами найбільш часто розуміють об'єктивно існуючі взаємозалежності та взаємодії суб'єктів цих відносин у процесі праці, які спрямовані на підвищення якості трудового життя [2; 5; 8; 12; 16]. Такий підхід відображає дві основні характеристики соціально-трудова відносин: по-перше, взаємовідносини суб'єктів у процесі праці, по-друге, управління якістю трудового життя.

О.А. Грішнова надає більш широке визначення даного терміна за рахунок постановки таких завдань перед соціально-трудова відносинами, як забезпеченість соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників, високої ефективності роботи підприємства [2].

Вчені, які спеціалізуються на питаннях соціології праці, розглядають соціально-трудова відносини з точки зору взаємодії суб'єктів у процесі праці: «Соціально-трудова відносини – це різноманіття соціальних відносин, що складаються в процесі та з приводу праці на підприємстві між його учасниками» [4]. На їхню думку, соціально-трудова відносини дають змогу визначити соціальну значущість, роль, місце та суспільне становище індивіда і груп. Тобто вони виділяють соціально-психологічну характеристику СТС, яка останнім часом знаходить своє відображення в понятті «організаційна (корпоративна) культура».

Таким чином, очевидно, що процес праці та трудової діяльності працівників і виникаючі при цьому соціально-трудова відносини порушують багато аспектів та створюють певну структуру, тобто взаємовідносини між елементами та їх групами, що мало змінюються за змін у системі і забезпечують існування системи та її основних властивостей.

А.М. Колот пропонує складниками соціально-трудова відносин вважати «соціально-

трудова відносини зайнятості; соціально-трудова відносини, пов'язані з правилами внутрішнього розпорядку; соціально-трудова відносини, пов'язані з умовами та охороною праці; соціально-трудова відносини, що виникають у зв'язку із розвитком персоналу (підвищення кваліфікації, перепідготовка тощо); соціально-трудова відносини, пов'язані з організацією індивідуальної та колективної праці; соціально-трудова відносини у зв'язку з оцінюванням індивідуальних якостей і результатів роботи; соціально-трудова відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за послуги робочої сили; соціально-трудова відносини, пов'язані з дотриманням норм трудового законодавства та угод і договорів; соціально-трудова відносини з інших питань трудового життя» [10].

Окрім розглянутих вище складників соціально-трудова відносин, виділяють такі блоки: соціально-трудова відносини зайнятості; соціально-трудова відносини, які пов'язані з організацією й ефективністю праці; соціально-трудова відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за працю.

Усе різноманіття розглянутих понять (праця, трудова діяльність, соціально-трудова відносини) автор даного дослідження пропонує об'єднати у поняття «соціально-трудова сфера».

Проведене теоретичне дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1) праця має наступні аспекти: економічний, соціальний, психофізіологічний, техніко-технологічний і правовий;

2) праця – це доцільна діяльність людей, що спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда та суспільства в цілому;

3) у процесі трудової діяльності працівники розвивають себе, свої фізичні та духовні якості, задовольняють особисті й суспільні матеріальні та духовні потреби, сприяють підвищенню продуктивності праці;

4) елементами праці є предмети праці, засоби праці, технологія діяльності, організація праці та сама праця;

5) у процесі праці та трудової діяльності формується система соціально-трудова відносин;

6) соціально-трудова відносини – це об'єктивно існуючі взаємозалежності та взаємодії суб'єктів цих відносин у процесі праці, які спрямовані на забезпеченість соціальної злагоди, високого рівня та якості життя пра-

цівників, високої ефективності роботи підприємства;

7) складниками соціально-трудових відносин є: питання зайнятості, умови та охорона праці, розвиток персоналу, організація праці, оплата праці, норми трудового законодавства та угод і договорів тощо;

8) соціально-трудові відносини реалізуються у соціально-трудовій сфері, яка містить

у собі такі блоки: комплекс галузей соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, культура тощо); ринок праці, питання зайнятості, перепідготовки кадрів; сфера мотивації продуктивної праці (організація оплати праці, стабілізації рівня життя населення тощо); система соціального захисту населення, система соціального партнерства, пенсійна система, система охорони праці тощо;

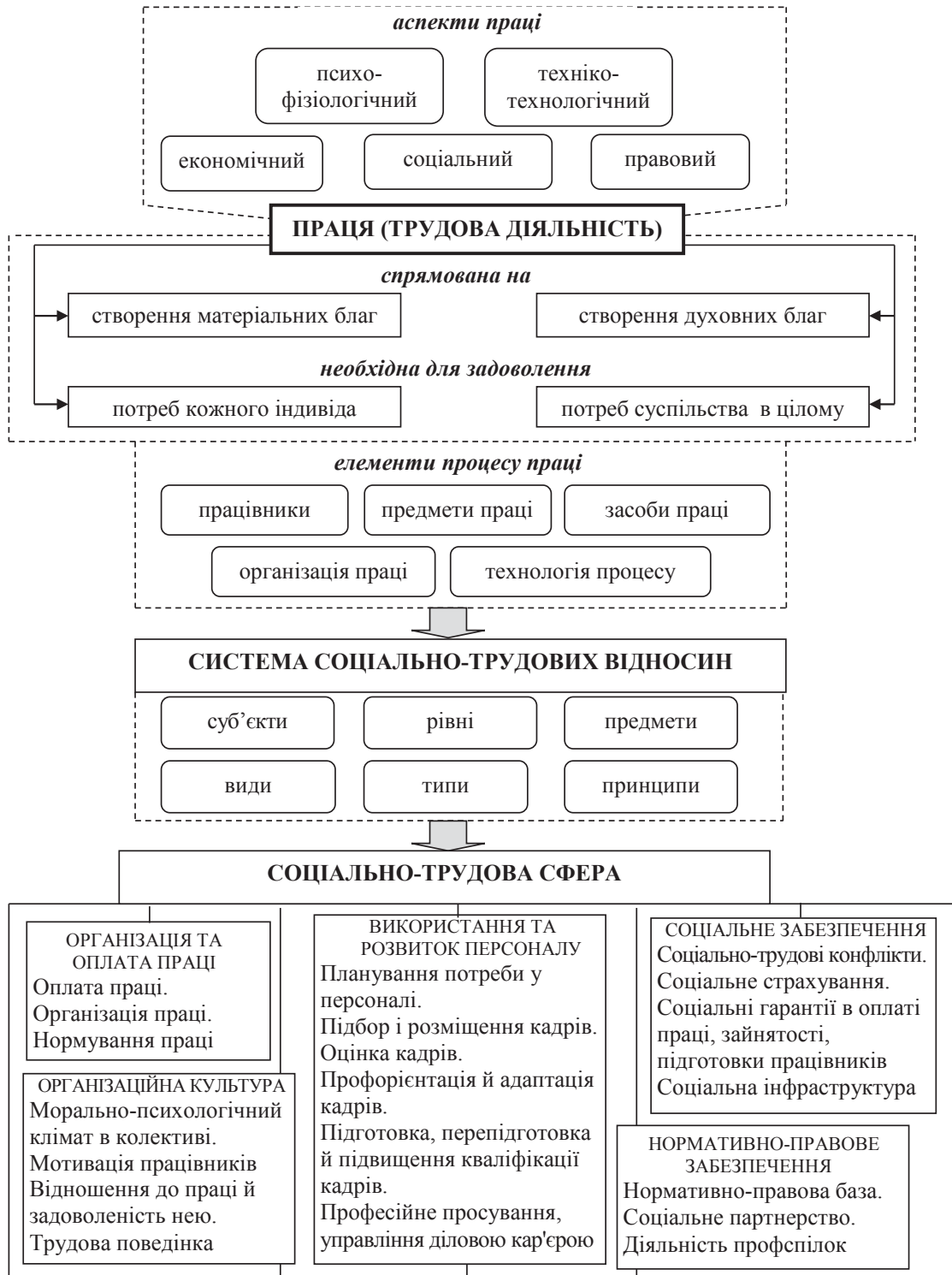


Рис. 1. Структура СТС підприємства

9) підґрунтям економічного розвитку всіх розглянутих складників є СТС.

Таким чином, складність і багатоаспектність процесу праці та тісно взаємопов'язаних із ним питань трудової діяльності працівників і соціально-трудова відносин потребують узагальнення їх в єдине, чітко окреслене певними межами середовище, а саме соціально-трудова сфера.

Поняття «сфера», відповідно до тлумачного словника, означає «межі поширення чого-небудь» або «середовище, в якому щось відбувається» [7].

Узагальнюючи досвід функціонування вітчизняних підприємств та викладений вище матеріал, автор пропонує розглядати зміст СТС підприємства як сукупність таких функціональних сфер його діяльності, питання яких вирішуються в процесі її формування та управління:

- 1) організація та оплата праці;
- 2) організаційна культура;
- 3) соціальне забезпечення;
- 4) використання та розвиток персоналу;
- 5) нормативно-правове забезпечення.

Такий розподіл достатньо умовний, оскільки однозначно розмежувати широке коло питань СТС дуже важко.

Такий розподіл зумовлений тим, що:

– організація та оплата праці спрямовані на економічний аспект трудової діяльності персоналу підприємства, підвищення ефективності праці за рахунок удосконалення організації праці, вдосконалення системи оплати праці;

– організаційна культура вивчає соціальні явища, підтримує позитивну морально-психологічну атмосферу в колективі, забезпечує ділову співпрацю підприємства із зовнішнім середовищем;

– соціальне забезпечення займається напрямами вдосконалення якості життя персоналу, наданням йому необхідного соціального захисту, формуванням соціальної інфраструктури на підприємстві, охороною праці;

– використання та розвиток персоналу розглядає питання розвитку трудового потенціалу, забезпечує організацію персоналом певної якості та в необхідній кількості;

– нормативно-правове забезпечення гарантує правове регулювання СТС, умови реалізації передбачених трудовим законодавством гарантій, прав і обов'язків працівників, сприяє дотриманню принципів соціального партнерства.

Більш детально структура СТС представлена на рис. 1.

Таким чином, запропонований підхід до структури СТС підприємства дав змогу автору удосконалити її сутність та визначити СТС як середовище, де відбувається процес праці, яке окреслюється межами функціональних сфер, що вступають у взаємодію та формують умови для одночасного й збалансованого поліпшення якості трудового життя персоналу та підвищення продуктивності праці.

Далі більш детально зупинимося на дослідженні кожної з виділених функціональних сфер СТС.

Першою функціональною сферою СТС підприємства є організація та оплата праці, яка сприяє вдосконаленню системи оплати, організації та нормуванню праці, підвищенню продуктивності праці. Одним із найважливіших елементів даної сфери є організація оплати праці, від якої залежить винагорода працівнику за виконання ним певних трудових функцій. Цьому питанню належить особлива роль, оскільки нині заробітна плата для переважної більшості населення є основним джерелом доходу, а отже, способом задоволення потреб, розвитку фізичних і духовних якостей, відтворення витрачених зусиль. Заробітна плата виконує такі основні функції: відтворювальну, регулюючу та стимулюючу.

Наступним елементом є організація праці, яка являє собою конкретні форми й методи поєднання людей і техніки в процесі праці для досягнення корисного ефекту трудової діяльності, а саме підвищення продуктивності праці. Продуктивність праці виражає результативність корисної праці, яка визначає ефективність діяльності у певний проміжок часу. Зростання продуктивності праці має дуже велике значення для розвитку підприємства, функціонування СТС та є: неодмінною умовою приросту продукції, розвитку виробництва та збільшення прибутку; умовою підвищення якості продукції; важливою передумовою зростання заробітної плати працівників; однією з умов зниження витрат на виробництво продукції; чинником підвищення конкурентоспроможності продукції; необхідною передумовою скорочення робочого часу та розширення меж вільного часу для розвитку людини; чинником, що справляє вирішальний вплив на поліпшення всіх економічних і соціальних показників підприємства [12]. Розглянута функціональна сфера впливає не лише на досягнення таких орієнтирів, як підвищення продуктивності праці, вдосконалення оплати та організації праці, а й на поліпшення якості трудового життя (завдяки належному

рівню заробітної плати, створенню безпечних умов праці тощо), розвиток кадрового потенціалу (створюючи умови для використання та розвитку потенціалу працівників, їх професійного зростання).

Друга функціональна сфера – організаційна (корпоративна) культура, яка ґрунтується на певній системі цінностей. Це поняття ще не до кінця усвідомлене теоретиками і практиками. Так, М.С. Дороніна розглядає корпоративну культуру як систему історично зумовлених цінностей, переконань, етичних норм, традицій, принципів, що сприймаються членами організації і задають їм орієнтири поведінки і дій [4]. Г.В. Назарова уточнює, що корпоративна культура не одержує нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, організаційній культурі підприємства, нормах моралі, діловій практиці тощо [13]. Культура підприємств виявляється в особливому стилі поведінки, який об'єднує або роз'єднує суб'єктів СТС у процесі досягнення стратегічних і поточних цілей, робить його привабливим або відштовхуючим в очах суспільства, окремих громадян.

Важливість соціального забезпечення зумовлена тим, що, як відзначає І.Ф. Гнибіденко, «соціальне забезпечення повинне охоплювати соціальним захистом передусім категорії працездатного населення. Саме продуктивна праця цих верст населення допоможе реально забезпечити захист непрацездатної категорії» [1]. Соціальне забезпечення є однією зі складників соціальної політики. Соціальна політика – це соціально орієнтована система дій і заходів, що спрямована на забезпечення права кожного громадянина на достатній життєвий рівень. Метою соціальної політики є створення умов для розвитку й оптимального функціонування соціальних відносин, усебічного розкриття творчого і соціального потенціалу людини, особистості [11; 12]. У даному визначенні соціальна політика спрямована на забезпечення життєвого рівня людини, тобто її матеріальних і духовних потреб, а також на розвиток творчого потенціалу. Соціальна політика регулює соціальні процеси, вирішує завдання підвищення добробуту людини, забезпечення належного рівня та якості її життя. Якість трудового життя розуміється як систематизована сукупність властивостей, що характеризують умови праці в найширшому значенні цього слова – умови виробничого життя, – які дають змогу врахувати міру реалізації інтересів працівників і

використання їх здібностей (інтелектуальних, творчих, моральних, організаторських та ін.) [12]. Водночас соціальне забезпечення сприяє не тільки поліпшенню якості трудового життя, а й підвищенню продуктивності праці (завдяки задоволенню потреб працівників створюється мотиваційний вплив на поліпшення результатів трудової діяльності), формуванню організаційної культури (створюються соціальні цінності на підприємстві, традиції, етична поведінка), розвитку кадрового потенціалу (почуття соціальної захищеності створює підґрунтя для самореалізації працівників, підвищення та розвитку їхніх професійних якостей).

Далі перейдемо до розгляду четвертої функціональної сфери – використання та розвиток персоналу. Нині людський чинник є важливою конкурентною перевагою в діяльності будь-якого підприємства, яке прагне зміцнити свої конкурентні позиції, та головним чинником ефективної господарської діяльності. На думку М.Г. Брауна, саме працівники стають найважливішим активом багатьох компаній. Більш того, такі американські економісти, як Дж.К. Грейсон та К. О'Делла, вважають, що «саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності». Окрім цього, як відзначає О. Грішнова, «центр уваги вчених зміщується від аналізу проблем використання наявних людських ресурсів до проблем створення якісно нових, потрібних у виробництві й на ринку праці людських продуктивних здібностей» [3]. У сучасних умовах знання, уміння, трудові навички, ініціатива, ціннісно-мотиваційна сфера працівників будь-якого підприємства стають усе більш важливим стратегічним ресурсом разом із фінансовим і виробничим капіталом. Висококваліфікований фахівець у сучасних умовах вимагає особливої уваги, оскільки він зацікавлений не тільки в отриманні високої заробітної плати, але й в можливості самореалізуватися. Таке його прагнення відповідає й цілям підприємства, в яких важливе місце належить можливості максимально використовувати кваліфікацію та навички співробітників. Від ефективності використання персоналу залежить стан усіх сфер СТС та виробничо-господарської діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що персонал впливає і на продуктивність праці, і на організацію оплати праці, і на якість трудового життя тощо.

П'ята функціональна сфера СТС підприємства – нормативно-правове забезпечення.

«В умовах побудови правової, демократичної, соціальної держави оцінка надзвичайно важливих економічних, політичних, національних, культурних та інших соціальних процесів неможлива без урахування впливу на них права та його юридичної форми – законодавства», – відзначає М.І. Іншин [9]. Законодавство формулює соціально-трудова стандарти та нормативи, які встановлюються в СТС для управління всіма її елементами, реалізації прав і гарантій працівника, роботодавця та держави. На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціально-трудова гарантій: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, величина межі індексації грошових доходів громадян, пільги щодо оплати житлово-комунальних, транспортних послуг і послуг зв'язку та критерії їх надання тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, до цього часу поняття «соціально-трудова сфера» зустрічалося, головним чином, в економічній літературі. Воно використову-

валося та продовжує використовуватися для того, щоб виділити із загального комплексу виробничої діяльності ті її напрями, які стосуються персоналу підприємства. Такий підхід не дає змоги повною мірою зрозуміти сутність СТС, тому автором даної роботи було розроблено нове визначення поняття «соціально-трудова сфера» та його структури, яке поєднує різноманітні підходи до його визначення та більше відповідає сучасним вимогам побудови соціально орієнтованої системи управління підприємством; дає змогу відобразити весь простір питань, які включає в себе соціально-трудова сфера, окреслити трудову діяльність персоналу в рамках економічної діяльності підприємства, відобразити соціально-трудова відносини між найманим працівником і роботодавцем, досягти взаємоузгодження їх цілей. Подальшими перспективами даного дослідження повинні стати питання розроблення ефективного функціонування та управління СТС вітчизняних підприємств з урахуванням принципів соціальної відповідальності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гнибіденко І.Ф. Інвестування в соціально-трудова сфері: сучасний стан та перспективи розвитку / І.Ф. Гнибіденко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 11. – С. 15–19.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: практикум: [навч. посіб.] / О.А. Грішнова, О.М. Білик. – К.: Знання, 2012. – 286 с.
3. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: [монографія] / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. – Рівне: НУВГП, 2014. – 217 с.
4. Дороніна М.С. Обґрунтування необхідності розвитку соціально-трудова відносин на підприємстві / М.С. Дороніна, Л.О. Сасіна, О.М. Стативка // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – Вип. 5. – С. 168–173.
5. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко [та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С.В. Мочерний [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
7. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С.В. Мочерний [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
8. Жадан О.В. Соціально-трудова відносини в постіндустріальному суспільстві: сутність, особливості, перспективи розвитку / О.В. Жадан // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 4. – С. 26–33.
9. Іншин М.І. Захист трудових прав працівників: аналіз законодавства / М.І. Іншин // Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. – 2015. – № 2(2). – С. 129–133.
10. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: [монографія] / А.М. Колот; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2010. – 252 с.
11. Мельничук Д.П. Соціальні стандарти та державні гарантії у сфері праці: прагматичний аналіз у контексті соціально відповідального підходу / Д.П. Мельничук, Г.А. Шпиталенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 3(1). – С. 63–67.
12. Назарова Г.В. Управління соціально-трудова сферою підприємства: [монографія] / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Н.В. Водницька; за заг. ред. док. ек. наук, професора Г.В. Назарової. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 324 с.
13. Назарова Г.В. Сутність та роль соціально-психологічного клімату в управлінні персоналом підприємства / Г.В. Назарова, А.Д. Романов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2014. – № 4. – С. 131–137.

14. Соціально-трудова відносина зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: [монографія] / А.М. Колот [та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук А.М. Колота, І.Ф. Гнибіденка; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2015. – 295 с.

15. Соціально-трудова відносина: проблеми гармонізації: [монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасєка, Ю.Д. Петров; за ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КОД, 2012. – 300 с.

16. Управління персоналом та економіка праці: [навч. посіб.] / М.І. Погорелов [та ін.]; за ред. проф. М.І. Погорелова [та ін.]; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків: Щедра садиба плюс; НТУ «ХПІ», 2015. – 521 с.

Соціальна відповідальність в системі регулювання соціально-трудо­вих відносин

Гірман А.П.

кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин
Дніпровського університету митної справи та фінансів

У статті висвітлюється питання пошуку гнучких форм балансу між правами особи і суспільства. Автор вважає, що основним предметом вивчення економіки праці в сучасних умовах має бути комплексний аналіз соціальної відповідальності держави, бізнесу та професійних спілок, тобто соціальних партнерів. Основний акцент зроблено на можливості впровадження принципів соціальної відповідальності на мезо- і макрорівнях, тобто розглядати соціальну відповідальність не тільки як індивідуальну відповідальність конкретної юридичної особи, а як комунітарну відповідальність усіх учасників соціально-трудо­вих відносин. Так з'являється можливість інтегрувати соціальну відповідальність у систему соціального партнерства у сфері праці і тим самим використовувати її як ефективний інструмент регулювання за допомогою запропонованого комплексу індикаторів.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відносини, соціальна відповідальність, соціальне партнерство, соціалізація бізнесу, індикатори ефективності соціальний менеджмент, комунітаризм.

Гирман А.П. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье затрагивается вопрос поиска гибких форм баланса между правами личности и общества. Автор считает, что основным предметом изучения экономики труда в современных условиях должен быть комплексный анализ социальной ответственности государства, бизнеса и профессиональных союзов, то есть социальных партнеров. Основной акцент сделан на возможности внедрения принципов социальной ответственности на мезо – и макроуровнях то есть рассматривать социальную ответственность не только как индивидуальную ответственность конкретного юридического лица, а как коммунитарную ответственность всех участников социально-трудо­вых отношений. Так появляется возможность интегрировать социальную ответственность в систему социального партнерства в сфере труда и тем самым использовать ее как эффективный инструмент регулирования с помощью предложенного комплекса индикаторов.

Ключевые слова: социально-трудо­вые отношения, социальная ответственность, социальное партнерство, социализация бизнеса, индикаторы эффективности, социальный менеджмент, коммунитаризм.

Girman A.P. SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF REGULATION OF SOCIAL-LABOR RELATIONS

The article addresses the question of finding flexible forms of balance between the rights of the individual and society. The author believes that the basic subject matter of labour Economics in modern conditions should be a comprehensive analysis of the social responsibility of government, business and trade unions, i.e. the social partners. The main emphasis is on the possibilities of implementing the principles of social responsibility at the meso- and macro levels that is considered a social responsibility not only as individual responsibility of a specific legal entity, and as commentary the responsibility of all participants of socio-labour relations. So there is the opportunity to integrate social responsibility in the system of social partnership in the labor sphere, and thus its use as an effective tool for regulation through a proposed set of indicators.

Keywords: labor relations, social responsibility, social partnership, the socialization of business, indicators of efficiency of social management, commentaries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми дослідження має багатоаспектний характер. У концептуальному плані вона може розглядатися як подальший розвиток теорії соціальної ринкової економіки, в якій соціальна відповідальність набуває самостійного значення. Крім того, в наші дні з'являється об'єктивна потреба в розробці концепції комунітарної соціальної відповідальності. Комунітаризм

(від лат. «communita» – єднання; commūnis, одного кореня із munus – обов'язок) – поняття яке отримало популярність у ХХ ст. як напрям у соціальній теорії, суттю якого є пошук гнучких форм балансу між правами особи і суспільства, індивідуальною свободою і соціальними зобов'язаннями.

Якщо раніше основним предметом вивчення економіки праці були переважно питання відносин між роботодавцем і найма-

ним працівником, то зараз науковий розгляд цієї проблеми не можливий без комплексного аналізу соціальної відповідальності держави, бізнесу та професійних спілок, тобто соціальних партнерів. Адже в наші дні держава проголошує себе соціальною, бізнес починає визнавати свою зацікавленість в людському капіталі та в соціальних інвестиціях, а наймана праця через свої професійні спілки отримує можливість захистити свої інтереси шляхом діалогу з соціальними партнерами. Іншими словами, соціальна відповідальність в даний час є важливою суспільною проблемою, від вирішення якої багато в чому залежить ефективне функціонування як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому, вона повинна стати найважливішим елементом механізму реалізації стратегії модернізації та соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тема цього дослідження відображає корінні зміни, що відбуваються в сучасній економічній теорії та практиці. Перші уявлення про соціальну відповідальність в економічній діяльності почали формуватися у другій половині ХХ століття. Творцем теорії соціальної відповідальності підприємства вважають Г. Боуена, автора дослідження «Social Responsibilities of the Businessman» [1]. Але вибух інтересу до цієї проблеми стався на початку ХХІ ст., коли з'явилася ціла серія досліджень з соціальної відповідальності таких авторитетних вчених як Ф. Котлер, А. Колот, Г. Йонас, І. Бєляєва, М. Ескіндаров [2-5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі з'являються все нові і нові роботи з питань соціальної відповідальності, тим не менш, предметом їх досліджень переважно є відповідальність приватного бізнесу, а під корпоративною соціальною відповідальністю розуміється в основному правова відповідальність підприємця як юридичної особи; можливість соціальної відповідальності на рівні окремої галузі, регіону або країни (тобто на мезо- і макрорівнях) практично не розглядалася.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – розробка підходів до формування теоретичної основи нових соціальних технологій регулювання соціально-трудомих відносин.

У рамках сформульованої мети поставлено завдання дослідити соціальну відповідальність як результат корінних змін, що відбува-

ються в соціальній ринковій економіці та економіці праці, сформулювати умови формування комунітарної соціальної відповідальності, як методу регулювання соціально-трудомих відносин в системі соціального партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початкових етапах формування академічна концепція соціальної відповідальності підприємства характеризувалася впливом релігійних етичних норм господарської діяльності і трохи пізніше концентрацією соціальної відповідальності бізнесу переважно на його обов'язках перед державним законодавством, тобто соціальна відповідальність носила в основному правовий характер.

Надалі дискусія щодо концепції корпоративної соціальної відповідальності перемістилася з правових на економічні аспекти. Головною проблемою стала відповідь на запитання: чи може соціальна відповідальність бути рентабельною для бізнесу? Адже в сучасній економіці існує цілий ряд груп впливу (стейкхолдерів) на діяльність будь-якої організації: акціонери, постачальники різного роду ресурсів, споживачі продукції, працівники підприємств, громада, держава. Ігнорування їх інтересів може обернутися для підприємства фінансовими і нефінансовими ризиками, оскільки соціально відповідальна діяльність впливає на його імідж, репутацію і відповідно на вартість. Саме тому підприємства готові брати на себе справедливую частку відповідальності з метою зростання вартості бізнесу, зниження втрат від нефінансових ризиків і забезпечення стійкості підприємства, а менеджмент підприємства, який прагне довести свою соціальну відповідальність і підтвердити свою легітимність, повинен вести справи з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів. Тому в рамках цього підходу підприємство розглядається як частина соціальної структури суспільства, перед яким воно несе відповідальність і має визначати свої цілі шляхом збалансування суперечливих інтересів.

В результаті соціалізації ринкової економіки вирішальним чинником виробництва стають людські ресурси та управління ними. З'явилися нові соціально-економічні категорії: «людський капітал», «соціальні інвестиції», «соціальна держава», «соціальне партнерство», «соціальна відповідальність». Сказане можна наочно представити даними таблиці 1.

У сучасному світі вирішальним чинником стабільного і довгострокового розвитку стають людські ресурси. Тільки висококваліфікований персонал здатний забезпечити високий рівень якості продукції та обслуговування, а

першокласні фахівці – надати їм інноваційний характер, сучасний дизайн, переконати покупця в доцільності їх придбання.

Останній період становлення соціальної відповідальності можна назвати періодом інституціалізації соціальної відповідальності підприємства. Він мав кілька напрямків. Насамперед, багато міжнародних організацій розробили системи міжнародних соціальних стандартів, в яких безпосередньо чи опосередковано відображені вимоги соціальної відповідальності підприємства. Характерною особливістю діяльності цих організацій стало підвищення ролі морально-етичних норм підприємницької діяльності. Найважливіші серед них Глобальний договір (2000 р.) (добровільна діалогова платформа для комерційних організацій, створена на основі десяти всесвітньо визнаних принципів, серед яких були виділені 4 групи проблем: права людини; право на працю; навколишнє середовище; боротьба проти корупції); стандарти соціальної відповідальності, які розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO); стандарти серії AA 1000, розроблені Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical Accountability).

Крім того, необхідно відзначити велику роль Європейської соціальної хартії [6]. На її основі у 1998 р. була прийнята Декларація Міжнародної організації праці основних принципів та прав у світі праці [7]. В ній, зокрема, відзначені наступні основні ознаки гідної праці: про-

дуктивна діяльність або продуктивна праця, здатна забезпечувати конкурентоспроможність країни; справедливий дохід для працівників; безпека на робочому місці; соціальний захист від безробіття, у разі вагітності, необхідності догляду за дитиною, пенсійне забезпечення; перспективи особистісного зростання; активна участь в прийнятті важливих управлінських рішень (через профспілки та асоціації підприємців); рівні стартові позиції і можливості для обох статей. Визнано, що найважливішою умовою гідної праці є соціальний діалог і кооперація його учасників.

До інституціалізації соціальної відповідальності належить і практика проведення регулярних соціальних рейтингів і аудиторських обстежень соціально-трудова відносин багатьма, в першу чергу, великими підприємствами. У США і ряді країн Європи з'явилися спеціалізовані агентства з соціальних проблем і соціальної відповідальності. У цьому ж зв'язку виникла потреба у консультантах з проблем соціальних ризиків і соціальної відповідальності підприємства.

Таким чином, тільки в постіндустріальному суспільстві формуються умови для комунітарної соціальної відповідальності як методу регулювання соціально-трудова відносин в системі соціального партнерства. Поява цієї нової форми соціальної відповідальності стає можливою тільки тоді, коли відбуваються докорінні зміни системи соціально-трудова відносин, стає можливою система соціаль-

Таблиця 1

Еволюція пріоритетності критеріїв ефективності діяльності підприємств

Показники епохи індустріального суспільства (фінансовий менеджмент – управління фінансовим капіталом)	Показники постіндустріального суспільства (соціальний менеджмент – управління людськими ресурсами)
Дохід на капітал (прибуток)	Конкурентна здатність
Ефективність інвестицій	Ефективність персоналу
Витрати на капітал	Інвестиції у людину
Структура фінансового балансу	Кваліфікаційна структура персоналу
Зміни у фінансовому балансі	Зміни в складі персоналу
Амортизація основних фондів	Використання потенційних можливостей персоналу
План капітальних інвестицій	План розвитку персоналу
Структура капіталу	Структура мотивації персоналу
Капіталізація компанії – головна мета інвестицій	Соціальні інвестиції як фактор розвитку людського капіталу
Довгострокове і короткострокове фінансування	Проектування витрат на контакти з менеджерами, охорону навколишнього середовища, місцеву соціальну інфраструктуру
Мінімізація фінансових ризиків	Мінімізація соціальних ризиків

Джерело: адаптовано автором на основі [3-5]

ного партнерства в сфері праці, що дозволяє шляхом конструктивного діалогу домагатися соціального консенсусу. Тобто соціальна відповідальність не обмежується рамками окремого підприємства, а стає окремим елементом соціального партнерства у сфері праці не тільки на корпоративному рівні, але і на всіх його рівнях: територіальному, регіональному, галузевому, національній економіці.

Для розуміння сутності української моделі соціальної відповідальності необхідно врахувати традиційні риси нашого менталітету, багато з яких досить суперечливі, представляючи постійне протиборство ліберальних і патріархально-традиційних цінностей: соборність, прихильність до соціальної справедливості, але нелюбов до багатих; соціальне довготерпіння, але в той же час дивовижна жорстокість під час стихійних бунтів; особливе ставлення до державності і водночас яскраво виражений правовий нігілізм; неповага до приватної власності і працьовитість; общинність, колективізм у поєднанні з економічною ірраціональністю.

Тому на практиці найчастіше виходить, що органи влади, роботодавці і представники найманих працівників – профспілки, недооцінюють комунітарні цілі соціального партнерства у сфері праці – забезпечення узгодження інтересів найманих працівників і роботодавців з питань регулювання соціально-трудова відносин.

Процес історичної еволюції від відповідальності індивідуального власника до комунітарної соціальної відповідальності учасників економічної діяльності пов'язаний насамперед з соціалізацією економіки і системою соціально-трудова відносин:

– соціалізація самого бізнесу змушує його модифікувати систему регулювання соціально-трудова відносин і шукати нові методи мотивації найманих працівників, залучати їх в загальну корпоративну діяльність як соціальних партнерів;

– соціальний менеджмент сьогодні несе значно більшу відповідальність за формування нормального соціального клімату, що має на меті мінімізацію соціальних ризиків;

– змінюються й індикатори ефективності діяльності підприємства: провідним орієнтиром підприємства стає не прибуток, а досягнення конкурентної спроможності; на відміну від прибутку – роз'єднувального фактора в переговорному процесі між роботодавцем і найманим працівником – конкурентна здатність може грати роль об'єднуючого чинника

знаходження балансу інтересів соціальних партнерів: якщо підприємство конкурентоздатне, то акціонери отримують свої дивіденди, менеджери – пристойну винагороду, наймані працівники зберезуть своє робоче місце і отримують достойну заробітну плату.

В процесі глобалізації соціально-трудова відносин поряд з універсальними рисами соціальної відповідальності формуються її національні або регіональні моделі. Свої особливості і характерні риси має й українська модель соціальної відповідальності. Специфіка кожного із соціальних партнерів створює додаткові труднощі для формування комунітарної соціальної відповідальності в нашій країні:

– треба визнати, що українські владні структури відрізнялися своїм яскраво вираженим авторитаризмом; і в сучасній структурі «владної вертикалі» інститути громадянського суспільства (асоціації роботодавців, профспілки трудящих) не завжди можуть грати ту роль, яка їм призначена;

– українська бізнес-спільнота виникла в абсолютно специфічних умовах – не в силу економічних закономірностей концентрації та централізації капіталу, а в результаті політичної катастрофи, пов'язаної зі стрімким розпадом Радянського Союзу і роздержавленням власності; в цих умовах її основні учасники зовсім не думали про свою соціальну відповідальність;

– при докорінній зміні суспільного ладу великим досягненням профспілок є те, що вони зберегли свої організаційні структури і примусили визнати себе в якості одного з інститутів громадянського суспільства; в той же час їм все ще важко грати роль рівноправного соціального партнера з об'єднаннями роботодавців: вони мають незрівнянно менші фінансові можливості, не мають жодних адміністративних ресурсів та інструментів політичного лобіювання.

Однак, незважаючи на очевидні труднощі формування комунітарної соціальної відповідальності, ця соціальна позиція є об'єктивно необхідною потребою сучасного громадянського суспільства. Без комунітарної соціальної відповідальності неможливо реалізувати модернізацію національної економіки при збереженні умов політичної та соціальної стабільності в суспільстві.

Пропонований новий концептуальний підхід до соціальної відповідальності дозволяє значно розширити коло практичних проблем, у вирішенні яких можна використовувати соціальну відповідальність як один з важли-

вих елементів регулювання соціально-трудо-
 вих відносин. Принципово новим є те, що
 якщо розглядати соціальну відповідальність
 не тільки як індивідуальну відповідальність
 конкретної юридичної особи, а як комунітарну
 відповідальність всіх учасників соціально-
 трудових відносин, то з'являється можливість
 інтегрувати соціальну відповідальність у сис-
 тему соціального партнерства у сфері праці і
 тим самим використовувати її як ефективний
 інструмент регулювання соціально-трудо-
 вих відносин. Важливим аспектом є і те, що комуні-
 тарну соціальну відповідальність можна
 розглядати як одну з форм аудиторського
 обстеження системи соціально-трудо-
 вих відносин (рис. 1).

При цьому для аудиту можна запропо-
 нувати комплекс індикаторів, що оцінюють
 систему соціально-трудо-
 вих відносин; напри-
 клад, на корпоративному рівні:

- 1) стан, розвиток і використання трудового потенціалу;
- 2) соціально-трудо-
 вих відносини і рівень соціальної напруженості;
- 3) оплата праці та рівень життя працівників;
- 4) дотримання умов і охорони праці;

5) загальний соціальний клімат на підпри-
 ємстві та соціальне самопочуття працівників
 підприємства;

6) досягнення конкурентної спроможності
 підприємства як стратегічної мети господар-
 ської діяльності;

7) рівень соціальних інвестицій;

9) соціальна відповідальність соціальних
 партнерів;

10) еволюція соціальних конфліктів;

11) наявність профспілки, її визнання як
 соціального партнера;

12) рівень довіри між соціальними партнерами.

Висновки з цього дослідження. Такий
 підхід дозволяє виділити соціальну відпо-
 відальність в системі соціально-трудо-
 вих відносин в особливу соціально-економічну
 категорію: мова йде не про соціальної відпо-
 відальності кожного окремо взятого соціаль-
 ного партнера (влади, бізнесу, профспілок), а
 про спільну відповідальність всіх зацікавле-
 них сторін у формуванні ефективної системи
 соціального партнерства в сфері праці.

Саме в цьому контексті можливо форму-
 вати комунітарну соціальну відповідальність,
 що має за мету досягнення соціального кон-

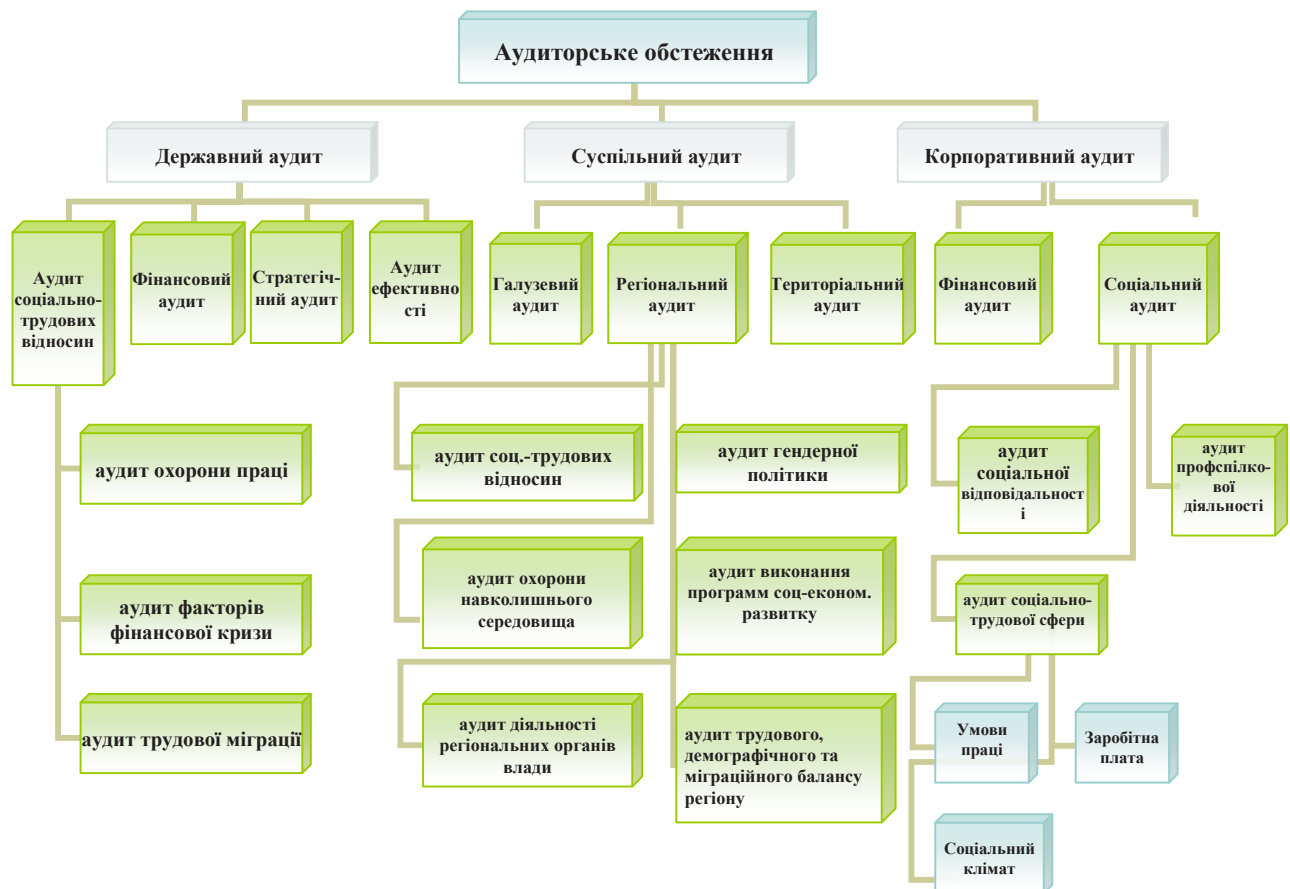


Рис. 1. Аудит комунітарної соціальної відповідальності

Джерело: адаптовано автором на основі [3-5]

сенсусу, яку можна визначити як усвідомлену необхідність соціальних партнерів регулювати соціально-трудові відносини в системі соціального партнерства на основі їх взаємного економічного інтересу, трудового законодавства, етичних норм суспільства.

Реалізація заходів щодо подальшого розвитку соціальної відповідальності з урахуванням національної специфіки дозволить активізувати діяльність соціальних партнерів у сфері регулювання соціально-трудо-вих відносин.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman.// N. Y.: Harper & Brothers, 1953.
2. Kotler Ph, Lee N. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause (Hardcover). – Wiley
3. А.М. Колот Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів https://kneu.edu.ua/userfiles/Department_of.../statya.doc
4. Йонас Г. Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації / Г. Йонас. – К.: Лібра, 2001. – 231 с.
5. Корпоративная социальная ответственность. Управленческий аспект. Монография. Под общей ред. д.э.н., проф. И.Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. – 312 с.
6. Європейська соціальна хартія (переглянута) (ETS N 163) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062
7. Декларація МОП основних принципів та прав у світі праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_260

Складові сучасних підходів до охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування в закладах ресторанного господарства

Головко О.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Чорій М.В.

старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

У статті розкриті складові охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування в закладах ресторанного господарства. Метою є дослідження теоретичних складових охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування ресторанного господарства. Виробництво кулінарної продукції забезпечується використанням технологічних машин, що відповідають вимогам естетики й ергономіки та дотриманням людиною встановлених вимог охорони праці, техніки безпеки, санітарії і гігієни.

Організація робіт з охорони праці покладається на керівника закладу ресторанного господарства, тобто на роботодавця.

Основними вимогами з охорони праці, техніки безпеки, санітарії і гігієни в процесах використання устаткування закладів ресторанного господарства є збереження здоров'я, життя людини й майна, випуск високоякісної продукції тощо.

Загальні вимоги до технологічного устаткування регламентується нормативною документацією. Основу вимог складають показники надійності, що базуються на понятті працездатності, довговічності, ремонтноздатності, безвідмовності.

Естетика – наука, яка вивчає специфічне ставлення людини до навколишнього світу та її художню діяльність. Використання чинників виробничого естетичного впливу на працівників у значній мірі може призвести до підвищення рівня їх працездатності. Естетичне оздоблення виробничих приміщень сприяє підвищенню продуктивності праці і рівня промислової безпеки та загальному поліпшенню умов праці. До чинників естетичного впливу належить колір [4].

Правильний добір колірного оформлення виробничих приміщень, устаткування й робочих місць, що є складовою естетики, дозволяє забезпечувати сприятливе зорове сприйняття, підвищувати трудову активність, сприяти підвищенню ділової атмосфери тощо. Застосування холодних чи теплих кольорових тонів можна «підвищувати» або «знижувати» сприйняття температури повітря у приміщеннях. У приміщеннях з холодними кольорами можна знижувати нервові напруження, а теплими тонами – втомлюваність від монотонної праці.

Компресори, холодильні установки, сушильні камери та інше устаткування фарбують у світло-сірий, світло-зелений кольори, термічне устаткування – в алюмінієвий. Червоний колір використовується для фарбування елементів устаткування, щоб привернути увагу на небезпеку, або засіб, за допомогою якого можна її уникнути. Жовтий колір використовують для попередження про небезпеку і фарбують ним рухомі деталі устаткування, огороження рухомих деталей різних машин. Жовтий колір мають сигнальні лампочки. Зелений колір у сигнальних лампах свідчить про нормальну роботу технологічної машини, синій використовують для вказівних знаків.

Ергономіка, наука, яка сформувалася в 1920 рр. на межі психології, фізіології, гігієни, біомеханіки, антропології та низки технічних наук у зв'язку з ускладнення техніки, якою повинна керувати людина, комплексно вивчає особливості діяльності людини в системі «людина-техніка-довкілля» та слугує забезпеченню її ефективності, безпеки й комфорту. Комплексний підхід до ергономіки дозволяє одержати всебічне уявлення про трудовий процес і тим самим відкриває широкі можливості для його удосконалення. Ергономіка вивчає допустимі фізичні, нервові, психічні навантаження на людину в процесі праці. Ергономіка встановлює вимоги до організації робочих місць.

Заходи з охорони праці, техніки безпеки закладу ресторанного господарства включають в колективний договір у вигляді угоди на проведення заходів, що спрямовані на покращення умов праці, охорони праці, дотримання техніки безпеки, виробничої санітарії тощо.

Профілактика виробничого травматизму й професійного захворювання полягає у ретельному вивченні причин їх виникнення. Для полегшення цього завдання прийнято поділяти причини виробничого травматизму і професійного захворювання на такі основні групи: організаційні, технічні, санітарно-гігієнічні вимоги, економічні, психофізіологічні.

Поява нової техніки та систем керування нею посприяла ускладненню проблеми узгодження умов праці з психологічними та фізіологічними можливостями людини. Причиною травми може бути і хворобливий стан працівника, невідповідність до цієї роботи і неухвалене ставлення до неї, в тому, сп'яніння тощо.

Особлива увага в закладах ресторанного господарства надається розробці інструкцій з охорони праці, техніки безпеки, гігієни й санітарії при експлуатації устаткування механічного, теплового, холодильного, торгового та ін.

На основі теоретичних й аналітичних досліджень обґрунтовано сучасні підходи до охорони праці, техніки безпеки, естетики і ергономіки устаткування в закладах ресторанного господарства і вказані їх особливості. В подальшому дослідження будуть спрямовані на удосконалення підходів до охорони праці, техніки безпеки, санітарії і гігієни устаткування й систем управління ними в закладах ресторанного господарства.

Ключові слова: охорона праці, техніка безпеки, обслуговування, науково-технічний прогрес, естетика, ергономіка, інструкція.

Головко О.Н., Чорий М.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОХРАНЕ ТРУДА, ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ, ЭСТЕТИКИ И ЭРГОНОМИКИ ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье раскрываются составляющие охраны труда, техники безопасности, эстетики и эргономики оборудования предприятий ресторанного хозяйства. Целью исследований служат теоретические составляющие охраны труда, техники безопасности, эстетики и эргономики оборудования предприятий ресторанного хозяйства. Производство кулинарных изделий обеспечивается использованием технологического оборудования, которое отвечает требованиям эстетики и эргономики, соблюдением человеком установленных требований охраны труда, техники безопасности, санитарии и гигиены.

Организация охраны труда, техники безопасности, санитарии и гигиены возлагается на руководителя ресторанного хозяйства, то есть работодателя.

Основные требования охраны труда, техники безопасности, санитарии и гигиены в процессе использования ресторанного оборудования направлены на сохранение здоровья, жизни человека, имущества, выпуск высококачественной продукции и др.

Общие требования к технологическому оборудованию регламентируются нормативной документацией. Основание требований составляют показатели надежности, которые базируются на понятиях трудоспособности, долговечности, возможности ремонта, безотказности.

Правильное цветовое оформление производственных помещений, оборудования и рабочих мест, что есть составляющей эстетики, способствует обеспечивать приятное зрительное восприятие, увеличивать активность труда, способствовать повышению деловой атмосферы и др. Использование холодных и теплых цветовых тонов способствует «увеличению» или «снижению» восприятию температуры воздуха в помещении, а теплыми тонами – усталость от монотонного труда.

Компрессоры, холодильные установки, сушильные камеры и другое оборудование красят в светло-серый, светло-зеленый цвет; термическое оборудование – в алюминиевый. Красный цвет используется для покраски элементов оборудования, с целью привлечения на небезопасность, или приспособление, при помощи которого можно ее избежать. Желтый цвет используется для предупреждения об опасности и соответственно красят им движущиеся детали разных машин. Желтый цвет имеют сигнальные лампы. Зеленый цвет сигнальных ламп свидетельствует о хорошей работе технологической машины, синий используют для указательных знаков.

Эргономика – это наука, которая сформировалась в 1920 гг., между с психологией, физиологией, гигиеной, биомеханикой, антропологией и рядом технических наук в связи с появлением новой усовершенствованной техники, управление которой возлагается на человека, комплексно изучает особенности деятельности человека в системе «человек-техника-среда» и служит для обеспечения ее эффективности, безопасности и комфорта.

Комплексный подход к эргономике дает возможность получить всестороннее представление о трудовом процессе и этим открыть широкие возможности для усовершенствования. Эргономика изучает допустимые физические, нервные, психические нагрузки на человека в процессе труда. Эргономика устанавливает требования по организации рабочих мест.

Профилактика производственного травматизма и профессионального заболевания заключается в тщательном изучении их возникновения. Для облегчения этого задания принято делить причины производственного профессионального заболевания на ряд основных групп: организационные, технические, санитарно-гигиенические требования, экономические, психофизиологические. Появление новой техники и систем управления этой техникой усугубили проблематику согласования условий труда с психологическими возможностями человека. Виной травмы может быть и нездоровое состояние работника, неподготовленность к данной работе и неуважительное отношение к ней, усталость, пьянство и др.

Особое значения в ресторанном хозяйстве придается разработке инструкций по охране труда, техники безопасности, гигиене и санитарии при эксплуатации оборудования механического, теплового, холодильного, торгового и др. На основании теоретических и аналитических исследований научно обоснованы подходы к охране труда, техники безопасности, эстетики и эргономики оборудования ресторанного хозяйства и указаны их особенности. В дальнейшем исследования будут направлены на усовершенствование подходов к охране труда, техники безопасности, санитарии и гигиены оборудования и систем управления ними в ресторанных предприятиях.

Ключевые слова: охрана труда, техника безопасности, обслуживание, научно-технический прогресс, эстетика, эргономика, инструкция.

Golovko O.M., Chorii M.V. MODERN APPROACHES TO OCCUPATIONAL SAFETY AND HEALTH, AESTHETICS AND ERGONOMICS OF EQUIPMENT IN ESTABLISHMENTS OF RESTAURANT INDUSTRY

The article describes the components of occupational safety and health, aesthetics and ergonomics of equipment in establishments of restaurant industry. The aim is to research theoretical components of occupational safety and health, aesthetics and ergonomics of equipment in establishments of restaurant industry. Production of culinary products provided by the use of technological machines, meeting the requirements of aesthetics, ergonomics and in compliance with the requirements established by the occupational safety and health standards, sanitary and hygiene standards.

The organization works on health and safety relies on the manager of restaurant business, that is the employer.

The main requirements of occupational safety and health, sanitation and hygiene during the use process of equipment in establishments of restaurant industry is preservation of health, life and property, producing high-quality products, etc.

General requirements for technological equipment is regulated by regulatory documentation. The basis of the requirements are indicators of reliability based on the concept of efficiency, durability, maintainability, infallibility.

Proper selection of colors at manufacturing premises, equipment and workplaces, as a part of aesthetics can provide favorable visual perception, enhance labor activity, enhance business atmosphere and more. Applying cool or warm color tones we can "raise" or "decrease" the perception of air temperature in the premises. In premises with cold colors we can decrease the nervous tension, and with warm colors – fatigability from monotonic work.

Compressors, chillers, dryers and other equipment painted in light gray, light green color, ventilation equipment – in aluminum. The red color is used for painting equipment elements to attract attention to the danger or the means by which you can avoid it. The yellow color is used for danger warning and paint by it the moving parts of equipment, fences of different moving parts of machines. The signal lamps have yellow color. The signal lamp's green color indicates normal work of technological machinery, blues – for indicating marks.

Ergonomics is a science, which was formed in 1920 on the brink of psychology, physiology, hygiene, biomechanics, anthropology and a number of technical sciences due to the complexity of technology, what should people manage, comprehensively examines the peculiarities of human activity in the system «human-technology-environment» and contributes to securing its efficiency, safety and comfort. An integrated approach to ergonomics, allows to get a comprehensive picture of the labor process and thus opens up wide possibilities for its improvement. Ergonomics studies the permissible physical, nervous, mental stress on people during the working process. Ergonomics establishes requirements for the workplace.

Measures on occupational health and safety at establishments of restaurant industry include the collective agreement in the form of an agreement on measures aimed at improving working conditions, safety, compliance engineering, industrial hygiene, etc.

Preventive maintenance of industrial injuries and occupational diseases consists of careful examination the causes of their occurrence. In order to facilitate this task, usually divided the causes of industrial injuries and occupational diseases into the following groups: organizational, technical, sanitary and hygiene requirements, economic, psychophysiological. The appearance of new technology and its control systems contributed to complications at problems of harmonizing the working conditions with the psychophysiological and physiological abilities of human. The cause of the injury can be disease condition of employed, unpreparedness for this work and careless attitude to it, tiredness, inebriation and others.

Special attention is being provided at establishments of restaurant business for development of instructions on occupational safety and health, hygiene and sanitation when operating mechanical equipment, heat, refrigeration, commercial and others.

Based on the theoretical and analytical research substantiated the contemporary approaches to occupational safety and health, aesthetics and ergonomics of equipment in establishments of restaurant industry and indicated their features. Further the research will be directed to improve the approaches to occupational safety and health, equipment sanitary and hygiene and their management system in the establishments of restaurant industry.

Keywords: occupational safety and health, service, scientific and technical progress, aesthetics, ergonomics, instruction.

Сучасний світ на основі динамічних процесів науково-технічного прогресу диктує умови та вимоги, за яких заклади ресторанного господарства досягають успіху. Основу складають:

- створення та впровадження принципово нових технологічних машин на основі використання нових матеріалів, що за своїми техніко-економічними показниками випереджають попередньо створені;

- покращення умов праці і підвищення продуктивності праці;

- вимоги охорони праці, техніки безпеки технологічних машин і зручність їх обслуговування (технологічні машини забезпечують перетворення сировини і матеріалів у готову кулінарну продукцію).

Державна політика охорони праці базується на наступних принципах:

- збереження життя і здоров'я працівників по відношенню до результатів виробничої діяльності;

- повної відповідальності роботодавця за створення безпечних і нешкідливих умов праці;

- комплексного вирішення завдань охорони праці на основі національних програм по вказаних питаннях із врахуванням економічної і соціальної політики, досягнення в галузі науки і техніки і охорони навколишнього середовища;

- соціального захисту працівників;

- повного відшкодування особам, що постраждали від нещасних випадків на виробництві і професійного захворювання;

- встановлення єдиних нормативів охорони праці, техніки безпеки, естетики і ергономіки;

- міжнародного співробітництва в галузі охорони праці, використання світового досвіду організації роботи з покращення умов життя і підвищення безпеки праці.

Технічна естетика та ергономіка сприяють зменшенню зорової втоми, поліпшенню праці, підвищенню продуктивності та отримання продукції високої якості в закладах ресторанного господарства.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вирішення проблематики та виконання вимог охорони праці, техніки безпеки, естетики та ергономіки технологічного устаткування закладів ресторанного господарства вимагається законами, нормативно-правовими актами, положеннями тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем, пов'язаних з вимогами охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування закладів ресторанного господарства займається багато науковців. Серед них можна виділити Лукьяненко В.А., Банько В.Г., Жидецький В., Заїченко В.І. та інші.

Формування цілей статті (постановка завдання). Проаналізувати теоретичні складові сучасних підходів до охорони праці, техніки безпеки, естетики та ергономіки технологічного устаткування закладів ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я та працездатності людини в процесі трудової діяльності [2].

Техніка безпеки – це система організаційних заходів і технічних засобів, що запобігають дії на працівників небезпечних факторів [2].

Заклади ресторанного господарства містять у собі цілий комплекс організації послуг харчування, виробництва кулінарної продукції,

завдяки використанню різноманітних технологічних машин, що відповідають вимогам естетики та ергономіки, дотримання людиною вимог охорони праці, техніки безпеки. Людина приймає безпосередню участь у виробничому процесі. Людський фактор здійснює сильний вплив на неоднорідність, мінливість вимог охорони праці, техніки безпеки і є важливою проблематикою у сфері розвитку закладів ресторанного господарства. Для вирішення проблематики розробляється комплекс обов'язкових заходів з охорони праці й техніки безпеки.

Організація роботи з охорони праці в закладах ресторанного господарства, як і інших підприємствах, покладається на керівника підприємства або на роботодавця. У відповідності до Закону про охорону праці [1], у невеликих закладах ресторанного господарства наказом призначають працівника, відповідального за організацію роботи з охорони праці. Дотримання правил охорони праці та техніки безпеки має велике значення при експлуатації всіх видів устаткування.

Основними вимогами безпеки устаткування закладів ресторанного господарства є збереження здоров'я та життя людини, надійність та зручність експлуатації.

Безпека устаткування забезпечується:

- вибором безпечного принципу роботи, конструктивних схем, елементів конструкцій;

- використанням засобів механізації, автоматизації та дистанційного керування;

- застосування в конструкціях засобів захисту;

- дотримання ергономіки та естетики;

- включення вимог безпеки в технічну документацію з транспортування, монтажу, експлуатації, ремонту, зберігання устаткування.

Загальні вимоги безпеки до технологічного устаткування регламентуються нормативними документами, якими передбачається:

- зміна технологічних процесів та операцій, пов'язаних з виникненням небезпечних та шкідливих факторів процесами та операціями, при виконанні яких ці фактори відсутні або мають меншу дію;

- механізація й автоматизація технологічних операцій;

- застосування дистанційного керування технологічними процесами та операціями за наявності небезпечних та шкідливих факторів;

- герметизація;

- раціональна організація праці та відпочинку з метою профілактики монотонності та зниження важкості праці;

- своєчасне отримання інформації про виникнення небезпечних та шкідливих вироб-

ничих факторів на окремих технологічних операціях;

- запровадження системи керування технологічними процесами, які забезпечать захист працівників та аварійне вимикання устаткування;

- забезпечення пожежної безпеки.

Поряд з вищевикладеним, безпека залежить і від організації та раціонального планування закладу ресторанного господарства, його облаштування тощо.

Сьогодні, в складних соціально-економічних умовах господарювання в закладах ресторанного господарства й торгівлі кількість нещасних випадків, що пов'язані з організаційними причинами складає близько 80%, близько 20% – це нещасні випадки, що пов'язані з технічними причинами.

Основу організаційних причин складають:

- недотримання вимог технологічних процесів і правил експлуатації устаткування;

- на неналежному рівні організація праці й відсутність нагляду за технологічними процесами приготування напівфабрикатів та кулінарної продукції;

- недоліки в організації робочих місць;

- некваліфіковане навчання безпечним прийомам праці;

- допуск до роботи працівників, які не пройшли відповідне навчання та інструктаж охорони праці, техніки безпеки;

- не використання засобів індивідуального захисту через відсутність або невідповідність умовам праці; порушення трудової та виробничої дисципліни; експлуатація неробочого устаткування тощо.

До технічних причин належать:

- конструктивні недоліки й несправності обладнання;

- конструктивні несправності огорожувальних, запобіжних і інших засобів захисту від травм тощо.

Основу вимог охорони праці, техніки безпеки устаткування складають показники надійності, що базуються на понятті працездатності.

Працездатність – стан технологічної машини, при якому вона здатна виконувати задані функції з параметрами, встановленими вимогами технічної документації.

Працездатність є складною категорією. Розрізняють повну і часткову непрацездатність. Повна працездатність означає, що функціонують всі елементи, підсистеми, машини, агрегати і видається якісна продукція на всіх вихідних позиціях. Часткова непрацездат-

ність характерна тим, що лише певна частина агрегатів продовжує працювати і видавати продукцію, незважаючи на відмову решти, а повна непрацездатність – тим, що якісна продукція не видається, незважаючи на повне забезпечення машин всім необхідним. Частково працездатна машина видає якісну продукцію, але з меншою продуктивністю. Довговічність – властивість технологічної машини зберігати працездатність до граничного стану. Довговічність забезпечується правильним вибором матеріалів, форми, розмірів, допусків та якості поверхонь деталей, які вилучають недопустимі деформації, їх поломку чи руйнування.

Ремонтноздатність – властивість технологічної машини, що полягає в її пристосованні до попередження, виявлення і усунення відмов і неполадок шляхом технічного обслуговування, оглядів та ремонтів. Чим менший час виявлення та усунення виникаючих відмов, тим вища ремонтноздатність технологічної машини. Виходячи зі вказаного, всі поняття та визначення, а також кількісні показники надійності, пов'язані з поняттям відмови, тобто порушенням працездатності машини.

Безвідмовність – властивість устаткування зберігати працездатність протягом деякого часу або виконувати обсяг роботи без вимушених зупинок.

Властивість безвідмовності є надзвичайно важлива для елементів, вибуття з ладу яких призводить до аварійної ситуації або навіть катастрофи. Для устаткування безвідмовність є також важливим показником, хоча з технологічних міркувань; після виконання ремонтних робіт технологічна машина продовжує працювати до якогось граничного стану, який визначається або неможливістю в подальшому експлуатувати через недопустиме зниження ефективності або вимогами безпеки праці.

Безпечні умови праці – стан умов праці, за якого відсутній вплив на працівника небезпечних і шкідливих виробничих чинників і працездатність людини під час виконання нею трудових обов'язків [2].

Міцність і надійність технологічної машини є цікавими не лише з огляду її збереження, але і підвищення працездатності, а в першу чергу, з огляду безпеки експлуатації [3].

Матеріали, що використовуються в конструкціях та конструктивних елементах висок професійного устаткування є безпечними і нешкідливими.

Конструкція технологічної машини має виключати можливість накопичення статичної

електрики. Включення тієї чи іншої технологічної машини або його окремих механізмів здійснюють з одного робочого місця.

Огороджувальні і запобіжні пристрої, що входять в конструкцію устаткування, повинні постійно виконувати свої функції при виникненні небезпеки.

Використовуючи устаткування в процесі приготування напівфабрикатів та кулінарної продукції, працівник повинен стежити за функціонуванням захисних пристроїв. До наявних засобів захисту повинен бути вільний підхід в процесі обслуговування (роботи) і контролю.

Естетика – це наука, що вивчає специфічне ставлення людини до навколишнього світу та її художню діяльність. В умовах діяльності закладу ресторанного господарства важливе значення мають зовнішні форми технологічної машини (устаткування), інструменту, конструкція приміщень, їхнє художнє оздоблення та інше.

Різноманітні форми засобів праці, якими користується людина в процесі праці, можуть по-різному впливати на її настрій, знижувати чи підвищувати напруженість роботи окремих органів та м'язових груп, по-різному на людину може впливати кольорове (художнє оформлення елементів виробничих приміщень та устаткування. Все це має відповідне значення при створенні умов для високопродуктивної праці.

Вплив на людину кольорового оформлення виробничих приміщень та робочих місць. Використання чинників виробничого естетичного впливу на працівників у значній мірі може призвести до підвищення рівня працездатності. До чинників естетичного впливу належить колір та музика.

Правильний добір кольорового [4] забарвлення устаткування дозволяє забезпечувати сприятливе зорове їх сприйняття, підвищувати трудову активність, сприяти підвищенню у виробничих приміщеннях ділової атмосфери, чистоти та порядку. Зоровий аналізатор дозволяє людині розрізнити близько 150 кольорових тонів, які по-різному діють на психіку та викликають відповідні емоції.

Кольорові тони залежать від відтінку й поділяються на теплі та холодні. Застосовуючи холодні чи теплі кольорові тони, можна «підвищувати» або «знижувати» сприйняття температури повітря у приміщеннях, холодними кольорами можна знижувати нервову напруженість, а теплими тонами – втомлюваність від монотонної праці.

Компресори, холодильні установки, сушильні камери та інше устаткування фарбують у світло-сірий, світло-зелений кольори, термічне устаткування – в алюмінієвий.

Червоний колір – це знак найвищої небезпеки. Він застосовується для пофарбування елементів устаткування, щоб привернути увагу на небезпеку, або засіб, за допомогою якого можна її уникнути. Відповідно до цього, червоний колір мають лампочки «стоп», важелі термінового включення або аварійної зупинки устаткування, електрошафи, трубопроводи гарячої води, пари, місткості з гарячими речовинами, пожежне обладнання та ін. Рухомі частини устаткування, внутрішні поверхні кожухів, проводів лампи фарбують в оранжевий колір, що попереджає працівників про небезпеку.

Жовтий колір використовують для попередження про небезпеку і фарбують ним рухомі деталі устаткування, огороження рухомих деталей різних машин.

Жовтий колір мають сигнальні лампочки. У жовтий колір з червоними смугами фарбують рухомі частини навантажувачів, елементи вантажопідійомних машин (кранів, кран-балок, тельферів та ін.) борти електрокарів та елементи рухомих частин.

Зелений колір застосовують у сигнальних лампах, які свідчать про нормальну роботу машини, а синій – для фарбування вказівних знаків.

Ергономіка в традиційному розумінні – це наука про пристосування посадових обов'язків. Ергономіка виникла у зв'язку зі значним ускладненням технічних засобів і умов устаткування. Ергономіка – наука, яка комплексно вивчає особливості діяльності людини в системі «людини-техніка-довкілля» з метою забезпечення її ефективності; безпеки та комфорту. Сформувалася у 1920 рр. на межі психології, фізіології, гігієни, біомеханіки, антропології та низки технічних наук у зв'язку з ускладненням техніки, якою повинна керувати людина.

Ергономіка виникла у зв'язку зі значним ускладненням технічних засобів; умов їх функціонування, суттєвими змінами трудової діяльності людини. За цих обставин зросла «вартість» помилки людини при управлінні складними системами. Комплексний підхід, характерний для ергономіки, дозволяє одержати всебічне уявлення про трудовий процес і тим самим відкриває широкі можливості для його удосконалення.

Ергономіка вивчає допустимі фізичні, нервові, психічні навантаження на людину в процесі праці. Планування робочого місця

передбачає раціональне розміщення у просторі матеріальних елементів виробництва.

Ергономіка встановлює вимоги до організації робочих місць. Робоче місце – це зона простору, що оснащена необхідним устаткуванням, де відбувається трудова діяльність [2].

Заходи з охорони праці, техніки безпеки закладу ресторанного господарства включають в колективний договір у вигляді угоди на проведення заходів, що спрямовані на покращення умов праці, охорони праці, дотримання техніки безпеки, виробничої санітарії тощо.

Профілактика виробничого травматизму та професійного захворювання передбачає умови ретельного вивчення причин їх виникнення. Для полегшення цього завдання прийнято поділяти причини виробничого травматизму і професійного захворювання на такі основні групи: організаційні, технічні, санітарно-гігієнічні вимоги, економічні, психофізіологічні.

Санітарно-гігієнічні: підвищений вміст у повітрі робочих зон шкідливих речовин, недостатнє чи нераціональне освітлення; підвищені рівні шуму, вібрації, незадовільні кліматичні умови, наявність різноманітних випромінювань вище допустимих значень; порушення правил особистої гігієни.

Економічні причини: нерегулярна виплата зарплати; низький заробіток; неритмічність роботи, прагнення до виконання наднормованої роботи, праця за сумісництвом чи на двох різних підприємствах.

Психофізіологічні причини: помилкові дії внаслідок втоми через надмірну важкість і напруженість роботи; монотонність праці і хворобливий стан працівника; необережність, невідповідність психофізіологічних чи антропометричних даних працівника; використання техніки чи виконуваний роботи; незадоволення роботою; несприятливий психологічний мікроклімат у колективі.

З появою в ХХ ст. нових видів техніки виникла потреба врахування психологічних можливостей людини, таких як швидкість реакції, особливості пам'яті та уваги, емоційний стан та ін. З широким впровадженням автоматизованих систем керування, комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів виникли зміни у фаховій структурі праці, пов'язані з операторською діяльністю. Особливості операторської діяльності значно змінили працю людини. Зросла напруженість праці, тому перед операторами постає питання керувати все більшою кількістю об'єктів та параметрів.

Людина має справу не з прямим спостереженням, а з інформаційним збереженням. Збільшилася потреба у творчій висококваліфікованій праці. Ускладнилася проблема узгодження умов праці, конструкція устаткування з психологічними та фізіологічними можливостями людини. Таким чином, ручна праця, механізована і автоматизована праця відрізняються величиною фізичного навантаження та нервово-емоційного напруження, які впливають на фізичні та психічні можливості людини.

Важливе значення з точки зору фізіології праці має місце вивчення перебігу технічних та фізіологічних процесів під час трудової діяльності людини, яку умовно можна поділити на фізичну та розумову.

Причиною травми може стати і хворобливий стан працівника, невідготовленість до цієї роботи і неухвалене ставлення до неї, втома і стан сп'яніння [6].

Особлива увага в закладах ресторанного господарства надається розробці інструкцій з охорони праці, техніки безпеки при експлуатації устаткування – механічного, теплового, холодильного, торгового, піднімально-транспортного.

Інструкції для робітників розробляються керівником підрозділу. На кожному робочому місці, де встановлено електричне, теплове обладнання або пароварильна апаратура, встановлюється інструкція по експлуатації, яка містить вимоги техніки безпеки при експлуатації устаткування і якої потрібно строго дотримуватися. Перед пуском кожного нового устаткування, або нового апарату потрібно переконатися в їх роботоздатності, перевірити роботу контрольно-вимірювальних приладів і запобіжних пристроїв.

За порушення законів й інших нормативно-правових актів охорони праці, техніки безпеки, перешкоджання діяльності посадових осіб органів державного нагляду за охороною праці, а також представників профспілки, їх організацій і об'єднань винуваті особи притягуються до дисциплінарної, адміністративної, матеріальної, кримінальної відповідальності. На робітників, що порушують вимоги, накладаються адміністративні штрафи.

Висновки із цього дослідження. Сучасні підходи до охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування в закладах ресторанного господарства спрямовані на збереження здоров'я людини, майна, покращення умов праці, підвищення продуктивності праці, задоволення роботою, випуску якісної кулінарної продукції тощо.

Важливим напрямом подальших досліджень є права і обов'язки роботодавця і працівника закладу ресторанного господарства з охорони праці, техніки безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р. № 2694.
2. Довідник нормативних документів у сфері охорони праці, пожежної безпеки, гігієни праці та соціального страхування від нещасних випадків. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – К.: 2009, 244 с.
3. Беляева А.М. Енциклопедія ресторанного бізнесу. – Донецьк: ООО «ПКФ» «БАО», 2009. – 544 с.
4. Москальова В.М. Охорона праці. Інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення. Рівне. НУВГП, 2009.
5. Чеба М.Л.А. Ергономіка / Енциклопедія сучасної України. Том 9 Е-Ж: Інститут енциклопедичних досліджень національної академії наук України, 2009.
6. Головка О.М. Організація готельного господарства: Навчальний посібник / Головка О.М., Кампов Н.С., Махлинець С.С., Симочко Г.В. За редакцією О.М. Головка. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
7. Стегней М.І. Оптимізація технологічних витрат через розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Т. 19, вип 3/3. – С. 130–133. – (Економіка).

Аналіз проблеми молодіжного безробіття

Дериховська В.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена дослідженню проблеми безробіття серед молоді. Проаналізовано сучасний стан ринку праці, виявлено основні причини дисбалансу між попитом та пропозицією на молодих фахівців та визначено перелік найбільш затребуваних нині спеціальностей. Запропоновано основні шляхи для зниження рівня безробіття серед молодіжного сегменту.

Ключові слова: молодь, ринок праці, попит та пропозиція, безробіття, зайнятість.

Дериховская В.И. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Статья посвящена исследованию проблемы безработицы среди молодежи. Проанализировано современное состояние рынка труда, выявлены основные причины дисбаланса между спросом и предложением на молодых специалистов и определен перечень наиболее востребованных ныне специальностей. Предложены основные пути для снижения уровня безработицы среди молодежного сегмента.

Ключевые слова: молодежь, рынок труда, спрос и предложение, безработица, занятость.

Derykhovska V.I. ANALYSIS OF THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT

The article is devoted to problem of youth unemployment. Analyzed the current state of the labor market, identified the main causes of the imbalance between supply and demand on young professionals and defined the list of the most popular current specialties. Proposed basic ways to reduce the level of unemployment among the youth segment.

Keywords: youth, labor market, supply and demand, unemployment, employment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дисбаланс між попитом та пропозицією, що нині панує на ринку праці України, суттєво загострює проблему зайнятості в цілому, та серед молоді зокрема. Оскільки саме молоде покоління в процесі пошуку роботи стикається з такими, притаманними зазвичай лише цій віковій групі, перепонами як: відсутність досвіду, соціальна незрілість, незахищеність та відсутність навиків професійної адаптації, невідповідність першого робочого місця рівню та якості отриманої освіти, високі вимоги роботодавців до професійних компетентностей молоді та невідповідність їх запитів реальним професійним обов'язкам тощо. Все це істотно посилює напруження на ринку праці серед молодіжного сегменту, який, з одного боку, є відкритим, мобільним, активним, цілеспрямованим, прогресивним ресурсом, що швидко вчиться та легко адаптується до мінливих змін, однак, з іншого, відсутність практичних навичок та професійного досвіду, нівелюють його конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми молодіжного безро-

біття присвячено багато праць як зарубіжних, так і вчених вітчизняних, серед яких: Грішнова О., Дж. Кейнс, Дімітрієва С., Зінов'єв Ф., Маршалл А., Оукен А., Іваницька С., Яценко Н., Яковенко Я, Семенова Д. та ін.. [5; 10 – 12].

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet з питань молодіжного безробіття. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного, динамічного та статистичного аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Молодь є одним з найважливіших стратегічних ресурсів держави, що визначає орієнтири в економічній, політичній, соціальній сферах майбутнього країни, визначає масштаби та темпи науково-технічного прогресу як окремої держави, також впливає і на розвиток людства в цілому. Саме тому досить актуальною соціально-економічною проблемою є проблема молодіжного безробіття, невирішеність якої може призвести до соціальної напруженості в суспільстві, зміни ціннісних орієнтацій у бік поширення тіньової зайнятості та зростання рівня кримі-

налу, збільшення зовнішньої трудової міграції та зниження рівня життя населення.

Формулювання цілей статті. Мета написання цієї статті полягає в аналізі проблеми молодіжного безробіття та пошуку шляхів зниження його рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Яку саме категорію населення держави слід вважати молоддю? Вітчизняне законодавство до вікових меж молоді відносить всіх громадян України у віці від 15 до 35 років [1], тоді як європейські стандарти обмежують цей вік до 24 років [2]. Водночас, цю тенденцію переймає і наша держава та в Стратегії державної молодіжної політики до 2020 р. передбачає знизити офіційний віковий критерій молоді з 35 до 28 років [3]. В межах цього дослідження акцент буде зроблено на молодих громадянах у віці 15 – 30 років, що, на думку автора, є також правильним і з точки зору демографії.

Під безробіттям молоді слід розуміти соціально-економічне явище, що передбачає неможливість працездатних громадян у віці від 15 до 30 років реалізувати своє право на працю через низку чинників, серед яких слід виділити загальнодержавні (економічна криза в державі; несприятливий демографічний фактор; невідповідність державного замовлення потребам реального сектору економіки; відсутність передумов для створення нових робочих місць та перспектив розвитку галузей народного господарства; формальний та декларативний характер наявних загальнодержавних та регіональних програм зайнятості; недостатній рівень взаємодії між ринком робочої сили та ринком освітніх послуг; та специфічні (низький рівень та якість підготовки молодих фахівців; відсутність підтримки та слабка соціальна адаптація молоді до ринкового середовища; високі кваліфікаційні вимоги роботодавців до потенційних недовідчених працівників; небажання як роботодавців, так і молоді підвищувати рівень своєї компетентності або проходити перекваліфікацію; низький рівень заробітної плати молодих фахівців; гендерні проблеми (небажання працевлаштовувати молодих жінок через потенційність декретної відпустки чи відпустки за доглядом за дитиною та чоловіків – у зв'язку з обов'язком нести службу у Збройних силах країни)) тощо.

Актуальність проблеми саме молодіжного безробіття знаходить своє підтвердження у даних Державної служби статистики України [4]. Так, станом на 2015 р. найбільша питома

вага серед загальної кількості безробітних припадала саме на молодь у віці від 15 до 24 (22,4%) та 25 – 29 (11,2%) років, що графічно проілюстровано на рис. 1.

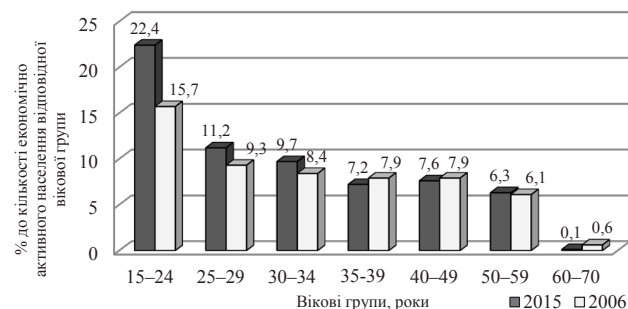


Рис. 1. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за віковими групами у 2015 та 2006 рр.

Більш того, ця тенденція зберігається впродовж останніх 10-ти років. Оскільки у 2006 р., як і у 2015 р., найбільший відсоток безробітних серед економічно активного населення припадав саме на молодь (27%). Більш того, приріст склав 6,6%, тобто, за останнє десятиріччя кількість безробітної молоді істотно зросла. І не випадково саме ці вікові категорії мають найбільший відсоток безробітного населення, оскільки, перша група – це представники молоді, що навчається, тоді як друга вікова група – це освічені молоді люди, що мають професійну кваліфікацію, однак не мають досвіду, тобто, є неконкурентоспроможними на ринку праці.

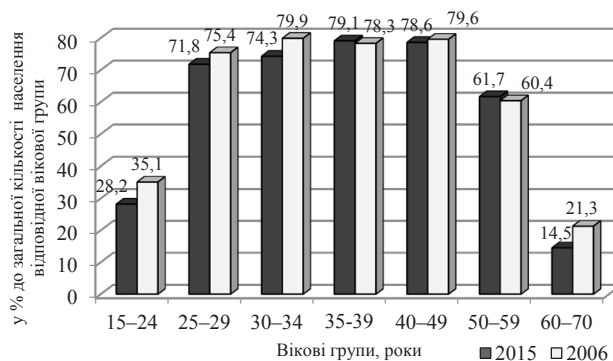


Рис. 2. Рівень зайнятості населення за віковими групами у 2015 та 2006 рр.

Якщо провести паралель та порівняти кількість зайнятого населення за віковими групами (рис. 2), то можна стверджувати, що найбільша кількість зайнятого населення перебуває у віці від 30 до 49 років, що є логічним, оскільки у цьому віці людина має найбільшу працездатність, володіє необхідним рівнем знань та практичного досвіду, що

дозволяє їй повноцінно та ефективно реалізувати себе у фізичній та інтелектуальній трудовій діяльності. Тоді як для більшості молоді лише у віці 25 – 29 рр. стає можливим розкриття трудового потенціалу, що може пояснюватися отриманням повної вищої освіти та певного професійного досвіду.

Порівнюючи загальну кількість зайнятого населення у 2006 та 2015 роках, слід зазначити, що відсоток працездатного населення впродовж останнього десятиріччя теж зменшився майже за всіма віковими групами. Дана тенденція є негативною, оскільки загострює проблему безробіття.

Акцентуючи увагу на проблемах безробіття серед молодіжного сегмента, доцільно відмітити, що щорічно суб'єктами ринку праці стають тисячі випускників шкіл, професійно-технічних та вищих навчальних закладів. Так, згідно зі статистичними даними [4], лише у 2015 / 2016 р. було випущено загальноосвітніми навчальними закладами 565 тис. осіб, професійно-технічними навчальними закладами – 165 тис. осіб та ВНЗ – 447,4 тис. осіб. Тобто, тільки серед випускників навчальних закладів нараховується більше мільйона потенційних молодих працівників, тоді як потреба ринку праці складає лише 25,9 тис. осіб. Якщо виокремити тих молодих громадян, що мають офіційний статус безробітних, а це 1 400 300 осіб, та порівняти їх з кількістю нині вакантних робочих місць, то отримаємо значне перевищення пропозиції над попитом, а саме в 5,41 рази. Отже, на вітчизняному ринку праці існує суттєвий дисбаланс, який проявляється у неспроможності держави забезпечити роботою молодих фахівців, кількість яких щорічно буде зростати, а, отже, і армія безробітних, в свою чергу, буде також збільшуватися. Зупинити цей процес зможе лише виважена та ефективна державна політика регулювання зайнятості.

Однією з головних перешкод на шляху працевлаштування молоді стоїть проблема невідповідності отриманих у стінах навчальних закладів знань, вмінь та навичок запитам роботодавців. Освітній ринок суттєво відстає від вимог народного господарства, а слабка практична підготовка сучасного випускника викликає незадоволеність роботодавців та перекладає на їх плечі необхідність трудової адаптації або, навіть, перекваліфікації молодого фахівця. Непідготовленість молоді до роботи в реальному бізнесі, відсутність знань про головні закони та особливості його функціонування, слабкі комунікативні навички, що

ускладнюють процес міжособистісного спілкування (вміння вести переговори, бути переконливим, гідно презентувати себе та фірму, постійно здійснювати особистісний емоційний контроль), слабкий рівень самоорганізаторських навичок, переоцінка власної вартості як трудового ресурсу нівелюють рівень конкурентоспроможності молоді та, як наслідок, значно ускладнюють процес її працевлаштування.

Ринок освітніх послуг має не тільки синхронно розвиватися з ринком праці, але й набагато кроків вперед прогнозувати потреби останнього, визначати, які саме спеціальності будуть затребувані сьогодні, в наступному році та через 5-6 років (середній термін здобуття вищої освіти), якими саме професійними компетентностями мають володіти фахівці, що виходять зі стін навчальних закладів. Міністерство освіти та науки під час формування державного замовлення має враховувати світові, загальнодержавні та регіональні тенденції розвитку, що панують на ринку праці.

Як зазначають у своїй статті вчені Дімітрієва С.Д. та Зінов'єв Ф.В. [5], амбіційність та цілеспрямованість, мобільність, ініціативність та креативність, орієнтація на кар'єрний розвиток, готовність молоді працювати ненормовано приваблюють роботодавців, однак більшість з них згодні долучати до виробничого процесу (брати на практику) молодь лише за умови її належної підготовки: наявності базових знань з професійної сфери діяльності, інформаційних технологій, відповідного рівня особистісної та організаційної культури.

Все це наштовхує на єдиний висновок – навчальний процес має бути орієнтований на запити ринку праці та постійно коригуватися відповідно до мінливих вимог зовнішнього середовища. Так, відповідно до останніх досліджень [6-9], найбільшим попитом користуються наведені у табл. 1 спеціальності.

І не випадково вибір експертів державного та приватного сектору зупинився саме на цих спеціальностях, оскільки, наприклад, робітничі спеціальності та найпростіші професії вважалися неprestижними в суспільстві і, зокрема, серед молоді. Однак їх затребуваність щорічно зростає, що зумовлено необхідністю їх праці у всіх галузях життєдіяльності людини. Не втрачають лідерських позицій фахівці сфери послуг та торгівлі, оскільки ці сфери є життєво важливі для нормального функціонування суспільства.

Однією з найбільш популярних нині галузей є ІТ-індустрія. Стрімкий НТП, розвиток нанотехнологій змінює наше життя, комп'ютери

стрімко витісняють ручну працю у всіх сферах. Тому фахівці, які вміють програмувати технічні пристрої, їх обслуговувати та керувати ними, будуть затребувані все більше.

До спеціальностей, що мають попит на окремих ринках праці, слід віднести аграрних фахівців. Це пояснюється, по-перше, специфікою регіону та наявною ресурсної бази (Україна – це аграрна країна), по-друге, зростанням інтересу інвесторів у вкладання коштів у сільськогосподарську галузь, по-третє, суспільство починає усвідомлювати необхідність екологічно чистого вирощування та споживання аграрної продукції для забезпечення існування здорової нації. Отже, в нашій державі попит на аграрні спеціальності щорічно буде тільки зростати.

Однак, слід зазначити, що наведений у табл. 1 перелік найбільш затребуваних спеціальностей жодним чином не має обмежувати вибір молоді, а лише задавати орієнтири під час вибору майбутньої професії. Більш того, варто пам'ятати, що на ринку праці завжди користуватимуться попитом професіонали свої справи, фахівці з високим рівнем кваліфікації, з бажанням розвиватися та вдосконалювати свій професійний рівень та розширювати досвід.

Проте, повертаючись до статистики, акцентуймо увагу на тому, що щорічно серед випускників ВНЗ найбільше представників таких галузей знань як соціальні науки, бізнес та

право; інженерія; гуманітарні науки та мистецтво і освіта. Тоді як найменше молоді отримало дипломи з таких напрямків як державне управління, соціальне забезпечення, ветеринарія, геодезія та землеустрій, військові науки та безпека [4]. Тобто, стає можливим виокремлення певних маркерів диспропорції між надмірним попитом серед молоді на спеціальності економічного, правового та філологічного профілю та невідповідністю потреби економіки у фахівцях зазначених напрямків. Також зростання прогнозного значення потреби у молодих фахівцях аграрного профілю не буде задоволене випуском відповідних спеціалістів навчальними закладами тощо. Подібні розбіжності є загрозливими для економіки країни, а тому потребують додаткової уваги керівництва держави щодо впровадження ефективного механізму планування та регулювання потреби національної економіки у фахівцями відповідних спеціальностей.

Безумовно, подолати проблему молодіжного безробіття остаточно не можливо, однак на державному рівні мають бути створені відповідні умови для зниження рівня безробіття серед молодіжного сегменту, серед яких:

1) на законодавчому рівні передбачити створення та підтримку атмосфери соціальної стабільності та захищеності молоді за допомогою фінансування відповідних державних програм та заходів, спрямованих на підвищення рівня молодіжної зайнятості;

Таблиця 1.

Топ 5 найбільш затребуваних у 2016 р. спеціальностей (за професійними групами)

Джерело			
Державна служба зайнятості	Сайт пошуку роботи Work.ua	Експертний рейтинг UBR	Експерти журналу «ВЕСТИ РЕПОРТЕР»
Кваліфіковані робітники з інструментом	Інженер ІТ, програміст	ІТ-спеціалісти	Робітничі професії (будівельник, електрик, плиточник, швачка, закрийник, сантехнік)
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	Менеджер з продажу	Фахівці в галузі медицини	Фахівці сфери послуг: перукар, стиліст, косметолог
Найпростіші професії	Менеджер з управління персоналом	Фахівці з продажів та маркетингологів	Лінгвіст, перекладач
Працівники сфери торгівлі та послуг	Юрист	Аграрні фахівці	ІТ-сфера: програмісти, налаштовувачі високотехнологічних гаджетів, фахівці з нанотехнологій
Професіонали	Економіст	Робочі спеціальності	Інженер: інженер-технолог, інженер-конструктор, інженер-електрик

2) підвищувати в суспільстві престижність затребуваних професій, у тому числі задіювати матеріальні важелі;

3) розробити та впровадити механізми мотивації роботодавців щодо сприяння працевлаштуванню молодих спеціалістів (наприклад, система пільгового оподаткування чи певних заохочень; квотування чисельності молодих фахівців на підприємствах та фінансова підтримка роботодавцям на етапі апробації та адаптації молоді);

4) зорієнтувати навчальний процес у стінах навчальних закладів на збільшення практичної підготовки молоді та розвитку затребуваних професійних компетентностей; впровадити ефективну систему розподілу молоді на практику та стажування під час та після закінчення навчання;

5) формувати державне замовлення, враховуючи тенденції у розвитку ринку праці шляхом впровадження ефективного механізму стратегічного прогнозування та планування потреби реального сектору економіки у відповідних фахівцях;

6) забезпечити проведення постійного моніторингу за потребами роботодавців та налагодити зв'язок між ринками освітніх послуг і праці;

7) сприяти впровадженню в межах кожного центру зайнятості надання послуг з професійного консультування, профорієнтації та психологічної підтримки молоді щодо питань працевлаштування;

8) використовувати зарубіжний досвід подолання молодіжного безробіття під час розробки власної державної молодіжної політики зайнятості та ратифікацію відповідних міжнародних угод про співробітництво тощо.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вище викладене, зазначимо, що, безумовно, подолання такої гострої соціально-економічної проблеми як молодіжне безробіття вимагає спільних економічних, політичних, правових та суспільних дій як держави, роботодавців, так і безпосередньо молодого покоління, адже чим більший рівень працевлаштування молоді, тим більший поштовх до економічного зростання та процвітання країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 05.02.1993 № 2998-XII. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
2. Президент затвердив зниження віку української молоді з 35 до 28 років. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://chernivtsi.comments.ua/news/2013/09/30/121246.html>.
3. Стратегія розвитку державної молодіжної політики до 2020 року Державної служби молоді та спорту України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.sms.lugansk.ua/node/21389>.
4. Державна служба статистики України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Дімітрієва С.Д., Зінов'єв Ф.В. Конкурентоспроможність випускників ВНЗ та їх затребуваність на ринку праці. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-10.pdf.
6. Державна служба зайнятості. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.
7. Сайт з пошуку роботи WORK.UA. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.work.ua>.
8. Український бізнес ресурс UBR. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ubr.ua/labor-market/education/na-kogo-uchitsia-samye-vostrebovannuyeprofessii337046>.
9. Журнал «ВЕСТИ РЕПОРТЕР». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://vesti-ukr.com/strana/140793-rupok-truda-samye-vostrebovannuyeprofessii-buduwego>.
10. Іваницька С.Б., Мороховец І.О. Проблема безробіття молоді України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4325>.
11. Семенова Д.А. Основні напрямки подолання безробіття серед молоді в Україні. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/19-1439895855.pdf>.
12. Яценко Н.М., Яковенко Я.Ю. Причини безробіття молоді в Україні. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2013-1\(78\)/143](http://www.kdu.edu.ua/statti/2013-1(78)/143).

УДК 364.23(477)

Проблеми зайнятості населення регіону

Лисак В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Статтю присвячено розгляду та дослідженню зайнятості населення з теоретичної і практичної точок зору. Вивчено погляди провідних економістів щодо формування поняття «зайнятість населення». З'ясовано, що зайнятість населення реалізується через конкретні форми залучення працівника в економічну систему. Проведено аналіз статистичної інформації щодо зайнятості населення Хмельницької області. Досліджено попит та пропозицію робочої сили на ринку праці в Хмельницькій області.

Ключові слова: зайнятість, заробіток, трудовий дохід, безробіття, попит робочої сили, людський капітал, політика зайнятості.

Лысак В.Ю. ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена рассмотрению и исследованию занятости населения с теоретической и практической точек зрения. Изучены взгляды ведущих экономистов, касающиеся формирования понятия занятости населения. Выяснено, что занятость населения реализуется через конкретные формы вовлечения работника в экономическую систему. Проведен анализ статистической информации о занятости населения Хмельницкой области. Исследованы спрос и предложение рабочей силы на рынке труда в Хмельницкой области.

Ключевые слова: занятость, заработок, трудовой доход, безработица, спрос рабочей силы, человеческий капитал, политика занятости.

Lysak V.Yu. PROBLEMS OF EMPLOYMENT IN THE REGION

The article is devoted to the study and employment of the population both from the theoretical and practical points of view. In the article, the views of leading economists on the formation of the concept of employment. And found that employment implemented through specific forms of inclusion in the employee's economic system. The analysis of statistical information on employment in Khmelnytskyi region. And investigated the demand and supply of labour in the labour market in Khmelnytskyi region.

Keywords: employment, earnings, labor income, unemployment, labor demand, human capital, policy of employment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова економічна криза не могла не позначитися на соціально-економічному розвитку як країни у цілому, так і окремих регіонів зокрема. В економіці регіону спостерігається падіння обсягів виробництва майже в усіх галузях. Це, своєю чергою, вплинуло на скорочення попиту на робочу силу, знизився рівень зайнятості в таких галузях, як промисловість, сільське господарство, будівництво, котрі традиційно визначали структуру ринку праці області. Трансформація ринку праці в умовах глобалізації відбувається під впливом великої кількості факторів та характеризується низкою особливостей. Зміна попиту на робочу силу визначається структурними змінами національних економік. Вирішення проблем зайнятості на регіональному рівні допоможе ефективна державна політика зайнятості, яка має базуватися на принципах пріоритетності, забезпечення повної, продуктивної та вільно обраної зайнятості в процесі

реалізації соціально-економічної політики. Держава має бути зацікавлена в ефективному використанні наявного людського капіталу та забезпеченні соціального захисту населення від безробіття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі розвитку ринку праці та проблемам зайнятості населення, розробленням шляхів вирішення даної проблеми приділяли увагу чимало вітчизняних учених, серед яких: Богиня Д.П., Близнюк В.В., Васильченко В.С., Грішнова О.А., Діденко О.М., Куликов Т.Г., Федоренко В.Г.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є аналіз літературних джерел щодо визначеності поняття зайнятості та статистичної інформації щодо форм зайнятості населення попиту та пропозиції на робочу силу регіону в сучасних умовах розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з груп чинників, що впливають

на соціально-економічний розвиток регіону, є соціально-демографічні чинники формування та використання людського капіталу, до яких належать: чисельність економічно активного населення і його розподіл за галузями та секторами економіки, чисельність зайнятого та безробітного населення і його регіональний розподіл, тривалість трудоактивного періоду життя тощо.

Природно-історичний розвиток території суттєво відбивається на організації ринку праці, зумовлюючи розміщення та спеціалізацію виробництва, міжгалузеву координацію, розвиток соціальної інфраструктури розселення та відтворення трудових ресурсів. У зв'язку із цим формується регіональний ринок праці [1, с. 36].

Серед науковців не має єдиної точки зору щодо змісту та характеристики зайнятості населення. У Законі України «Про зайнятість населення» дається сучасне трактування поняття зайнятості. Зокрема, «зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству та приносить їм заробіток – трудовий дохід у грошовій або іншій формі» [2].

Представниками політекономічної школи сформульоване таке бачення категорії «зайнятість»: це участь людини у громадському виробництві, безпосереднє з'єднання трудових ресурсів із засобами виробництва, організація речового й особистого чинників виробництва в єдині продуктивні сили суспільства. З'єднуючись із засобами виробництва, люди неминуче вступають між собою у відносини. Із цього приводу К. Маркс писав: «Вони не можуть робити, не з'єднуючись відомим чином для спільної діяльності і для взаємного обміну своєю діяльністю. Щоб робити, люди вступають у певні зв'язки і стосунки, і тільки у рамках цих громадських зв'язків і стосунків існує їх відношення до природи, має місце виробництво» [3, с. 324].

Завіновська Г.Т. зазначає, що зайнятість населення – найбільш узагальнена характеристика економіки. Вона відбиває досягнутий рівень економічного розвитку, внесок живої праці в досягнення виробництва. Зайнятість об'єднує виробництво і споживання, а її структура визначає характер їхніх взаємозв'язків. Соціальна сутність зайнятості відображає потребу людини в самовираженні, а також у задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід, який особа отримує за свою працю [4, с. 13].

Буланов В. та Волгін М. звертають увагу на те, що зайнятість як економічна категорія – це сукупність відносин щодо участі населення у трудовій діяльності, що виражає ступінь його включення у працю, ступінь задоволення суспільних потреб, в оплачуваних робочих місцях та отриманні прибутку [5].

Зайнятість розглядається не тільки як господарська діяльність, але й як сукупність соціально-економічних відносин, можливість продуктивно працювати. Забезпечення зайнятості – основна з'єднувальна ланка між досягненням економічного зростання та творенням можливостей для розвитку людини. У даному разі зайнятість розуміють як спосіб отримання засобів існування, а не лише як оплачувану роботу. У країнах, що розвиваються, чимало людей працює у власних господарствах або вдається до інших видів самостійної праці, часто в неформальному секторі. З погляду створення можливостей для економічного розвитку зайнятість важлива як трудова діяльність у широкому сенсі слова [6, с. 200].

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему. Найпоширенішими серед них є: наймана праця за трудовою угодою в державному секторі, на об'єктах колективної або приватної власності без розпорядження її індивідуальною частиною; особиста праця на об'єктах, де робітник має свою частку акцій, пайовий внесок, тобто є співвласником; особиста праця власника засобів виробництва, коли він є і власником, і працівником; робота на орендованих засобах виробництва; робота в спільному підприємстві; надомна праця; громадська робота тощо [7, с. 26].

Ми поділяємо точку зору Грішнкової О.А., яка у праці «Людський розвиток» розглядає зайнятість через призму соціально-економічних відносин:

– трудова діяльність людини дає їй змогу самостійно забезпечити необхідні для гідного існування доходи, які можуть бути спрямовані на індивідуальний людський розвиток, на інвестиції в освіту, зміцнення здоров'я, на підвищення якості життя;

– трудова і в цілому економічна діяльність дає кожному змогу реалізувати накопичений людський капітал та створює стимули для одержання освіти;

– ринок праці, що нормально й ефективно функціонує, надаючи більшості працездатних роботу та дохід, дає змогу державі, чий бюджетні можливості завжди обмежені, зосе-

редитися на підтримці та захисті окремих соціально вразливих і непрацевдатних категорій громадян, і отже, забезпечити більшу рівність можливостей для всіх громадян;

– високий рівень зайнятості в умовах ефективного виробництва забезпечує не лише стабільність індивідуальних доходів, а й зростання податкових надходжень до державного бюджету та сукупних доходів суспільства, створюючи можливості для виробництва більшої кількості суспільних благ;

– трудова діяльність багато в чому визначає процеси соціалізації особистості, формує ціннісні установки й орієнтації, перешкоджає формуванню та поширенню криміногенної поведінки;

– високий рівень економічної активності в працевдатному віці призводить до того, що виробниче середовище стає навколишнім середовищем багатьох людей протягом тривалого часу, тому умови праці в найширшому розумінні визначають якість трудового життя і, відповідно, умови та стандарти життя людей [8].

Оскільки основною з форм реалізації людського капіталу є його зайнятість, то показником, який характеризує особливості розвитку людського капіталу регіону з кількісного боку, є чисельність економічно активного населення. З даних, які представлено в табл. 1, ми можемо простежити динаміку зайнятості населення Хмельниччини.

Із таблиці видно, що протягом досліджуваного періоду чисельність економічно активного населення зменшилася на 76,8 тис. осіб.

Унаслідок цього регіон щороку втрачає потенційні можливості соціально-економічного розвитку, оскільки зменшення економічно активного населення відбувається не лише за рахунок природного скорочення, але значною мірою через міграційні процеси населення, яке володіє найбільш якісними характеристиками людського капіталу і покидає регіон у пошуках кращого життя. При цьому чисельність зайнятого економічно активного населення працевдатного віку зменшилася на 71,4 тис. осіб за скорочення більше як наполовину зайнятого населення старшого працевдатного віку. Дані свідчать про деяке погіршення демографічної структури носіїв людського капіталу регіону.

На жаль, зниження чисельності зайнятого населення працевдатного віку відбулося через загострення економічної ситуації в країні. За важких умов існування багато молоді не в змозі отримати вищу освіту і змушене йти працювати.

Одним із важливих показників, що характеризує рівень використання людського капіталу, є чисельність зареєстрованих безробітних та рівень зареєстрованого безробіття.

Основними проблемами виникнення безробіття є:

– проблема молодіжного безробіття, адже молодь без досвіду роботи зазнає найбільших труднощів у пошуку роботи, особливо офіційного працевлаштування;

– структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні) в економіці, що виражаються в упровадженні нових техноло-

Таблиця 1

Показники зайнятості населення Хмельницької області, тис. осіб

Рік	Економічно активне населення тис. осіб у віці 15-70 років	У працевдатному віці	Зайняте населення у віці 15-70 років	У працевдатному віці	Безробітне населення (за методикою МОН) у віці 15-70 років	У працевдатному віці
2000	652,7	617,3	562,9	528,4	89,8	88,9
2005	641,9	571,5	586,0	515,6	55,9	55,9
2006	640,2	573,3	589,1	515,4	55,2	55,2
2007	641,1	573,3	589,1	521,3	52,0	52,0
2008	646,0	578,3	594,4	526,7	51,6	51,6
2009	640,1	576,0	579,0	514,9	61,1	61,1
2010	635,5	571,5	580,6	516,6	54,9	54,9
2011	627,6	566,5	572,2	511,1	55,4	55,4
2012	625,0	569,1	571,3	515,4	53,7	53,7
2013	623,6	574,2	573,7	524,3	49,9	49,9
2014	575,9	545,9	521,9	491,9	54,0	54,0

Джерело: складено на основі [5, с. 244]

гій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств;

- проблеми безробіття серед людей старшого віку;
- відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- політика уряду в галузі оплати праці;
- скорочується купівельна спроможність населення;
- бюджет утрачає платників податків;
- сезони зміни на рівні виробництва в окремих галузях;
- зміні в демографічній структурі населення;
- рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний) [9, с. 3].

Із даних табл. 1 можемо побачити, що протягом 2000–2015 рр. спостерігається зменшення рівня безробіття на 13,1 тис. осіб, це пов'язано насамперед із загостренням економічної кризи, яка зумовлює негативні тенденції у використанні трудового потенціалу регіону. Отже, високі показники безробіття демонструють наявність деструктивних і руйнівних процесів, що можуть призвести до втрати трудового потенціалу регіону.

Чималий вплив на економічний розвиток будь-якого регіону справляє наявність вільних робочих місць та попит на робочу силу. Серед вітчизняних науковців ми зустрічаємо таке визначення попиту на робочу силу: це платоспроможна потреба роботодавців щодо трудових послуг працівниками певних професій та кваліфікації, яка визначається кількістю та якістю наявних робочих місць або тих, що потребують заповнення. Попит на робочу силу залежить від сукупного попиту в економіці, рівня технічної оснащеності виробництва. Витрати на оплату праці найманих працівників відіграють більш важливу роль, ніж витрати на придбання засобів виробництва [10, с. 333].

Останнім часом у регіоні відбувається зменшення кількості громадян, не зайнятих трудовою діяльністю. Це пов'язано передусім із загостренням економічної кризи. Багато людей погоджується на роботу не за спеціальністю задля отримання хоч якогось доходу. Велика кількість населення області продовжує шукати більш високооплачувану роботу за кордоном, що також не сприяє поліпшенню ситуації. Ще одним негативним явищем, яке

Таблиця 2

Динаміка попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці в Хмельницькій області

	Безробітне населення працездатного віку, зареєстроване в Державній службі зайнятості			Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами Державної служби зайнятості, у цілому за рік			
	У середньому, тис. осіб	% до		Всього, тис. осіб	З них працевлаштовано		Перебували на обліку, на кінець року, тис. осіб
		економічно активного населення працездатного віку	населення працездатного віку		тис. осіб	%	
2000	28,1	4,6	3,6	67,0	20,3	30,3	29,5
2001	28,4	4,6	3,6	73,8	24,4	33,1	28,5
2002	26,5	4,4	3,4	75,7	26,3	34,8	26,8
2003	27,2	4,6	3,4	80,2	28,4	35,4	28,1
2004	29,2	5,1	3,7	90,6	33,1	36,5	32,5
2005	28,2	4,9	3,6	94,3	36,2	38,3	30,2
2006	26,7	4,7	3,4	93,3	37,5	40,2	30,4
2007	25,0	4,4	3,2	83,6	38,3	45,8	24,1
2008	21,9	3,8	2,8	90,3	38,5	42,6	35,0
2009	25,0	4,3	3,2	83,0	32,5	39,2	20,2
2010	16,6	2,9	2,1	71,1	33,2	46,6	21,6
2011	16,8	3,0	2,2	70,2	33,9	48,4	17,3
2012	15,8	2,8	2,0	65,5	31,8	48,5	17,3
2013	16,0	2,8	2,1	53,1	19,8	37,3	17,3
2014	16,1	2,9	2,1	50,2	16,7	33,3	18,0
2015	15,0	2,8	1,9	47,4	15,1	31,8	16,9

Джерело: складено на основі [11, с. 246]

існує на ринку праці регіону, є тіньова економіка та неофіційне працевлаштування. Велика кількість населення зайнята не офіційно і водночас продовжує перебувати на обліку в Державній службі зайнятості.

Дані табл. 2 дають не вичерпну статистичну інформацію, оскільки є велика кількість громадян, які не зверталися до Державної служби зайнятості та не перебувають на обліку. У зв'язку з розвитком тіньової економіки на території області велика кількість економічно активного населення працездатного віку працюють нелегально або зайняті не повний робочий день та посезонно.

Існує також бюрократична проблема: населення, яке працює посезонно, не завжди звертається до Державної служби зайнятості, щоб стати на облік, через велику кількість документів, які необхідно подати. Зустрічаються й такі випадки, коли населення не звертається до центрів зайнятості, оскільки в них немає довіри до ефективності їх роботи.

Досить часто служби зайнятості не в змозі запропонувати достойну роботу, особливо коли це стосується висококваліфікованого персоналу, який володіє високим рівнем розвитку якісних характеристик людського капіталу. Все вищесказане підтверджується тим, що з кожним роком кількість працевлаштованих, які

перебували на обліку, зменшується з 20,3 тис. осіб у 2000 р. до 15,1 тис. осіб у 2015 р.

Досить часто роботодавці ставлять завищені вимоги до претендентів на вакантні посади. Однак якість людського капіталу, що існує на ринку, досить часто не відповідає сучасним вимогам роботодавців ані з професійно-освітньої, ані з трудової, ані з дисциплінарної підготовки.

Провівши порівняння показників попиту і пропозиції робочої сили, ми можемо побачити значний розрив між цими показниками. За такої кон'юнктури ринку парці спостерігається збільшення навантаження на вільне робоче місце з 26 осіб у 2000 р. до 44-х у 2015 р. За досліджуваний період відбулося зростання майже в два рази. Така ситуація не сприяє працевлаштуванню населення, особливо дискомфорт відчувають молоді люди, які отримали відповідну освіту. Ситуація, що склалася, є наслідком невдалої політики щодо формування та функціонування ринку праці, це призвело до таких негативних наслідків, як втрата робочих місць, низькі вимоги щодо якості робочої сили, диспропорція регіонального ринку праці.

Висновки з цього дослідження. Як бачимо, за останні роки в Хмельницькій області процеси у сфері зайнятості людського

Таблиця 3

Динаміка потреби в робочій силі на ринку праці в Хмельницькій області

Рік	Потреба в робочій силі, на кінець року, тис. осіб	Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року, осіб	Середній розмір допомоги по безробіттю, в грудні		
			гривень	%	
				до мінімальної заробітної плати	до попереднього року
2000	1,2	26	59,08	50,1	124,6
2001	1,6	18	77,99	66,1	132,0
2002	1,8	15	89,05	54,0	114,2
2003	2,6	11	101,83	49,7	114,5
2004	3,9	8	131,13	55,3	128,8
2005	3,5	9	168,32	50,7	128,4
2006	2,1	15	204,43	51,1	121,5
2007	1,1	23	279,15	60,7	136,6
2008	0,7	48	515,31	85,2	184,6
2009	0,3	61	576,73	77,5	111,9
2010	0,4	53	725,01	78,6	125,7
2011	0,3	51	850,31	84,7	117,3
2012	0,2	93	931,67	82,2	109,6
2013	0,2	76	1032,9	84,8	110,9
2014	0,2	75	1158,9	95,1	112,2
2015	0,4	44	1400,4	101,6	120,8

Джерело: складено на основі [11, с. 247]

капіталу характеризуються змінами структури зайнятих, структури потреб у робочій силі, що суперечить процесу формування людського капіталу регіону. Для покращення ситуації, що склалася, необхідна боротьба з безробіттям та підтримка підприємств, які створюють нові робочі місця, шляхом зменшення податкового навантаження на підприємця, оскільки з підняттям мінімальної заробітної плати підпри-

ємці змушені або звільняти працівників, або переводити на не повний робочий день.

На державному рівні слід ужити заходів для підвищення самозайнятості населення, особливо в сільській місцевості. Регіон має чималий потенціал для розвитку зеленого туризму, що дасть можливість залучити додаткових працівників та знизити рівень безробіття та соціальної напруги в регіоні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / І.Л. Петрова, В.В. Близнюк, Г.Т. Куликов [та ін.]; за ред. І.Л. Петрової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 368 с.
2. Закон України «Про зайнятість громадян» від 01.03.1991 № 803-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 14.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс; 2-е изд. – М.: Государственное изд-во политической литературы, 1962. – Т. 25. – Ч. 1. – 509 с.
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці: [навч. посіб.] / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
5. Рынок труда: [учебник] / Под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – М., 2003.
6. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: [навч. посіб.] / В.С. Васильченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
7. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [навч. посіб.] / Д.П. Богиня; 3-є вид. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 270.
8. Грішнова О.А. Людський розвиток: [навч. посіб.] / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
9. Пазюк О. Проблеми безробіття в Україні / О. Пазюк, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 2. – С. 3–10.
10. Політична економія: [підручник] / За наук. ред. доктора економ. наук проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
11. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2014 рік. – Хмельницький, 2015. – 404 с.

УДК 347.453.3

Проект закону України «Про орендне житло»: пропозиції та поправки

Литвин О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто проблеми сучасної системи оренди житла. Здійснено аналіз досліджень, присвячених названій темі. Запропоновано пропозиції і поправки до проекту закону «Про орендне житло» для його вдосконалення. Акцентовано увагу на тому, що одним із механізмів вирішення житлової проблеми може бути ухвалення Верховною Радою та реалізація цього закону. Це дасть змогу протягом стислого терміну значно збільшити загальний обсяг житлового фонду України.

Ключові слова: оренда, орендне житло, орендний будинок, договір найму, нежитлове приміщення.

Литвин А.Ю. ПРОЕКТ ЗАКОНА УКРАИНЫ «ОБ АРЕНДНОМ ЖИЛЬЕ»: ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПОПРАВКИ

В статье рассмотрены проблемы современной системы аренды жилья. Сделан анализ исследований, посвященных указанной теме. Предложены поправки к проекту закона «Об арендном жилье» для его усовершенствования. Акцентировано внимание на том, что одним из механизмов решения жилищной проблемы может быть принятие Верховной Радой и реализация данного закона. Это позволит в краткие сроки существенно увеличить общий объем жилого фонда Украины.

Ключевые слова: аренда, арендное жилье, арендный дом, договор найма, нежилое помещение.

Lytvyn O.Y. PROJECT OF LAW OF UKRAINE «ABOUT RENTAL HOUSING»: PROPOSALS AND AMENDMENTS

The problems of the modern system of rental housing are considered. The analysis of studies on the named topic is done. Proposals and amendments to the project of Law «About rental housing» for the purpose of its improvement. We accented the attention to the fact that one of the mechanisms to solve the housing problem can be the approval by Verkhovna Rada and realization of this Law. It will allow in a brief period to significantly increase the total amount of housing in Ukraine.

Keywords: renting, rental housing, rental house, a contract of employment, non-residential premises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий досвід підтверджує дієвість та ефективність розв'язання проблеми забезпечення громадян житлом за допомогою механізму оренди. Якщо в Німеччині частка орендного житла сягає 60% загального житлового фонду, у Сполучених Штатах Америки та Великобританії – близько 30%, у Франції та Швейцарії – відповідно близько 40% та 70% [1], то в Україні цивілізований ринок оренди житла відсутній.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України на своїй офіційній сторінці презентувало для громадського обговорення проект закону «Про орендне житло» [2].

Вважаємо даний законопроект актуальним і дуже потрібним. Проте є окремі пропозиції, що хотілося б довести до уваги авторів проекту закону та громадськості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджень, присвячених названій темі, надзвичайно мало. А. Люк [3] аналізує основні положення зазначеного законопроекту, фахівці громадської організації «Публічний

аудит» [4] розглядають ризики, які несе прийняття цього закону для громадян, причини його прийняття та завуальовані корупційні складники проекту.

Проте немає аналізу вітчизняними науковцями слабких місць і прогалин зазначеного законопроекту. Саме це й визначає актуальність даної статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз проекту закону «Про орендне житло» для пошуку оптимальних механізмів вирішення сучасної житлової проблеми в Україні.

Найважливішим завданням дослідження є представлення пропозицій і поправок до проекту закону «Про орендне житло» для його вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети використано принципи системного аналізу. Для побудови логіки та структури роботи застосовувалися методи структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходу застосовувалися для формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. До пункту 2 ст. 8 «Договір найму (оренди) орендного житла» проекту закону «Про орендне житло» пропонується внести такі поправки (починаються словом «доповнити»).

2. За договором найму (оренди) орендного житла одна сторона (наймодавець) – власник або управитель передає або зобов'язується передати другій стороні (наймачу) орендне житло для проживання у ньому на певний строк за плату.

Істотними умовами договору найму (оренди) орендного житла є:

предмет договору;

характеристика орендного житла, що передається в найм (оренду) – доповнити словами: «його склад і вартість»;

(Це допоможе у разі пошкодження та необхідності відновлення майна. – *Прим. автора.*)

доповнити: «цільове призначення орендного майна»;

(Може скластися ситуація, коли житло, що було передане в оренду, через деякий час буде використовуватися не для проживання особи чи сім'ї, а з іншою метою – наприклад, приватна фотостудія, місце для інтимних побачень, торгівлі алкогольними виробами, зборів релігійних організацій тощо. – *Прим. автора.*)

розмір плати за користування орендним житлом доповнити словами: «з урахуванням її індексації»;

(В умовах інфляції орендна плата буде постійно збільшуватися. – *Прим. автора.*)

перелік житлово-комунальних послуг;

строк дії договору;

порядок та умови внесення оплати за найм (оренду), умови його зміни;

доповнити: «порядок здійснення орендодавцем забезпечення контролю над станом об'єкту»;

забезпечення виконання зобов'язань за договором – неустойка (штраф, пеня), порука, завдаток, гарантія тощо»;

права та обов'язки сторін;

умови реєстрації та зняття з реєстрації місця проживання наймача і членів його сім'ї; відповідальність сторін;

доповнити: «права та обов'язки сторін відносно третіх осіб»;

(У будинку можуть проживати різні категорії людей (спортсмени, які можуть проводити вдома мінітренування, музиканти, що можуть створювати шум у ході домашніх репетицій, тощо), тому права та обов'язки як цих кате-

горій населення, так і інших квартироорендарів повинні бути виписані і захищені. – *Прим. автора.*)

умови та порядок розірвання договору.

Умови договору найму (оренди) орендного житла повинні відповідати умовам типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України.

До п. 4. зазначеної статті пропонується такі поправки.

4. У разі невиконання чи неналежного виконання наймачем орендного житла умов договору найму (оренди) орендного житла такий договір може бути розірвано наймодавцем в односторонньому порядку з таких причин:

1) невнесення наймачем плати за найм (оренду) орендного житла за шість місяців, а за короткострокового найму – понад два рази;

2) руйнування або псування житлового приміщення, що є предметом договору найму (оренди) наймачем або іншими особами, за дії яких він відповідає.

Доповнити: «3) Використання орендованого приміщення наймачем або іншими особами, за дії яких він відповідає, не за призначенням, зазначеним у договорі найму (оренди)».

(Наприклад, як місце для інтимних побачень, торгівлі алкогольними виробами, зборів релігійних організацій тощо. – *Прим. автора.*)

До ст. 10 п. 6 пропонуємо внести такі поправки:

б. Передача об'єкта оренди орендодавцем орендареві здійснюється у строки і на умовах, визначених у договорі оренди.

Істотними умовами договору оренди є:

об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації);

доповнити: «цільове призначення об'єкту оренди»;

строк дії договору;

доповнити: «порядок використання об'єкту оренди, можливості перепланування, переобладнання, ремонту»;

орендна плата з урахуванням її індексації;

відновлення орендованого майна та умови його повернення;

права та обов'язки сторін, у тому числі обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна;

забезпечення виконання зобов'язань за договором – неустойка (штраф, пеня), порука, завдаток, гарантія тощо;

порядок здійснення орендодавцем контролю за станом об'єкта оренди;

відповідальність сторін;

доповнити: «права та обов'язки сторін відносно третіх осіб»;

страхування орендарем взятого ним в оренду майна.

Умови договору повинні відповідати умовам типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Зовсім не зрозуміло, чому одностороння відмова від договору оренди не допускається (п. 15 ст. 10).

До п.15 ст. 10 пропонуємо внести такі поправки:

Доповнити: «У разі невиконання чи неналежного виконання наймачем орендного житла умов договору найму (оренди) орендного житла такий договір може бути розірвано наймодавцем в односторонньому порядку з таких причин:

1) невнесення наймачем плати за найм (оренду) орендного житла за шість місяців, а за короткострокового найму – понад два рази;

2) руйнування або псування приміщення, що є предметом договору найму (оренди), наймачем або іншими особами, за дії яких він відповідає.

3) Використання орендованого приміщення наймачем або іншими особами, за дії яких він відповідає, не за призначенням, зазначеним у договорі найму (оренди)».

Договір оренди припиняється також у разі: закінчення строку, на який його було укладено;

банкрутства орендаря;

знищення об'єкта оренди;

ліквідації юридичної особи, яка була орендарем або орендодавцем.

Пропонуємо до ст. 5 проекту закону «Про орендне житло» внести такі поправки:

Стаття 5. Особливості будівництва орендних будинків.

1. Будівництво орендних будинків здійснюється відповідно до законодавства у сфері містобудування, державних будівельних норм і правил з урахуванням особливостей, визначених цим законом.

2. Вимоги до мінімальних розмірів орендного житла в орендних будинках визначаються державними будівельними нормами і можуть передбачати менші показники, ніж вимоги, передбачені для приміщень у багатоквартирних будинках.

(Пропозиція: зазначити мінімальний розмір кімнати і кухні для недопущення суттєвого погіршення житлових умов майбутніх орендарів житла. – *Прим. автора.*)

Площа нежитлових приміщень в орендному будинку не може перевищувати два-

дцяти відсотків від загальної площі такого будинку.

3. Земельна ділянка для будівництва та подальшої експлуатації орендного будинку із земель державної та комунальної власності надається безоплатно в постійне користування у порядку, визначеному Земельним кодексом України.

(Вважаємо, що така норма повинна передбачатися для будівництва будинків, що зводяться за рахунок коштів державних і місцевих бюджетів. – *Прим. автора.*)

4. Замовник будівництва орендного будинку звільняється від перерахування коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту.

(Вважаємо, що така норма повинна передбачатися для будівництва будинків, що зводяться за рахунок коштів державних і місцевих бюджетів. – *Прим. автора.*)

5. Приєднання до інженерних мереж для будівництва, реконструкції та подальшої експлуатації орендного будинку здійснюється на безоплатній основі.

(Вважаємо, що така норма повинна передбачатися для будівництва будинків, що зводяться за рахунок коштів державних і місцевих бюджетів. – *Прим. автора.*)

Допускаємо, що вищезазначені норми законопроекту (наявна редакція) прописувалися для залучення інвесторів. Проте вони несуть у собі низку загроз:

– із прийняттям закону держава поставить у нерівні умови будівельні компанії, що зводять житло для продажу, і ті, що будують будинки для здачі в оренду. Крім того, у країні може суттєво знизитися обсяги будівництва житла на продаж;

– органи місцевої влади не будуть зацікавлені у виділенні безоплатно земельних ділянок будівельним компаніям, що зводять орендні будинки, звільненні їх від перерахування коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту;

– підприємства, що займаються під'єднанням будинків до інженерних мереж, здебільшого є приватними. Хто і за які кошти буде компенсувати їм понесені витрати, не зрозуміло.

Вважаємо, що на законодавчому рівні повинні бути передбачені механізми для унеможливлення таких ситуацій:

– зменшення офіційної плати за найм житла для орендарів і введення додаткової готівкової «тіньової» оплати (внести поправки у ст. 9);

– зведення будинків за рахунок коштів держави і місцевих бюджетів і передача їх в управління комерційним структурам, які будуть отримувати з цього максимальну вигоду.

Висновки з цього дослідження. Повністю погоджуємося з тим, що ухвалення Верховною Радою та реалізація цього закону дасть змогу

протягом стислого терміну значно збільшити загальний обсяг житлового фонду України за рахунок дійсно доступного для більшості населення сучасного орендного житла, сприятиме залученню інвестицій, насамперед іноземних, у вітчизняну економіку, активізації будівельної та супутніх галузей економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

- 1.. Пояснювальна записка до проекту закону України «Про орендне житло» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Пояснювальна записка.pdf](http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Пояснювальна_записка.pdf).
2. Проект закону України «Про орендне житло» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Проект Закону.pdf](http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Проект_Закону.pdf).
3. Люк А. Орендне житло: порятунк чи мрія / А. Люк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osbb.jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/orendne-zhitlo-porjatunok-chi-44400>.
4. Орендне житло – перспективний бізнес-план від Кабміну, який не вирішує проблеми українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/orendne-zhitlo-perspektivnij-biznes-plan-vid-kabminu-yakij-ne-virishuye-problemi-ukrayintsiv/>.

УДК 378.12

Науковий потенціал ВНЗ України та результативність його використання

Лугова В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціології та психології управління
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню наукового потенціалу вищих навчальних закладів України та результативності його використання. Обґрунтовано показники, які свідчать про стан наукового потенціалу ВНЗ та результативність його використання, здійснено їх оцінку. Розглянуто особливості державної підтримки науки у ВНЗ. Визначено ключові проблеми щодо результативності використання наукового потенціалу ВНЗ.

Ключові слова: науковий потенціал ВНЗ, результативність використання наукового потенціалу ВНЗ, якісний склад науково-педагогічних працівників, публікаційна активність, фінансування науки.

Луговая В.Н. НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ УКРАИНЫ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию научного потенциала высших учебных заведений Украины и результативности его использования. Обоснованы показатели, характеризующие состояние научного потенциала вузов и результативность его использования, осуществлена их оценка. Рассмотрены особенности государственной поддержки науки в вузах. Определены ключевые проблемы результативности использования научного потенциала вузов.

Ключевые слова: научный потенциал вуза, результативность использования научного потенциала вузов, качественный состав научно-педагогических работников, публикационная активность, финансирование науки.

Luhova V.M. THE SCIENTIFIC POTENTIAL OF UNIVERSITIES IN UKRAINE AND EFFECTIVENESS OF ITS USE

The article investigates the scientific potential higher educational institutions of Ukraine and the effectiveness of its use. Indicators characterizing the state scientific potential of universities and the effectiveness of its use are substantiated, carried out their evaluation. Peculiarities of state support for research in universities are considered. Key performance problems of using the scientific potential of of universities are determined.

Keywords: scientific potential of the university, the impact of the use of the scientific potential of universities, the qualitative composition of the scientific and pedagogical staff, publication activity, financing of science.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Одним із важливих складників успішної діяльності ВНЗ України є їх науково-дослідна робота. Саме вона визначає обличчя сучасного вищого навчального закладу як потужного центру наукових шкіл та традицій, які покликані забезпечувати інноваційний розвиток суспільства. Крім того, саме науковий потенціал може бути найбільш ефективним ресурсом України під час виходу на міжнародну арену. Однак, як свідчать статистичні дані [1; 2], нині стан університетської науки в Україні не відповідає суспільним потребам: незважаючи на значну кількість ВНЗ, сумарна результативність їх наукової діяльності є низькою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку та функціонування науки завжди привертало увагу багатьох учених. Серед останніх досліджень слід відзначити роботу Н. Ясницької, в якій визначено

особливості та проблеми здійснення наукових досліджень у ВНЗ України [3]; І. Татомир, у дослідженні якої проаналізовано сучасні тенденції розвитку науково-дослідної діяльності у ВНЗ, які стають осередком виробництва не лише знань, а й інноваційних технологій [4]; А. Мазаракі, Н. Притульської та С. Мельниченко, які розглядають питання інтеграції вітчизняної науки в європейський і світовий дослідницький та освітянський простір через внесення та підтримку присутності у наукометричних міжнародних базах даних Scopus, Web of Science, Webometrics та ін. підіймаються у роботі [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових доробок і публікацій, присвячених дослідженню наукової діяльності ВНЗ, існують окремі питання управління науковими дослідженнями, які розкрито не

повною мірою. Розроблення теоретичних і практичних аспектів результативності використання наукового потенціалу залишаються актуальними і вимагають проведення кількісних і якісних досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану наукового потенціалу ВНЗ, результативності його використання та визначення критичних проблем у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим показником, який свідчить про стан наукового потенціалу ВНЗ, є якісний склад НПП, а саме частка працівників, які мають науковий ступінь, у загальній кількості штатних працівників; частка працівників науково-дослідної частини, інституту, сектору, відділу ВНЗ/НУ у загальній кількості штатних працівників; кількість дисертацій, які захищено у ВНЗ, щодо кількості штатних працівників. Показником, який свідчить про результативність використання наукового потенціалу, є передусім публікаційна активність НПП. В останні роки значно зросла актуальність міжнародного визнання наукового потенціалу, що призвело до посилення значимості показників публікаційної активності НПП у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних (Scopus, Web of science, для соціогуманітарних Copernicus). Таким чином, результативність використання наукового потенціалу оцінюватимемо за показниками: кількість монографій та публікацій (статей) на одного штатного працівника, кількість публікацій у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних, та кількість цитувань у виданнях, що входять до наукометричних баз даних.

Важливим чинником реалізації наукового потенціалу є державна підтримка науки у ВНЗ. Для забезпечення повноти дослідження в роботі буде проаналізовано значення показників фінансування фундаментальних та прикладних досліджень ВНЗ із загального фонду (розмір фінансування із загального фонду, що припадає на одного штатного працівника).

Для дослідження наукового потенціалу та результативності його використання було проаналізовано показники діяльності 39 ВНЗ України, які було згруповано за чисельністю науково-педагогічних працівників. До групи з чисельністю до 200 НПП ВНЗ увійшли: 1 – Дніпропетровський державний інститут фізичної культури і спорту; 2 – Державний економіко-технологічний університет транспорту; 3 – Львівський інститут економіки і туризму;

4 – Херсонська державна морська академія; 5 – Одеська державна академія технічного регулювання та якості; 6 – Буковинський державний фінансово-економічний університет; 7 – Національний університет «Острозька академія»; 8 – Харківська державна академія дизайну і мистецтв; 9 – Закарпатський художній інститут.

До групи із чисельністю 400–800 НПП ВНЗ увійшли: 1 – Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова; 2 – Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця; 3 – Харківський національний автомобільно-дорожній університет; 4 – Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди; 5 – Харківський національний університет радіоелектроніки; 6 – Національна металургійна академія; 7 – Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу; 8 – Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; 9 – Одеська національна академія харчових технологій; 10 – Рівненський державний гуманітарний університет; 11 – ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»; 12 – ДВНЗ «Запорізький національний університет»; 13 – Київський національний торговельно-економічний університет; 14 – Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка; 15 – Хмельницький національний університет.

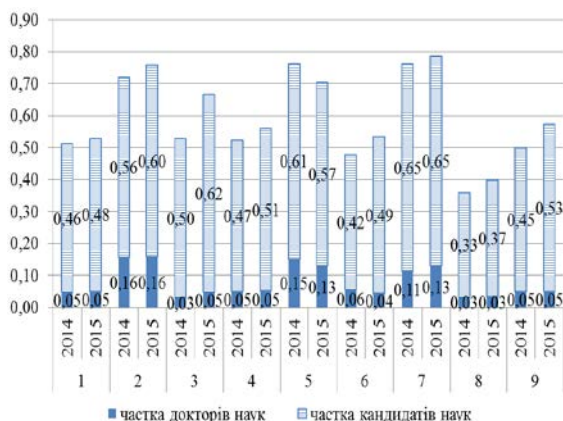
До групи із чисельністю понад 1 000 НПП ВНЗ увійшли: 1 – Львівський національний університет імені Івана Франка; 2 – Одеський національний політехнічний університет; 3 – Національний університет «Львівська політехніка»; 4 – Ужгородський національний університет; 5 – Національний авіаційний університет; 6 – Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова; 7 – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; 8 – Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара; 9 – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна; 10 – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; 11 – Одеський національний університет імені І.І. Мечникова; 12 – ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»; 13 – Криворізький національний університет; 14 – Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича; 15 – Національний університет біоресурсів і природокористування України.

Як показав аналіз, у середньому в українських ВНЗ працює понад 65% працівників з ученим ступенем (за даними МОН). На рис. 1 представлено результати аналізу якісного складу НПП українських ВНЗ. Лідирують за цим показником ВНЗ із чисельністю НПП до 200 осіб.

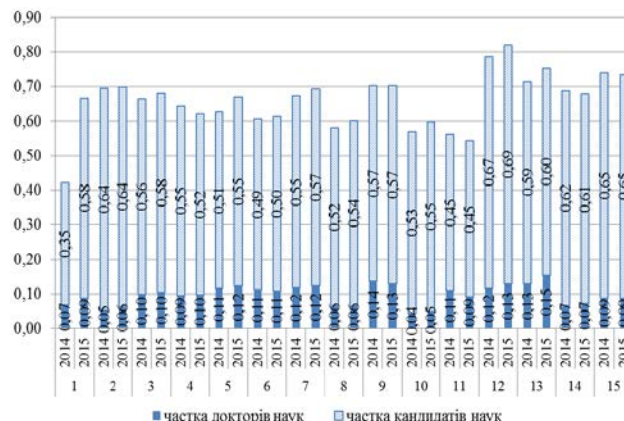
Серед них – Національний університет «Острозька академія» (у 2015 р. частка працівників, які мають науковий ступінь, становила 78%); серед ВНЗ із чисельністю НПП 400–800 осіб – ДВНЗ «Запорізький національний університет» (у 2015 р. частка працівників, які мають науковий ступінь, становила 82%); серед ВНЗ із чисельністю НПП понад 1 000 осіб – Хмельницький національний університет (у 2015 р. частка працівників, які мають науковий ступінь, становила 79%). При цьому в середньому частка докторів наук у загальній кількості штатних працівників ВНЗ із чисельністю до 200 НПП становить 7,5%; частка кандидатів наук – 49,3%; частка докторів наук у ВНЗ із чисельністю 400–800 НПП – 9,6%; кандидатів наук – 55,9%; частка докторів наук у ВНЗ із чисельністю понад 1 000 НПП –

12,2%; кандидатів наук – 55,2%. Таким чином, незважаючи на масштаб навчальних закладів, науковий потенціал ВНЗ України є досить високим. Хоча цілком закономірно, що частка працівників зі ступенем у структурі НПП великих ВНЗ є більшою, ніж у середніх та малих.

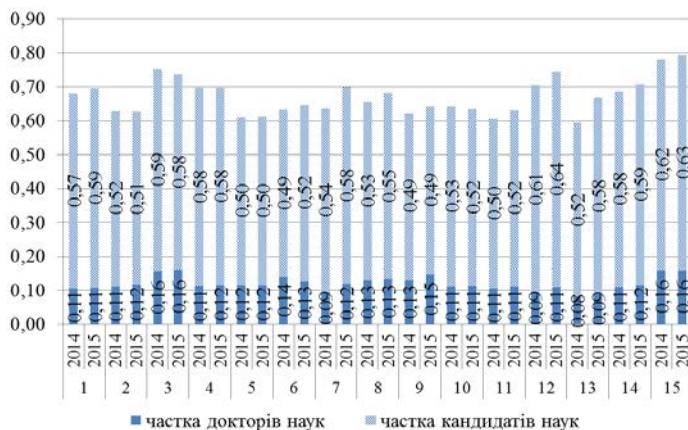
Важливу роль у забезпеченні наукової діяльності відіграють наукові підрозділи ВНЗ: науково-дослідні частини (далі – НДЧ), інститути, сектори, відділи ВНЗ/НУ тощо. Працівники НДЧ проводять наукову, методичну та організаційну роботу з виконання фундаментальних та прикладних досліджень, забезпечують координацію й організацію наукової і науково-технічної діяльності кафедр і структурних наукових підрозділів ВНЗ, здійснюють поточне і перспективне планування та контроль над виконанням наукової діяльності ВНЗ. Як показав аналіз (рис. 2), наявність розвинутого наукового підрозділу не залежить від розміру ВНЗ. У середньому частка працівників НДЧ становить: у ВНЗ із чисельністю НПП до 200 осіб – 24,2%, у ВНЗ із чисельністю НПП 400–800 осіб – 26,7%, у ВНЗ із чисельністю НПП понад 1 000 осіб – 29,5%.



а) із чисельністю до 200 НПП

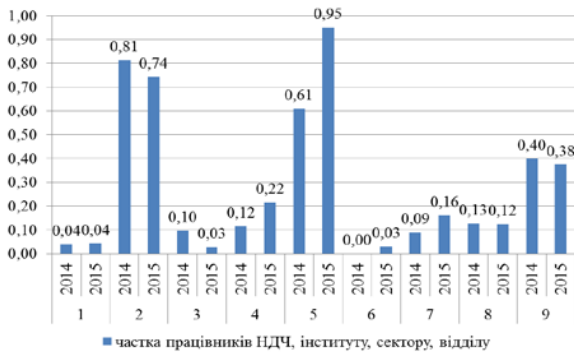


б) із чисельністю 400–800 НПП

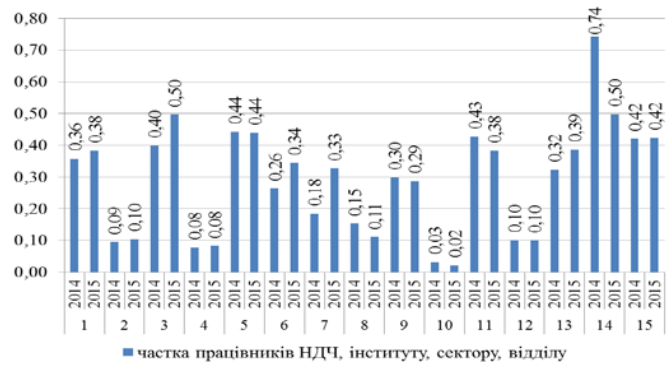


в) із чисельністю понад 1 000 НПП

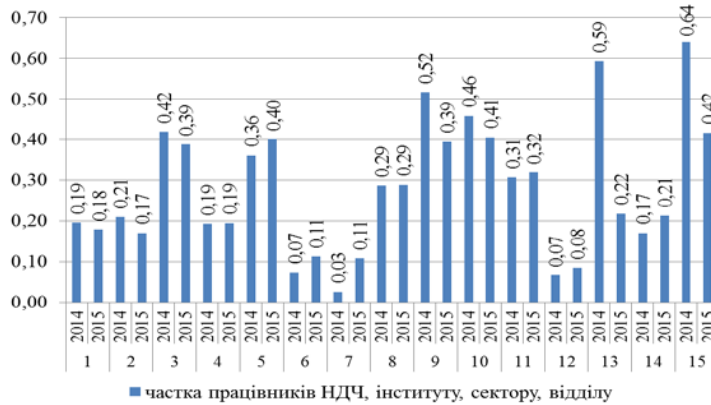
Рис. 1. Частка працівників з ученим ступенем у загальній кількості штатних працівників ВНЗ



а) із чисельністю до 200 НПП

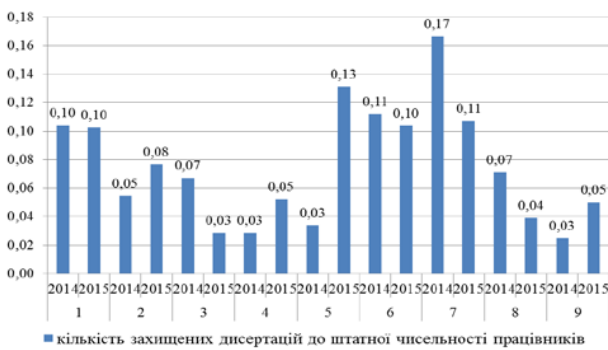


б) із чисельністю 400–800 НПП

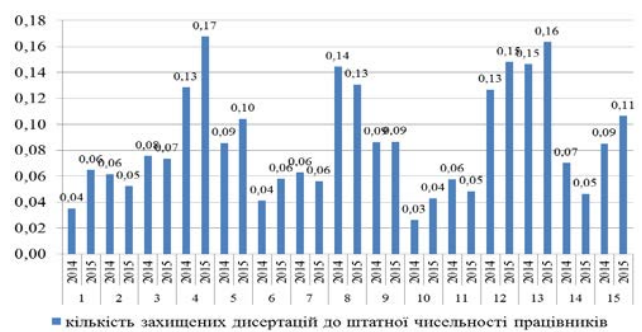


в) із чисельністю понад 1 000 НПП

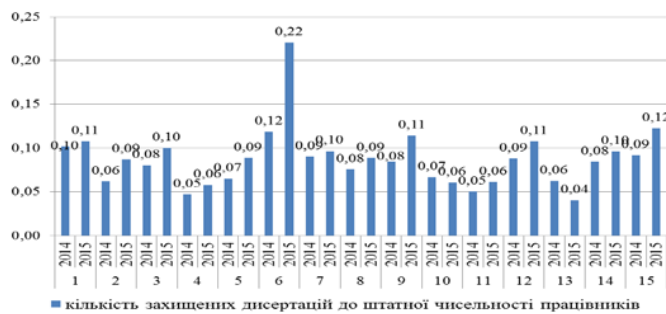
Рис. 2. Частка працівників НДЧ (сектору, відділу тощо) у загальній кількості штатних працівників ВНЗ



а) із чисельністю до 200 НПП



б) із чисельністю 400–800 НПП



в) із чисельністю понад 1 000 НПП

Рис. 3. Кількість захищених дисертацій (на одного штатного працівника) у ВНЗ



а) із чисельністю до 200 НПП

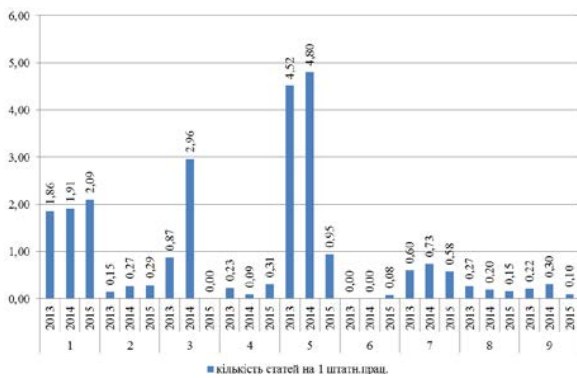


б) із чисельністю 400–800 НПП

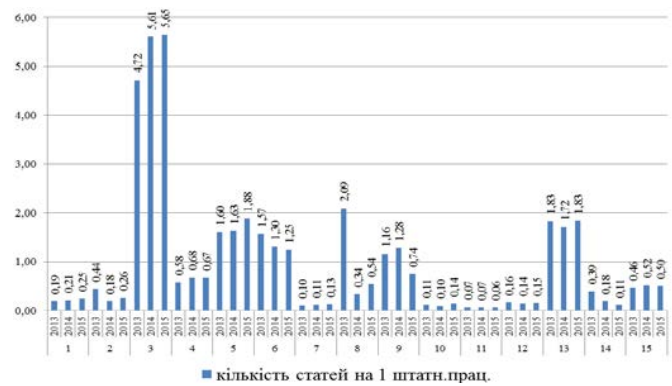


в) із чисельністю понад 1 000 НПП

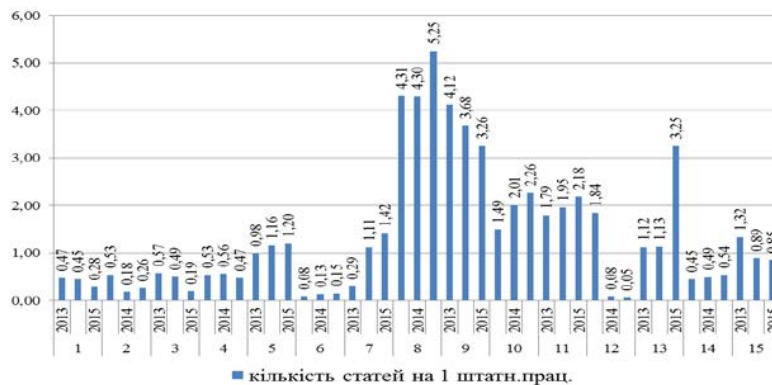
Рис. 4. Результативність навчання в аспирантурі ВНЗ



а) із чисельністю до 200 НПП



б) із чисельністю 400–800 НПП



в) із чисельністю понад 1 000 НПП

Рис. 5. Публікаційна активність НПП ВНЗ

Серед малих і великих ВНЗ є такі, де частка працівників НДЧ не сягає навіть 10% (наприклад, Львівський інститут економіки і туризму (у 2015 р. кількість НПП – 121, частка працівників НДЧ – 3%), Рівненський державний гуманітарний університет (НПП – 728, частка працівників НДЧ – 2%), ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (НПП – 1127, частка працівників НДЧ – 8%). Водночас у кожній групі є ВНЗ, де частка працівників НДЧ становить 40% і більше (наприклад, Одеська державна академія технічного регулювання та якості (у 2015 р. кількість НПП – 86 осіб, частка працівників НДЧ – 95%), Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (НПП – 658 осіб, частка працівників НДЧ – 50%), Національний авіаційний університет (НПП – 1707 осіб, частка працівників НДЧ – 40%).

Важливим складником наукового пошуку працівників ВНЗ є виконання дисертаційних досліджень. Підготовка і захист дисертації – це потужний складник інноваційного процесу, спрямований на забезпечення галузей науки України новими продуктивними ідеями і рекомендаціями прикладного характеру. У середньому кількість захищених дисертацій на одного штатного працівника не залежить від розміру ВНЗ та становить близько 0,8–0,9 (рис. 3).

Серед явних лідерів педагогічні університети: Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди (0,13) та Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова (0,22).

Одним з основних показників, за яким аналізується ефективність аспірантури, є відношення кількості випускників аспірантури, які вчасно захистили або подали у спеціалізовані вчені ради свої кандидатські дисертації, до загальної кількості цих випускників. Проведений аналіз (рис. 4) показав, що загалом по ВНЗ існують значні проблеми із захистом: у ВНЗ із чисельністю НПП до 200 осіб у 2015 р. закінчили аспірантуру із захистом дисертації лише 19,7% пошукувачів; у ВНЗ із чисельністю НПП 400–800 осіб – 39,2%; у ВНЗ із чисельністю НПП понад 1 000 осіб – 28,5%.

Стовідсоткову ефективність навчання наукових кадрів у 2015 р. забезпечували лише два ВНЗ: Закарпатський художній інститут (два аспіранти закінчили навчання із захистом дисертації) та Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (22 аспіранти закінчили навчання із захистом дисертації). Тобто проблема захисту дисертацій у визначені терміни стоїть дуже гостро.

Одним з основних показників ефективності наукових досягнень є наукові публікації.

Слід зазначити, що публікаційна активність НПП ВНЗ є низькою (рис. 5).

Найгірша ситуація у ВНЗ із чисельністю НПП до 200 осіб: у 2015 р. кількість публікацій на одного працівника не становила навіть однієї роботи (у середньому 0,91 праця), винятком є Дніпропетровський державний інститут фізичної культури і спорту (2,09 праці на одного штатного працівника). У 2015 р. у ВНЗ із чисельністю НПП 400–800 осіб у середньому було опубліковано 0,97 статті, лише в окремих закладах було опубліковано більше однієї статті на одного штатного працівника. Це Харківський національний автомобільно-дорожній університет (5,65 статей), Харківський національний університет радіоелектроніки (1,88), Київський національний торговельно-економічний університет (1,83), Національна металургійна академія (1,25).

Найактивніше публікуються працівники ВНЗ із чисельністю понад 1 000 НПП – у середньому 1,34 роботи на одного штатного працівника. Серед них лідирують: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (5,25 статей), Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (3,26), Криворізький національний університет (3,25), Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (2,26).

Незважаючи на зростання вимог до наукової діяльності працівників, особливо під час підготовки дисертацій (вимога до докторських дисертацій – загалом не менше 20 фахових публікацій, до кандидатських – не менше 5 фахових публікацій), публікаційна активність НПП є низькою. Така ситуація вимагає якнайшвидшого вирішення, адже сьогодні саме множина публікацій становить основу формування нових знань щодо розширення можливостей результатів досліджень та створення нової цінності у світовій економіці [6].

Крім того, актуальним завданням є створення умов щодо публікацій результатів наукових досліджень ученими України в зарубіжних журналах або у вітчизняних виданнях, які включені в міжнародні наукометричні бази. Як зазначають С. Бушуєв, А. Білощицький, В. Гогунський, доступ до множини публікацій світової спільноти науковців відкриває нові можливості щодо аналізу наукового рівня досліджень, які відображені у публікаціях. Саме цитування цих публікацій колегами є оцінкою якості і значущості для науки і практики отриманих результатів [6].

Таблиця 1

Публікаційна активність ВНЗ у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних

ВНЗ	Кількість публікацій у МБД на 1 штатн. прац.		Кількість цитувань у виданнях МБД на 1 штатн. прац.	
	2014	2015	2014	2015
ВНЗ із чисельністю до 200 НПП				
Дніпропетровський державний інститут фізичної культури і спорту	0,42	0,61	0,00	0,00
Державний економіко-технологічний університет транспорту	0,12	0,12	0,02	0,05
Львівський інститут економіки і туризму	0,01	0,00	0,00	0,00
Херсонська державна морська академія	0,04	0,00	0,04	0,02
Одеська державна академія технічного регулювання та якості	1,02	0,34	6,15	0,54
Буковинський державний фінансово-економічний університет	0,00	0,02	0,00	0,01
Національний університет «Острозька академія»	0,01	0,04	0,02	0,02
Харківська державна академія дизайну і мистецтв	0,00	0,08	0,00	0,29
Закарпатський художній інститут	0,00	0,00	0,00	0,00
ВНЗ із чисельністю НПП 400–800 осіб				
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова	0,01	0,03	0,08	0,13
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	0,07	0,08	0,14	0,14
Харківський національний автомобільно-дорожній університет	0,72	0,23	0,38	0,11
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди	0,17	0,09	0,02	1,62
Харківський національний університет радіоелектроніки	0,12	0,12	0,13	0,10
Національна металургійна академія	0,12	0,11	0,18	0,14
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу	0,04	0,02	0,14	0,06
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини	0,01	0,04	0,03	0,02
Одеська національна академія харчових технологій	0,09	0,04	0,05	1,81
Рівненський державний гуманітарний університет	0,02	0,00	0,12	0,06
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»	0,02	0,02	0,58	0,13
ДВНЗ «Запорізький національний університет»	0,00	0,03	0,04	0,04
Київський національний торговельно-економічний університет	0,51	0,42	0,22	0,17
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка	0,06	0,03	0,21	0,03
Хмельницький національний університет	0,03	0,19	0,28	0,37
ВНЗ із чисельністю НПП понад 1 000 осіб				
Львівський національний університет імені Івана Франка	0,11	0,11	11,04	11,62
Одеський національний політехнічний університет	0,07	0,02	0,41	0,21
Національний університет «Львівська політехніка»	0,11	0,05	2,76	0,18
Ужгородський національний університет	0,05	0,05	4,30	4,89
Національний авіаційний університет	0,11	0,09	0,05	0,85
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова	0,03	0,04	0,16	0,36

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	0,42	0,22	0,02	0,35
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара	0,10	0,09	0,74	0,60
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	0,59	0,53	18,40	19,54
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	0,38	0,41	3,33	6,99
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	0,19	0,25	7,43	16,68
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»	0,01	0,02	0,52	0,54
Криворізький національний університет	0,14	0,16	0,23	0,68
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича	0,10	0,11	5,22	6,35
Національний університет біоресурсів і природокористування України	0,11	0,10	0,77	0,15

У табл. 1 представлено результати публікаційної активності ВНЗ у виданнях, що входять до міжнародних баз даних.

Як бачимо, хоча опублікування статей у виданнях, що входять до наукометричних баз даних (Scopus, Web of science, для соціогуманітарних Scopus) створює низку переваг для кар'єри вченого, науково-педагогічні працівники більшості ВНЗ майже не публікують свої наукові праці у таких виданнях.

Позитивна динаміка спостерігається лише в окремих ВНЗ: Дніпропетровському державному інституті фізичної культури і спорту (у 2015 р. – 0,61 публікація у виданнях, що входять до науково-метричних баз даних на одного штатного працівника, у 2014 р. – 0,42 публікації), Київський національний торговельно-економічний університет (у 2015 р. – 0,42 публікації, у 2014 р. – 0,51 публікації), Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (у 2015 р. – 0,53 публікації, у 2014 р. – 0,59 публікації).

Як зазначає Т. Симоненко, глибинна причина істотних розбіжностей між науковим доробком українських учених і ступенем його представлення в бібліометричних системах корпорацій Elsevier і Thomson Reuters полягає в політиці цих корпорацій, спрямованій на спонукання науковців усього світу до опублікування результатів своєї дослідницької діяльності в певному колі англомовних журналів на комерційних засадах, тому «коефіцієнт корисної дії» заходів щодо включення української періодики в згадані системи не може бути значним [7]. Усе ж позитивною тенденцією є те, що в 2015 р. майже не було ВНЗ, які б не мали жодної статті у виданнях, що входять до наукометричних баз даних.

Щодо цитувань у виданнях, що входять до наукометричних баз даних, слід зазначити,

що безумовними лідерами за цим показником є великі ВНЗ. У 2015 р. серед ВНЗ до 1 000 НПП мали більш як одне цитування лише два заклади: Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди (1,62 цитування на одного штатного працівника) та Одеська національна академія харчових технологій (1,81 цитування). Водночас в окремих ВНЗ із чисельністю понад 1 000 НПП цей показник перевищував 10 цитувань на штатного працівника. Серед цих ВНЗ – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (у 2015 р. 19,54 цитувань на одного штатного працівника), Одеський національний університет імені І.І. Мечникова (у 2015 р. 16,68 цитувань), Львівський національний університет імені Івана Франка (у 2015 р. 11,62 цитувань). Таким чином, проблема інтеграції вітчизняної науки в європейський і світовий дослідницький та освітянський простір через присутність у наукометричних міжнародних базах даних залишається досить актуальною.

Розвиток науки та наукових досліджень майже повністю залежить від стану фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, витрат на підтримку науково-дослідних установ, підтримку наукових та науково-педагогічних працівників. Фінансування науки переважно здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Розглянемо, який обсяг фінансування із загального фонду бюджету отримують ВНЗ України для здійснення фундаментальних та прикладних досліджень (рис. 6).

У середньому на одного штатного працівника припадає фінансування із загального фонду: у ВНЗ із чисельністю до 200 НПП – 2,43 тис. грн., у ВНЗ із чисельністю 400–800 осіб – 2,82 тис. грн., у ВНЗ із чисельністю понад 1 000

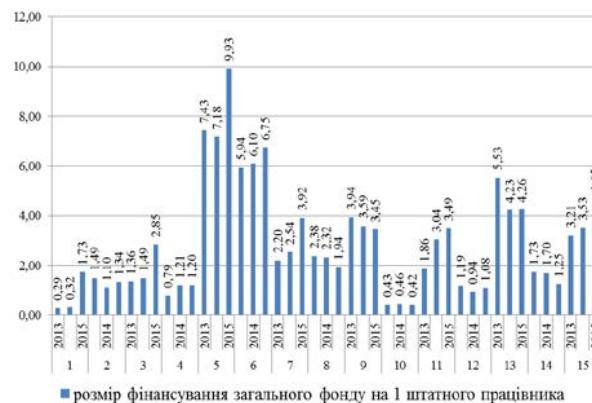
НПП – 6,39 тис. грн. У 2015 р. спостерігається скорочення фінансування майже всіх ВНЗ, що свідчить про певне згортання наукової діяльності закладів освіти. Виходячи із реалій стану і розвитку економіки України, не слід очікувати покращення стану фінансування науки з бюджету, що вимагає залучення недержавних джерел фінансування.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз стану наукового потенціалу ВНЗ

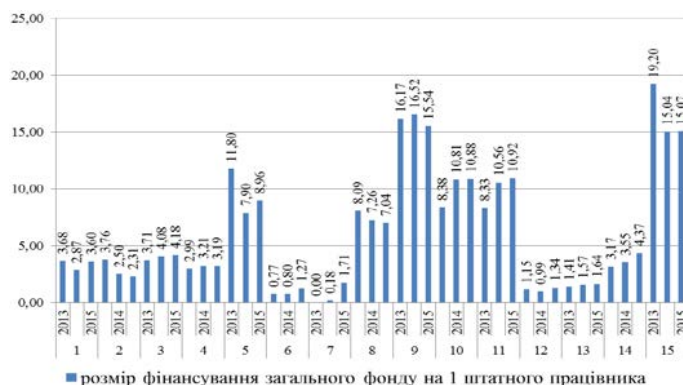


а) із чисельністю до 200 НП

України свідчить як про наявність значного потенціалу у сфері наукових досліджень, так і про необхідність вирішення цілого комплексу проблем, пов'язаних із кадрами та фінансуванням науки. Важливим кроком для вирішення значної частини цих проблем є розроблення методики рейтингування наукової діяльності ВНЗ та пов'язані з нею заходи щодо додаткового фінансування найбільш перспективних ВНЗ.



б) із чисельністю 400–800 НП



в) із чисельністю понад 1 000 НП

Рис. 5. Розмір фінансування ВНЗ із загального фонду

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік: аналітична довідка. – К.: Український інститут науково-технічної і економічної інформації, 2016. – 198 с.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року / Відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2016 – 170 с.
3. Ясницька Н.І. Аналіз наукової діяльності ВНЗ України – проблеми та перспективи / Н.І. Ясницька // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 41. – С. 157–164.
4. Татомир І. Науково-дослідна та інноваційна діяльність як успішні складові розвитку ВНЗ / І. Татомир // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1(40). – С. 125–130
5. Мазаракі А. Інтеграція вітчизняної науки до світової через наукометричні бази даних / А.Мазаракі, Н. Прутьуєва, С.Мельниченко // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 5–13.
6. Бушуєв С.Д. Наукометричні бази: характеристика, можливості і завдання / С.Д. Бушуєв, А.О. Білощицький, В.Д. Гогунський // Управління розвитком складних систем. – 2014. – Вип. 18. – С. 145–152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2014_18_26.
7. Симоненко Т. Бібліометричні системи Scopus і Google Scholar: сфери використання / Т. Симоненко // Бібл. вісн. – 2015. – № 2. – С. 10–13.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.984

Сутність та перспективи впровадження портфельного (матричного) стратегічного планування діяльності комерційних банків України

Антоненко В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецького національного технічного університету

Катранжи Л.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецького національного технічного університету

За сучасних економічних умов функціонування ринку банківських послуг, що характеризуються високим рівнем агресивності та складністю поведінки конкурентів, одним із перспективних і актуальних питань є розвиток і впровадження у банківську практику методів портфельного (матричного) планування, які забезпечують відповідну ефективність диверсифікації діяльності комерційних банків і потребують особливої наукової уваги та зацікавленості вітчизняного банківського менеджменту.

Ключові слова: банківська діяльність, стратегія, портфельне планування, матриця, аналіз.

Антоненко В.Н., Катранжи Л.Л. СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПОРТФЕЛЬНОГО (МАТРИЧНОГО) СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

В современных экономических условиях функционирования рынка банковских услуг, характеризующихся высоким уровнем агрессивности и сложностью поведения конкурентов, одним из перспективных и актуальных вопросов является развитие и внедрение в банковскую практику методов портфельного (матричного) планирования, обеспечивающих соответствующую эффективность диверсификации деятельности коммерческих банков и требующих особого научного внимания и заинтересованности отечественного банковского менеджмента.

Ключевые слова: банковская деятельность, стратегия, портфельное планирование, матрица, анализ.

Antonenko V.M., Katrangi L.L. THE ESSENCE AND PROSPECTS OF THE PORTFOLIO (MATRIX) STRATEGIC PLANNING FOR COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE

Under current economic conditions, one of the promising and urgent issues is the development and implementation of banking portfolio (matrix) planning methods, which provide adequate diversification efficiency of commercial banks and require special attention to scientific and practical interest on the part of domestic bank management.

Keywords: banking, strategy, portfolio planning, matrix, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Потужна банківська система є атрибутом суверенності держави, запорукою її фінансової безпеки. Українська банківська система досить молода порівняно з банківськими системами розвинутих країн. Стан та вектор розвитку економіки країни, як позитивні зрушення, так і негативні відхилення від них, значно й напряду залежать від адекватності й ефективності банківської сфери. Своєю чергою, надійне функціонування банківського сектору вимагає раці-

онального управління комерційними банками, у світлі чого особливого значення набуває система сучасного портфельного планування їхньої розгалуженої диверсифікованої діяльності. Саме портфельне (матричне) планування охоплює всі сторони фінансової діяльності банківської установи, забезпечує необхідний контроль над формуванням і використанням ресурсів у розрізі складників портфельних матриць та в цілому визначає умови і шляхи зміцнення фінансового стану комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні сучасні аспекти банківської діяльності та її планування знайшли певне відображення у працях зарубіжних науковців: І. Фішера, М. Фрідмана, Дж. Сінкі, П. Роуза, І. Ларіонової, Н. Куніциної, К. Садвакасова, Л. Батракової, Ю. Масленчикова, а також вітчизняних учених: О.Д. Вовчак, А. Герасимовича, М. Денисенка, С. Козьменка, О. Любунь, В. Міщенко, А. Мороза, А. Пересади, Л. Примости, Н. Шелудька, Ф. Шпіга.

Найбільш застосовуваними, класичними, методами портфельного аналізу та планування є такі матриці: Boston Consulting Group, Mc Kinsey, Hofer, Артура де Літла, І. Ансоффа, Дібба-Сімкіна, Томпсона-Стрікланда, Hussey, Р. Купера, Р.І. Абея.

Портфельний аналіз є особливим і ефективним засобом захисту від ринкових ризиків. У міжнародній банківській практиці управління ризиками в процесі портфельного планування розглядається як ключовий напрям банківського менеджменту. Значна увага приділяється вивченню ризикових сфер і основних видів ризиків, пошуку ефективних методів контролю, оцінювання та моніторингу ризиків, а також створенню відповідних систем управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на наявність теоретичних розробок у галузі портфельного банківського управління та досить серйозні виклики банківської практики із цього приводу, фінансовий менеджмент вітчизняних банків, на жаль, поки що недостатньо уваги приділяє впровадженню матричних методів управління фінансовою діяльністю банків, тобто існує деяка прогалина між теорією і практикою її впровадження.

Кардинальні зміни систем банківського менеджменту і процесів портфельного планування як на мікро-, так і на макрорівні, а також моделей регулювання фінансових ринків є нагальною потребою, зумовленою змінами у світовій фінансовій системі. Наявні органи та стандарти управління банківською системою не в змозі забезпечити контролюючи волатильність ринку банківських послуг та збільшити прозорість ризик-менеджменту. Незважаючи на виконання основних принципів нагляду національним регулятором в особі Національного банку України, багато проблем залишаються невирішеними, а стратегія ризик-менеджменту в процесі портфельного планування – недосконалою та обмеженою, що продемонструвала остання криза фінан-

сової системи, а тому дослідження питання подальшого реформування банківського планування залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити сутність та особливості процесу портфельного планування в діяльності комерційного банку та окреслити основні напрями підвищення ефективності цього процесу з урахуванням сучасного стану розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом сутність портфельного планування полягає в тому, що банк розглядається як сукупність стратегічних напрямів діяльності, кожна з яких відносно самостійна, а метою портфельного планування є узгодження стратегій і найефективніше використання наявних інвестиційних ресурсів із точки зору досягнення стійкого положення банку в цілому і зростання його фінансових результатів.

Портфельне планування банківської діяльності трактується як функція банківського менеджменту та комплекс заходів, які визначають процес установаження конкретних цілей та послідовність їх досягнення з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів кожним підрозділом і всім банком, ураховуючи вплив зовнішніх та внутрішніх чинників в умовах постійної невизначеності кон'юнктури ринку. Процесному підходу до планування приділялась увага в роботах українських дослідників [1; 2].

Як відомо, основним прийомом портфельного аналізу та планування є побудова матриць (про що йшлося вище), за допомогою яких банківські продукти та послуги можуть порівнюватися один з одним за різними критеріями: темпами росту продажів, відносною конкурентною позицією, стадіями життєвого циклу, часткою ринку, привабливістю галузі та ін. (табл. 1).

У міжнародну банківську практику планування прийшло в 60-ті роки минулого століття, причому основною причиною, що змусила банки звернутися до процесу планування, було загострення конкуренції. Розроблення планів, особливо стратегічних, розглядалось як один із дієвих інструментів у боротьбі з конкурентами за вихід на нові ринки, залучення клієнтури, пошук партнерів тощо. До речі, саме ідея і процедура диверсифікації (поділ видів діяльності на умовно відокремлені її напрями), в умовах якої виникла потреба у формуванні портфельних бізнесових матриць, напряму пов'язані із захистом від

зростаючих ринкових ризиків і поглиблення конкурентного тиску.

Головними перевагами портфельних методів стратегічного аналізу та планування є: комплексне дослідження банківських продуктів та послуг, простота і наочність представлення можливих стратегій, здебільшого конкретні варіанти стратегій, акцент на якісні сторони аналізу.

Зарубіжні банки використовують портфельне планування як інструмент досягнення високих економічних показників у своїй діяльності (доходу, прибутку, рентабельності тощо)

і можуть використовувати різні моделі стратегічного портфельного планування, наприклад:

– планування на основі «стратегічної прогаліни», яка дає йому змогу розрахувати нижню межу, тобто показники діяльності, яких можна досягти на основі трендів, що склалися у попередні періоди діяльності банку. Тобто «стратегічна прогаліна» – це «поле стратегічних рішень», які мають прийняти керівники банку для того, щоб спрямувати наявні тенденції (нижня межа) у напрямі досягнення потрібних параметрів розвитку банку (тобто верхня межа «стратегічної прогаліни»). Отже, даний

Таблиця 1

Характеристика основних методів портфельного планування діяльності комерційного банку

Назва методу	Основна мета	Особливості методу
Boston Consulting Group, BCG, БКГ	Розроблення стратегії регулювання балансу товарного портфелю	Матриця визначає чотири основні позиції, в яких може перебувати банківський продукт або послуга (квадранти матриці), які отримали назви: «важкі діти» («знаки питання»), «зірки», «дійні корови», «собаки». Залежно від того, яку позицію займає той чи інший банківський продукт (в якому квадранті матриці він перебуває), обирається відповідна стратегія даного бізнесу: збільшення чи збереження частки ринку, збирання врожаю та ліквідація.
General Electric, McKinsey	Знаходження найвигідніших шляхів інвестування	Матриця складається з дев'яти квадрантів і характеризує довгострокову привабливість ринку та конкурентну позицію банківського продукту на ньому. Основною перевагою є можливість виявлення не тільки високого (низького) темпу розвитку ринку, або великої (малої) частки ринку, а й проміжних позицій. Застосовано комплексні критерії, які характеризують ринкову позицію банку; його привабливість та конкурентоспроможність.
Hofer, Schendel	Визначення збалансованості бізнес-портфелю банку	Модель дає змогу отримати стратегічні висновки на базі аналізу банківського ринку. Головною перевагою методу є можливість точного визначення ідеального портфелю продуктів банку, а основним недоліком – те, що дана модель найбільше пристосована лише до взаємозалежних видів діяльності банку.
Артура де Літла ADL	Вибір напрямів диверсифікації	Метод зводиться до того, що окремо взятий бізнес будь-якого банку аналізується відповідно до концепції життєвого циклу окремого банківського продукту.
Ансоффа «Товар-Ринок»	Вибір стратегії для окремих банківських продуктів або послуг	Матриця застосовується для вибору стратегії банківського продукту з альтернативних в умовах зростаючого ринку. Відповідно до таких умов, існують чотири стратегічних альтернативи: вдосконалення діяльності, експансія, ринкова експансія, диверсифікація.
Томпсона-Стрікланда	Оптимізація асортименту банківських продуктів, залежно від змін на ринку.	Це оптимальний метод для загального аналізу портфелю банку в умовах змінного ринку. Головний недолік методу – суб'єктивність та відсутність загального показника, за яким визначається кількість змінних, і розгляд лише двох чинників впливу. Проте дає загальну оцінку банківським продуктам і виділяється достатньою гнучкістю.
Hussey	Аналіз еволюції ринкової позиції банківського продукту.	Метод застосовується в умовах швидких змін зовнішнього середовища, але дає лише загальні рекомендації, залишаючи питання вибору конкретних підходів до стратегічного планування відкритими.

підхід робить акцент на приведення у відповідність «того, що можливо» до «того, чого треба досягти». Необхідно зауважити, що для українських банків він є принципово прийнятним, оскільки кожному з них більшою або меншою мірою необхідно переборювати тенденції скорочення діяльності. Орієнтація на пошук радикальних стратегічних рішень для заповнення «стратегічної прогалини» дасть змогу відповісти на запитання: «Чи має банк можливості до виживання взагалі?» [3, с. 15–16];

– модель, що базується на врахуванні ринкових переваг і тісно пов'язана з використанням результатів SWOT-аналізу. Основна увага під час використання цієї моделі приділяється врахуванню інтересів акціонерів, які беруть участь у прийнятті рішень стосовно стратегічних заходів, що забезпечують довгостроковий розвиток банку. Використання цього підходу обмежене через складність у визначенні та балансуванні інтересів великої кількості акціонерів, а ринкові переваги трактуються різними групами акціонерів по-різному, що зумовлює труднощі в складанні стратегічних і тактичних планів, контроль над їх виконанням, інтерпретацію отриманих результатів;

– модель створення та підтримки конкурентоспроможності банку, стосовно якої необхідно прокоментувати таке: визначення конкурентоспроможності банку принципово є доволі складним процесом, який має враховувати різні сторони діяльності банку та потребує розв'язання специфічних завдань. В умовах української дійсності чинники впливу на конкурентоспроможність комерційних банків є дещо спотвореними й офіційно не достовірними;

– модель створення позитивного іміджу банку, яка дає його керівництву можливість обрати варіант інвестування в забезпечення довгострокового функціонування, тому що банки з надійною репутацією мають лояльних клієнтів, довгострокових партнерів, широкий доступ до залучення коштів тощо. Застосування в українських умовах цієї моделі, на нашу думку, буде сприяти позитивному руху банку в бік завоювання чи розширення ним своєї ринкової позиції за рахунок такого майже суб'єктивного чинника, як репутаційна (іміджева) спроможність;

– модель портфельного планування, яка враховує розміри банку, базується на такому: розміри банку залежать від масштабів попиту на його послуги, депозитної бази, технологій, що використовуються банками, тощо. Великий банк має розвинений апарат управління, достатню кількість грошових та інтелекту-

альних ресурсів, використовує планування в повному обсязі з проходженням необхідних етапів, підетапів, процедур та операцій створення системи планів, проектів і програм. Для невеликих банків або філій використовується спрощений варіант стратегічного планування, оскільки обсяги інформації, що використовується під час формування планів, досить невеликі [4, с. 112–113], тому розмір банку впливає і на рівень управлінського ризику під час вибору і реалізації стратегії, а через це – і на ефективність прийнятих управлінських рішень.

Залежно від обраного підходу до розроблення стратегії портфельного планування, а також від особливостей функціонування банку можна застосовувати різні варіанти організації процесу стратегічного планування.

Розглянуті вище і відомі в спеціальній літературі підходи до портфельного планування діяльності комерційних банків в Україні поки що використовуються недостатньо, що, безумовно, знижує взагалі ефективність та результати їхньої діяльності, тому висувається актуальне і першочергове завдання вдосконалення банківського менеджменту, яке полягає у запровадженні вказаних методик у практику вітчизняних комерційних банків. Упровадження і практичне використання цих методів дасть можливість вітчизняним банкам обґрунтовано формувати стратегічні рішення, зменшувати ймовірність і вартість стратегічних помилок і підвищувати ефективність банківської діяльності.

Для перспективного застосування портфельного планування і матричних методів його здійснення варто спочатку провести ранжирування наявних банківських портфелів, базуючись на певних критеріях їх диференціації. Такими критеріями, на нашу думку, доцільно вважати: по-перше, частку у фінансових результатах діяльності банку (ступінь впливу на результати), по-друге, ризикованість того чи іншого портфеля. Ранжирування необхідне для того, щоб акцентувати увагу на найбільш значущих портфелях і саме для них у подальшому розробляти відповідні матриці, поділяючи портфельні складники на матричні діапазони, які були, наприклад, указані в розглянутих у табл. 1 матрицях.

Спектр портфелів (матриць), які застосовуються у фінансовій діяльності банків, є доволі широким, але найбільш значущим і впливовішим на результати їх діяльності є кредитний і депозитний портфелі. Вони фінансово пов'язані між собою і є взаємообумовленими.

Стосовно критерію ризикованості, то ці портфелі (кредитний і депозитний) у силу досить складної економічної ситуації в країні та інших як суб'єктивних, так і об'єктивних чинників характеризуються зараз високим рівнем банківського ризику, тому вдосконалення портфельного планування банківської діяльності у вітчизняних банках має йти у галузі матричного формування кредитних і депозитних портфелів.

Варто також зупинитися ще на такому аспекті у плануванні банківських портфелів: стратегічне планування, в якому застосовуються досліджувані матричні методи, є за своєю сутністю інноваційним, а різних стратегій та їхніх різновидів може бути доволі значна сукупність. Пояснюється це тим, що велика кількість зовнішніх і внутрішніх чинників, що у певній сукупності впливають на вибір тієї чи іншої стратегії, збільшують і набір стратегічних можливостей, до яких може звернутися банківське керівництво. У сучасних умовах здійснення банками своєї діяльності кількість як зовнішніх, так і внутрішніх чинників безупинно зростає, тому в геометричній прогресії зростають і їх сполуки. Саме із цієї причини значно актуалізується інноваційний підхід під час запровадження портфельного планування у банках, що вимагає від них уведення у їх портфельні матриці та зваженого й обґрунтованого розвитку нових видів фінансових послуг та продуктів.

Інноваційний підхід нещодавно був використаний під час розроблення стратегії розширення депозитного портфелю і введення нової депозитної лінійки для клієнтів фізичних осіб у ПАТ «Укрсоцбанк» (UniCredit bank). Відповідно до цієї стратегії, потенційні покупці нової послуги поділяються на п'ять категорій:

– «фанати новинок»: їхня реакція надзвичайно важлива для банківського продавця нової депозитної послуги, бо вони виступають для продавця як своєрідний тестовий майданчик для інновацій; окрім того, вважається, що «фанати новинок» є соціально активними людьми, тому можуть розглядатися як безкоштовні носії реклами інновацій;

– «ранні пташки», які акцентують увагу на наявності власної думки про все, що відбувається, думки про себе як про досить гнучку і грамотну особистість;

– «рання більшість» – включає в себе тих споживачів, яких зазвичай називають масовими. Ці покупці, як правило, не володіють лідерськими якостями і вважають за краще пливати за течією. Вони купують нові послуги

тому, що так робить велика частина їх друзів або знайомих, або тому, що так прийнято;

– «пізня більшість», що об'єднує різні групи покупців, які з тих або інших причин досить скептично ставляться до нового. Так само як і «рання більшість», ця категорія охоплює найбільш значну частину споживачів нового продукту, що з'явився на ринку. Коли вони починають купувати нову послугу, це є для банку-продавця сигналом, що товар або послуга виходить на максимальний рівень продажу. Суворо кажучи, до цього часу нову послугу вже не можна назвати «ною», оскільки до неї вже пристосовувалося переважна більшість потенційних споживачів;

– п'ята категорія – «проти» – відверті противники нових послуг. Відомо, що споживачі можуть спочатку відкидати нову послугу з абсолютно різних причин (упевненість, що попередня послуга мала більш цінні якості, почуття дискомфорту під час поведінки з незнайомими продуктами, невдоволення більш високою ринковою ціною на нову послугу та ін.).

Для банку як продавця інновації перспективи останньої багато в чому визначаються реакцією з боку перших двох категорій, тому що це найбільш соціально активна і гнучка група споживачів, переважна більшість яких володіє достатніми лідерськими якостями, щоб впливати на споживчий вибір великого числа інших споживачів. «Фанати новинок» і «ранні пташки», таким чином, потребують особливого відношення з боку банку-продавця. До речі, останнім часом прогресивні комерційні банки схиляються до реалізації різних програм лояльності серед різних категорій споживачів залежно від їх реакції на нові продукти і послуги та здібності до сприйняття інновацій.

Портфельне планування деякою мірою вже застосовується у вітчизняних банках; зокрема, у ПАТ «ПриватБанк», в якому портфельним методам приділяється відповідна їм увага. У табл. 2 (в якій застосовані вказані нижче порядкові позначення) зроблений SWOT-аналіз цього банку для оцінки основних факторів, що впливають на його діяльність.

Такими внутрішніми факторами є:

1. Сильні сторони банку:

1.1. Великі фінансові можливості за рахунок фінансових ресурсів власників та інвесторів.

1.2. Гарна та надійна репутація в іноземних банках.

1.3. Ефективна корпоративна культура.

1.4. Довгострокові відносини з ключовими клієнтами – юридичними особами.

1.5. Велика кількість регіональних відділень у різних областях України.

1.6. Професійні працівники.

1.7. Впізнаваність бренду.

2. Слабкі сторони банку:

2.1. Недостатньо ефективна діюча маркетингова політика.

2.2. Висока порівняно з іншими банками вартість обслуговування.

2.3. Недостатня увага до роботи на ринку депозитів фізичних осіб.

2.4. Концентрація на короткострокових відносинах із клієнтами.

2.5. Відсутність стратегічного планування.

2.6. Слабке корпоративне навчання, відсутність тренінгів із продаж.

До зовнішніх чинників належать:

3. Можливості:

3.1. Збільшення обсягів ресурсів за рахунок залучення коштів іноземних банків.

3.2. Підвищення лояльності до фізичних осіб.

3.3. Збільшення частки банку в сегменті депозитів фізичних осіб.

3.4. Залучення на обслуговування іноземних компаній, що приходять на український ринок.

3.5. Залучення коштів інвесторів за рахунок додаткової емісії акцій.

3.6. Здійснення ефективних PR-акцій.

4. Загрози:

4.1. Скорочення фінансування з боку основних інвесторів та власників банку.

4.2. Скорочення фінансування з боку інших іноземних банків.

4.3. Можливі негативні зміни в макроекономічній ситуації.

Таблиця 2

SWOT-матриця оцінки факторів, що впливають на діяльність ПАТ «ПриватБанк»

Сильні / слабкі сторони	Можливості						Сильні / слабкі сторони	Загрози					
	3.1					3.6		1.1	4.1	4.2	4.3		
1.1	3.1					3.6	1.1	4.1	4.2	4.3			4.6
1.2	3.1			3.4		3.6	1.2		4.2		4.4	4.5	4.6
1.3		3.2	3.3			3.6	1.3	4.1			4.4	4.5	
1.4				3.4	3.5	3.6	1.4			4.3	4.4	4.5	
1.5		3.2	3.3	3.4			1.5	4.1			4.4	4.5	
1.6		3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	1.6				4.4	4.5	
1.7	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	1.7	4.1	4.2	4.3	4.4		
2.1					3.5	3.6	2.1			4.3	4.4	4.5	
2.2		3.2	3.3	3.4			2.2				4.4	4.5	
2.3		3.2		3.4	3.5		2.3			4.3	4.4	4.5	
2.4			3.3	3.4			2.4				4.4	4.5	
2.5	3.1				3.5		2.5				4.4	4.5	4.6
2.6		3.2	3.3	3.4			2.6				4.4	4.5	

Таблиця 3

Стратегічні альтернативи розвитку ПАТ «ПриватБанк»

Стратегічні проблеми, сформульовані на основі виявлення парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі	Стратегічні альтернативи, сформульовані на основі виявлення парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі
Скорочення фінансування з боку основних інвесторів та власників банку. Скорочення фінансування з боку інших іноземних банків. Можливі негативні зміни в макроекономічній ситуації. Зростання конкуренції з боку українських банків. Коливання попиту на фінансовому ринку.	Збільшення обсягів ресурсів за рахунок залучення коштів іноземних банків. Підвищення лояльності до фізичних осіб. Збільшення частки банку в сегменті депозитів фізичних осіб. Залучення на обслуговування іноземних компаній що приходять на український ринок. Залучення коштів інвесторів за рахунок додаткової емісії акцій. Здійснення ефективних PR-акцій.

4.4. Зростання конкуренції з боку українських банків.

4.5. Зростання конкуренції з боку іноземних банків.

4.6. Коливання попиту на фінансовому ринку.

На основі аналізу SWOT-матриці складається перелік планових стратегічних альтернатив розвитку банку (табл. 3).

Отже, ефективна система банківського портфельного планування повинна вирішувати стратегічні завдання управління банками, забезпечуючи їм надійне наукове обґрунтування.

Висновки з цього дослідження. На сучасному етапі розвитку національної економіки, з урахуванням її наявних фінансових проблем та невирішених питань однією з найбільш актуальних і тих, що негайно вимагають свого кардинального вирішення, є проблема управління банківським сектором економіки, і зокрема розвиток сучасних методичних підходів до планування банківської діяльності. Збільшення ризиків та конкурентного тиску на фінансових ринках, погіршення макроекономічної ситуації вимагає від вітчизняних банків поширення захисних диверсифікаційних процесів та впровадження портфельних (матричних) методів планування.

Попри існування значної кількості різного роду матриць теорія і практика портфельного планування в українських банках ще не осво-

єна. Наданий у статті огляд діючих матричних методик окреслює напрями їх використання національними комерційними банками, а також переваги та недоліки цих методик.

Висувається ідея ранжирування банківських портфелів залежно від двох критеріїв: частки певного продуктового портфеля у фінансових результатах діяльності банку (ступінь впливу на його результати) і ризикованості того чи іншого портфеля. За рангами цих двох критеріїв першочергове значення мають кредитний і депозитний портфелі.

Зроблений авторами аналіз досвіду портфельного планування в закордонних та вітчизняних банках виявив потенційні можливості щодо його поширення для покращення стратегічного управління в комерційних банках, про що, до речі, свідчать результати його впровадження у ПАТ «Укрсоцбанк» (UniCredit bank) та ПАТ «ПриватБанк».

Окрім того, автори наголошують на необхідності акцентування наукової уваги на поглибленні досліджень портфельного планування банківської діяльності, що відповідає інтересам і комерційних банків, і держави – Національного банку України. Саме професійне і науково обґрунтоване управління вітчизняними комерційними банками на базі впровадження в їх діяльність портфельних методів дасть змогу підтримувати їх надійність і ефективність та в цілому стане антикризовим загальноекономічним чинником.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вовчак О.Д. Розвиток стратегічного управління та його особливості в банках з іноземним капіталом / О.Д. Вовчак // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 4/5(30). – С. 36–41.
2. Любунь О. Управління та ефективність стратегічного планування у банку / О. Любунь // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 8–11.
3. Банківський менеджмент: питання теорії та практики: [монографія] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар [та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 152 с.
4. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія] / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.

УДК 336.051

Ендавмент фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні

Гернего Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженню сутнісних характеристик та можливостей ендавмент фінансування освіти в контексті розвитку інноваційної економіки країни. Звернуто увагу на роль освітньої складової для забезпечення прогресивних змін в національній економіці. Оцінено перспективи та ендавмент резерви зміцнення освітньої складової інноваційної економіки України.

Ключові слова: ендавмент фонд, фінансування, освіта, інноваційна економіка, інноваційний розвиток.

Гернего Ю.А. ЭНДАВМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию сущностных характеристик и возможностей эндавмент финансирования образования в контексте развития инновационной экономики страны. Обращено внимание на роль образовательной составляющей для обеспечения прогрессивных изменений в национальной экономике. Оценены перспективы и эндавмент резервы укрепления образовательной составляющей инновационной экономики Украины.

Ключевые слова: эндавмент фонд, финансирование, образование, инновационная экономика, инновационное развитие.

Gernego Yu.O. ENDOWMENT FINANCING OF INNOVATIVE ECONOMY'S EDUCATIONAL COMPONENT IN UKRAINE

The article is devoted to investigation of endowment funding essence and its educational capabilities within innovation economy. The attention is paid to the role of the educational component, providing progressive changes in the national economy. The prospects of endowments reserves to strengthen the educational component of innovative economy in Ukraine are estimated.

Keywords: endowment fund, financing, education, innovative economy, innovative development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стрімкий розвиток сучасного суспільства нерозривно пов'язаний із динамічною науковою прогресу, трансформацією нової парадигми інноваційного розвитку та економічного зростання. Систематичне нарощення інноваційного потенціалу національної економіки вимагає дотримання безумовних вимог для трансформації технологічної, відтворювальної та інституційної структури економіки, зокрема, збереження прогресивних тенденцій та пріоритетів розвитку освіти та науки. В основі конкурентоспроможності національної економіки лежать її інноваційні характеристики, а саме здатність систематично продукувати інновації та підтримувати сталі тенденції інноваційного розвитку. Відбувається формування інноваційної економіки. Проте, розбудова інноваційної економіки є можливою лише за умови розбудови якісної системи освіти, що забезпечить формування

та підтримку високої якості людського капіталу, як рушійної сили для впровадження нових технологій, інноваційного розвитку ключових сфер суспільного життя.

У свою чергу, в Україні однією із нагальних потреб реформування освіти є обмежені обсяги фінансування. Державне фінансування забезпечує «просте відтворення» освіти, яке дозволяє підтримувати наявні тенденції та напрями науково-освітніх процесів. Приватні навчальні заклади, здебільшого, націлені на підтримку наявного спектру послуг, недостатнім є рівень інтеграції освітньої та наукової складових. У такому випадку, в Україні актуальності набуває обґрунтування можливостей використання ресурсів так званих ендавмент фондів. Корисним є дослідження досвіду залучення додаткових ресурсів за допомогою ендавменту для фінансової стабілізації вищих навчальних закладів у розвинених країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу для дослідження фундаментальних питань інноваційної економіки становлять праці класиків політичної економіки та наших сучасників, зокрема: І. Бланка [1], В. Гейця [2], Л. Дж. Гітмана [3], В. Зянько, І. Єпіфанова [4], Н. Краус [5], Г. Менш [6] та інших. Перспективи застосування можливостей ендавменту для забезпечення реформування вітчизняної освіти розглянули наші сучасники, а саме: Рябков К., Покідіна В. [7], Магута О. [8], Романовський О. [9].

В свою чергу, посилення уваги вітчизняних науковців до названих вище проблем зумовлене виникненням законодавчого базису для реалізації практики ендавменту вищими навчальними закладами в Україні. Зокрема, Податковим кодексом України [10] визначено вітчизняне трактування ендавменту, Законом України «Про вищу освіту» [11] передбачено можливість для створення сталих ендавмент фондів, окремі аспекти технології функціонування ендавмент фондів зазначені в законі «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на наявний законодавчий та науковий доробок стосовно зарубіжного досвіду та можливостей застосування практик ендавменту в Україні, все ще не достатньо обґрунтованим залишається питання розрахунку очікуваного впливу приросту інвестицій в освіту на ключові індикатори інноваційної економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на практичну актуалізацію та потребу подальшого розвитку теоретичних обґрунтувань наведених вище питань, метою нашого дослідження є оцінка фактичного впливу додаткових інвестицій в освіту на ключові індикатори конкурентоспроможності інноваційної економіки України, розробка рекомендацій щодо можливостей розповсюдження технологій ендавменту в нашій державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах спостерігаємо систематичну популяризацію вищої освіти в Україні. Зокрема, серед вітчизняних випускників близько 85% одразу вступають до вищих навчальних закладів. Для порівняння, у США такий відсоток становить лише 66% [8]. Водночас, відповідно до розрахунків міжнародних фахівців у рейтингу Глобального індексу інновацій, США перебуває на 4-тому місці (61,40 балів), а наша держава на 56-му (35,72 балів) [13]. Зважаючи на високу заці-

кавленість вітчизняного населення освітою та існування перспективи подальшого розвитку освітніх тенденцій, можемо стверджувати про наявний потенціал розвитку інноваційної економіки України за рахунок стимулювання та перепрофілювання її освітньої складової.

Одними із визначальних індикаторів конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному ринку та результативності впровадження інновацій на національному рівні є ВВП та додана вартість, які формуються також і з огляду на галузеву структуру. Зокрема, освітню компоненту ВВП подано в табл. 1.

Таблиця 1.

Результативність освітньої компоненти ВВП*

Період	Освітня складова ВВП, млн грн	Інвестиції в освіту, млн грн
2010	53462	1818,4
2011	59377	2090,7
2012	71771	1463,5
2013	77986	1030,5
2014	76068	820,9
2015	82778	1540,1

* Джерело: узагальнено автором за [14].

У якості методологічного інструменту для вартісної оцінки освітньої складової ВВП, аналізу перспектив інноваційного зростання за рахунок поліпшення фінансування освіти, використаємо розроблену англійськими вченими П. Самуельсоном і Дж. Хіксом модель мультиплікатора-акселератора.

$$Y_t = A + MPC * Y_{t-1} + V * (Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad (1)$$

де Y_t , Y_{t-1} , Y_{t-2} – плановий дохід під дією мультиплікатора-акселератора; дохід у попередньому та позаминулому періоді відповідно;

A – сума автономних витрат / автономних інвестицій (незалежних від зовнішніх факторів);

MPC – коефіцієнт мультиплікації;

V – коефіцієнт акселерації.

Ефект мультиплікатора-акселератора дозволяє охарактеризувати механізм самопідтримуючих циклічних коливань економічної системи. Зростання інвестицій на певну величину формує основу для збільшення національного доходу на значно більшу величину внаслідок ефекту мультиплікатора. У свою чергу, такий збільшений дохід призведе в майбутньому (з певним лагом) випереджаюче зростання інвестицій внаслідок дії акселератора. Такі похідні інвестиції, які є елементом сукупного попиту, породжують наступний

мультиплікаційний ефект, який також збільшить дохід, тим самим спонукаючи підприємців до вкладення нових інвестицій. В реальній економіці $MPC > 1$ і $0,5 < V$, при якому значення показників національного доходу можуть протягом 5-10 років набути величезних розмірів [15, с. 349].

На основі даних Державної служби статистики України розраховуємо значення автономних інвестицій в освіту для 2015 року, тобто такий обсяг ресурсів, який здатний забезпечити інноваційний розвиток, незважаючи на дерегулюючі зовнішні фактори (в т. ч. інфляцію):

$$A_{2015} = Y_{2015} - (MPC * Y_{2014} + V * (Y_{2014} - Y_{2013})) \quad (2)$$

В основу нашої моделі кладемо значення мультиплікатора рівне одиниці, акселератор – 0,5. A_{2015} становитиме 7669 млн грн, що значно більше величини фактичних інвестицій, вкладених у галузь освіти. Тому, очевидно є потреба залучити додаткові фінансові ресурси для освітніх потреб.

На наступному етапі дослідження згідно з формулою (1) розраховуємо прогнозоване значення ВВП, продукованого за рахунок

освіти, за умови застосування нормативних значень мультиплікатора та акселератора та визначеного на попередньому етапі обсягу автономних інвестицій. У такому випадку змодельована величина ВВП, продукованої за рахунок освіти, становитиме 93802 млн. грн.

Для оцінки можливої зміни ВВП на основі результативного використання його освітньої компоненти розраховуємо темп приросту модельованої величини освітньої складової ВВП до її фактичного значення у 2015 році.

$$ТП = \frac{Y_m - Y_t}{Y_t} * 100\%, \quad (3)$$

де Y_m – модельована величина ВВП.

У результаті розрахунків отримаємо значення 110,24%. Це означає, що розвиток освітньої складової може забезпечити подвоєння свого наявного вкладу у ВВП. В свою чергу, з огляду на значну різницю між розрахованою величиною автономних інвестицій та їх фактичним значенням, очевидно є потреба зміни структури фінансування освітньої складової інноваційної економіки.

Прикладом сучасної моделі фінансування освіти є одна із найбільш інноваційних у світі економіка США, де широке розповсюдження



Рис. 1. Технології ендавмент фондів у США*

* Джерело: узагальнено автором за [7; 16].

знайшли технології формування ендавмент фондів, капіталізація яких для 89 найбільших американських університетів перевищила 381 млрд дол. США (рис. 1).

Найбільші ендавмент фонди у США – це фонд Гарвардського університету, який становить 35,9 млрд дол. США; система університету Техасу з фондом обсягом 25,4 млрд дол. США; Єльський університет з ендавмент фондом в 23,9 млрд дол. США [17]. Аналітичний огляд зазначених вище тенденцій дозволяє зробити висновок про те, що ендавмент фонди у США формуються переважно на базі найбільш успішних вищих навчальних закладів. На основі аналізу визначення та практичних прикладів функціонування ендавмент фондів, з-поміж основних мотивів формування ендавмент фондів можемо виокремити:

- особистий імідж благодійника та інноваційно-активного суб'єкта;
- реклама суб'єкта господарювання, як такого, що підтримує інноваційні тенденції в освіті;
- можливість здійснити вклад у розвиток майбутнього людського капіталу підприємства;
- можливість отримати додаткові переваги від інтеграції науки та виробництва.

Одночасно, ендавмент фонди створюють базу для переходу вищих навчальних закладів на якісно новий рівень. Тому, на прикладі вищих навчальних закладів у США, звернемо увагу на основні наслідки створення ендавмент фондів:

- підтримка взаємозв'язку «бізнес – наука – суспільство», що сприятиме підтримці згуртованості суспільства, узгодження інтересів та пріоритетів розвитку науки та бізнесу;
- фінансування переходу освіти на якісно новий рівень, що стане основою для майбутнього переходу на якісно новий рівень виробництва;
- сприяння формуванню та розвитку людського капіталу, що у довгостроковій перспективі забезпечить перехід продуктивних сил на інноваційний рівень.

Зазначені вище мотиви для створення ендавмент фондів характеризують перспективу підвищення рівня умотивованості та обізнаності суспільства, що є хорошою ознакою для майбутнього позитивного сприйняття інноваційних змін. Поряд із цим, наслідки функціонування ендавмент фондів для потреб освіти мають прямий вплив на інноваційний розвиток національної економіки, формування її інноваційної парадигми.

Натомість, в Україні понад 70% ресурсів у загальній структурі фінансування освіти мають державне походження, приватні інвестиції надаються здебільшого у формі плати за навчання та являються є домашніх господарств. Ендавмент фонди знаходяться на етапі започаткування, що, зокрема, пов'язано із низьким рівнем поінформованості суспільства (в т. ч. освітянського сектору) із їх сутнісними характеристиками та перевагами.

На сьогодні в Україні ендавмент фонди створені лише на базі Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка (розмір близько 245 288 грн) та при Університеті банківської справи Національного банку. Мета створення таких фондів визначається як формування основи для забезпечення фінансової стабільності інституту, успішної реалізації його освітніх та наукових програм і проектів, розвиток інфраструктури та незалежність від економічних і суспільних коливань [7].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, в результаті дослідження ендавмент фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні, можемо підсумувати наступне:

- освіта є однією із найважливіших компонент формування ВВП інноваційної економіки країни, оскільки саме цей компонент має відтворювальний характер, є активною складовою, імпульсом для трансформації пріоритетів інноваційного розвитку;
- однією із основних проблем інноваційного розвитку освіти є нестача фінансування, що пов'язано із її соціальною природою та часто довгостроковим характером очікувань економічного ефекту;
- ендавмент фінансування є одним із найбільш оптимальних джерел розвитку освітньої складової інноваційної економіки, що пов'язано із його соціальною (благодійною) природою та одночасно інноваційним (популярізаційним) характером.

В контексті формування та розвитку інноваційної економіки України надаємо наступні рекомендації для трансформації та інновацізації вітчизняної освіти:

- важливим є перегляд структури фінансування освіти, як на державному, так і на регіональному рівні, що дозволить виділити певну частку державного ресурсу на цілі підвищення рівня обізнаності серед потенційних інвесторів;
- на рівні вищих навчальних закладів, у свою чергу, постає потреба акумулювання внутрішніх ресурсів для активізації створення

ендавмент фондів за ініціативою внутрішніх контрагентів;

– на рівні бізнес-структур варто звернути увагу на рівень обізнаності провідних фахів-

ців щодо передових освітніх тенденцій, що стане основою для продуктивної співпраці із вищими навчальними закладами на базі ендавмент фонду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджменту. /І.А. Бланк. – К.: Ельга-Н, Ніка-Центр, 2001. – 536 с.
2. Геець В. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Гітман Л. Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М. Дело, 1997. – 1008 с.
4. Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 172 с.
5. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія. – Київ: ЦУЛ, 2016. – 596 с.
6. Менш Г. Технологический пат: Инновации преодолывают депрессию / Г. Менш. — 1975. — 115 с.
7. Рябков К. Ендавмент у вищій освіті: світова практика і українське сьогодення / К. Рябков, В. Покідіна // Популярна економіка: ціна держави. – 2015. – № 34. – С. 1 – 18.
8. Магута О.В. Методичні підходи до формування цільового капіталу (ендавменту) для реформування вищої освіти в Україні. / О.В. Магута // Ефективна економіка. – 2016. – № 6. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5050>
9. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія/ О.О. Романовський. – Вінниця: Нова книга. – 2012. – 504 с.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
12. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>
13. Global innovative index (GII). Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2016. – 451 p.
14. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Статистична інформація. Наука та інновації. Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2016 р. р.). / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Нагорний О.В. Економічні цикли в теорії мультиплікатора-акселератора. / О.В. Нагорний, А.В. Шевченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 31. – С. 348 – 351.
16. Гернего Ю.А. Інвестиції в освіту як елемент розвитку інноваційного бізнесу / Ю.О. Гернего // Інновації в бізнес-освіті [Електронний ресурс]: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 18 листоп. 2016 р., м. Київ / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана [та ін.]; редкол.: О.В. Востряков (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ: КНЕУ, 2016. – С. 34–36. – Режим доступу: <http://ibe.kneu.org>.
17. NACUBO U.S. and Canadian Institutions Listed by Fiscal Year 2014 Endowment Market Value, February 2015. Electronic resource. – The way of access: http://www.nacubo.org/Research/NACUBOCommonfund_Study_of_Endowments/Public_NCSE_Tables.html

Role of the state financial control in the provision of financial security of the state

Grischuk N.V.

Lecturer of the Department of Finances, Banking and Insurance
Vinnitsa National Agrarian University

In terms of the present role and functions of the state in the new market conditions, characterizing its actions in the financial and economic area, is one of the characteristic components of the state content essence of financial control. This publication features found the state of financial control as part of the financial security. These financial security threats related to not effective financial controls and, leaning fundamental work of leading scientists generalized problem to quality solution and subsequent implementation at the current stage of development and urgent measures for its reform.

Гришук Н.В. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В умовах сьогодення роль і функції держави в нових, ринкових умовах, що характеризують її дії у фінансово-економічному просторі, стає однією з характерних змістовних складових сутності державного фінансового контролю. В даній публікації висвітлені особливості державного фінансового контролю як складової фінансової безпеки держави. Наведені загрози фінансовій безпеці, пов'язані з неефективністю фінансового контролю, а також, опираючись фундаментальні праці провідних науковців, узагальнено проблеми, які потребують якісного вирішення й подальшого впровадження на сучасному етапі розвитку та першочергові заходи для його реформування.

Ключові слова: контроль, фінанси, фінансова безпека, державний фінансовий контроль, система державного фінансового контролю, суб'єкти господарювання

Гришук Н.В. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В условиях нынешнего времени роль и функции государства в новых, рыночных условиях, которые характеризуют ее действия в финансово-экономическом пространстве, становится одной из характерных составляющих сущности государственного финансового контроля. В данной публикации освещены особенности государственного финансового контроля как составной финансовой безопасности государства. Приведены угрозы финансовой безопасности, связанные с неэффективностью финансового контроля, а также, опираясь фундаментальные труды ведущих ученых, обобщены проблемы, которые нуждаются качественного решения и дальнейшего внедрения на современном этапе развития и первоочередные меры для его реформирования.

Ключевые слова: контроль, финансы, финансовая безопасность, государственный финансовый контроль, система государственного финансового контроля, субъекты хозяйствования.

Introduction. In the context of the growth crisis in almost all sectors of the economy Ukraine economic security compliance issue arises quite sharply. Since the process of economic activity is impossible without ensuring its sufficient level of financial resources, special consideration needs financial security of the state. Improving public financial control is an important guarantee for preserving social orientation of economic and financial policy in the course of its financial activities and ensuring its financial security. That particular role and functions of the state in the new socio-economic (market) conditions that characterize its action in the financial and economic area, is one of the characteristic components of meaningful public financial nature of state control.

Analysis of recent researches and publications. Problems of formation of an effective system of financial control received considerable attention in the research of local scientists as Butynets F.F., Syvulsky M.I., Simonenko V.K., Pihotsky V.F. Theoretical financial security bases covered in writings Baranovsky A.I., Sukhorukov A.I., Ladyuk A.D, et al. Justification role of financial control to ensure the economic security of the state dedicated to the study Ivanova I.M., Lysyak L.V. However, in our opinion, the current state of Ukraine's economy, including the financial sector needs further research.

Previously unsettled problem constituent. Earlier unresolved question is aimed at detection and search trends improve financial control

is a component of financial security. Aspects of financial security and public financial control mainly considered in isolation, without revealing their relationship. All this makes the relevance and timeliness of the chosen research topic.

Main purpose of the article. Controversial issues that determine the main aim is to determine the role and range of tasks of financial control to ensure the financial security of Ukraine; financial security threats associated with the imperfect system of financial control, and by bringing the national system of financial control in line with international standards to maximize the effectiveness of its operation.

Results and discussions. During financial security should be understood as a state of financial, monetary, foreign exchange, banking, budget, tax systems, which characterized by balance, resistance to internal and external negative effects, the ability to ensure effective functioning of the national economic system and economic growth [1].

Financial security state – is the protection of state interests in the financial sector or a state budget, tax and monetary system that guarantees state's ability to effectively generate, store excessive depreciation and rational use of financial resources of the country for its economic and social development and maintenance financial obligations [2].

Financial security has the following components: fiscal security, currency security, monetary security, debt security, insurance market safety, security stock market. Each component has exceptional importance and deserves some research. An extremely important component of financial security is the security budget.

Budget security – a state of solvency of the state, taking into account the balance of revenues and expenditures of state and local budgets and the efficient use of public funds [1].

Financial and economic instability of recent years contributed to deepening economic recession that led to the aggravation of the crisis of public finances and the formation of a significant budget deficit. Thus, in conditions of acute shortage of public financial resources and improve management to ensure effective and efficient use is an extremely important issue for Ukraine. In this regard, the objective is gaining weight control in public administration and the need to develop scientific bases of financial control and independent audit of the movement of financial resources and management of the state in this area.

By public sector happens a redistribution of national product. Effective its operation has a

key role in the domestic economy. This is determined by many factors: the state of the domestic legal framework, timeliness, performance development and execution of the state budget, the budget balance flows like. Managing your financial resources of the state is impossible without a clear system of state financial control.

The objective necessity of financial control due to the fact that at the macro level it is a tool to enhance the functioning of the economy, ensuring circulation of financial resources in accordance with the parameters set by the legislation, completeness taxes and charges, blocking activities that threaten national security. This activity brings significant social threats that affect large groups of people and violate the legitimate interests of the state, business and society as a whole since it monopolizes markets and aims to organize the state banned the production of goods and services [3].

In fact, effective state financial control is not only a diagnostic system that indicates a deviation from the norm, and can provide preventing illegal and inefficient use of financial resources of the state. The problem is that the financial control in Ukraine has not systemic in nature and has failed to fulfill the tasks that must perform both the macro and micro levels.

Perfect functioning system of financial control to comply with financial security, in our view, should provide:

1. The observance of financial discipline.
2. The legality, efficiency, transparency and proper use financial resources of the state.
3. Completeness of formation of the state and local budgets.
4. Efficient redistribution of GDP between the various sectors of the economy and social groups.

In financial crisis, when the financial security of the state faces a significant enough threat, another financial control function is the enforcement of anti-crisis measures with minimal cost of resources and time.

Control of the state budget funds realized through the following areas:

- 1) to ensure the legality of the use of budget funds;
- 2) transparency of budget funds;
- 3) ensuring the proper use of public funds;
- 4) ensuring the efficient use of public funds.

Define complex problems of financial control over the formation and use of budgetary resources at the macro level in the context of the financial security system briefly describing the tasks DFK at the macro level, they can dis-

tinguish three levels. Thus, as noted above, the objectives of the first level, we believe, should be to ensure legality, transparency, efficiency and targeted use of the principle of budgetary funds.

To achieve these objectives it is necessary to perform tasks of the second level, namely:

1) improving the regulatory framework as control issues and budget legislation;

2) building the organizational structure of the state administrative apparatus for internal control requirements;

3) development of long-term plans of the state and identify priority areas of budget funds to expanded reproduction;

4) setting clear targets of budgetary funds and establish a mechanism for monitoring their implementation.

In our opinion, the state financial control is intended not only to control financial flows in the country (as of budget funds and funds of other entities). Rationally constructed system of financial control can detect weaknesses in the areas of economy, culture, social security and point to the possibility of overcoming the existing problems. Checking enterprises, institutions and organizations of various industries, workers control services are able to organize the information and make a complete picture of the situation in a particular area and at the state level in general. But this requires a high level of system analysis, which at present, unfortunately, is not guaranteed.

Agree with such researchers as V.K. Symonenko, P.S. Petrenko [4], who aim control components aimed at compliance with financial stability and economic security, are four objectives: increase of the state budget; saving expenditure budget; reduction of crime in the financial sector; reduce corruption in the country. Failure to comply with these objectives is significant threats to financial security.

At the present stage of development of the state financial control should meet the new financial paradigm.

As noted by M. M. Arthus [5], current financial paradigm shifts reflect the following key areas of society:

– Providing financial resources go to the domination of man over man social economic;

– Promotion of national wealth in intangible form;

– changing of the specific form and character of the laws of dialectics efficiency philosophical concepts and categories of formation and use of financial resources.

During the political discussions and worsening socio – economic problems, particularly topi-

cal issue improving the quality of public services depends on the amount of financial resources that are available to the budget and how effective spending of funds managed by them. Accordingly, if the budgeting process be orientated by result, one of the main tasks of the state financial control should be the evaluation of performance achieved in the implementation of budget programs.

That is, the real and the prospect of state financial control is not targeted control and prudent use of public funds for the maintenance of institutions and achievement maximum results with minimum expenditure of funds for the implementation of budget programs.

Given the financial paradigm at the present stage, the dominant state financial control is to perform social tasks. The need socially-oriented accounting and control stresses in one of the latest research professor F.F. Butynets [6]. Since all state activities should be aimed at ensuring the interests of man and society through economic, political and social leverage, the state financial control as one of the elements of government must obey this common goal.

The same opinion I.M Ivanova, which considers that the development of market relations not only denies the need for the existence of state financial control, but also increased social orientation more complicated for government agencies rely more and more features to protect financial rights and interests of society, measures to eliminate and prevent abuse and theft [7].

In addition, the need to improve public financial control dictated by the complexity of the financial aspects of the state in market conditions, including the active involvement of commercial structures to meet social needs, using the infrastructure of banks and other financial institutions for the maintenance of public funds, the release states the market as property owner and producer of goods and services [8].

Most scientists involved in these problems, ascertain its inferiority. In our view, the key areas of improvement of state financial control as a component of financial security, are: – solving the problem of creating an integrated system of financial control;

– Improving the regulatory framework, including harmonization with international standards control the national standards of the Law of Ukraine «On financial control»;

– Legislative separation of powers of regulatory bodies to conduct audits, consolidation of the status of the Accounting Chamber of the Supreme Audit and the provision of appropriate powers;

– Improving the methodological and organizational support relatively new forms of control, including auditing efficiency.

This list of areas of improving control in Ukraine is far from complete, and each of the selected areas requires careful research and study.

Conclusions and further researches directions. So can contact, that control is particularly important as a management function. Therefore, control should not focus only on transactions that are completed fact. The focus should concentrate on theoretical and methodological aspects of a unified system of state financial control, the formation of a complete system, improving the legal framework and the definition and establishment of the supreme body of state financial control.

For the modern development of the state financial control in Ukraine to study international experience that will allow opportunity to adapt the advanced world experience to the terms of the national economy, promote the integration of control action at the international level. The first step is to ensure the functioning of the system, which effectively prevents all possible violations and abuses and point to the shortcomings that exist at the sites and monitoring capabilities eliminate them in the future.

Given the significant importance of financial control to meet the appropriate level of financial security of Ukraine, it is necessary to reform the system of control.

State financial control should provide and ensure the following tasks: organizing and supervising the timely implementation of revenue and expenditure items of the state and local budgets; assessment of the reasonableness of the revenue and expenditure items of the state budget and state funds; assess the effectiveness and appropriateness of public spending; ensuring compliance with the rules of currency transactions and currency values; prevention of crime in the financial sector; ensure financial security; monitor the implementation of international financial obligations of the state, the state of public debt; monitoring compliance with budgetary, tax, customs, currency legislation; assessment of the effectiveness of key spending units on the use of public funds; analysis of deviations from the established parameters of the state budget and preparing proposals to address them; financial expertise of draft laws providing for expenditures budget or affecting the development and use of these funds and so on.

REFERENCES:

1. Baranovsky A.I. Financial security in Ukraine (methodology and evaluation mechanisms to ensure): monographs. / A.I. Baranowski. – K.: Izd Kyiv. th.. torh.-economical. University Press, 2004. – 759 p.
2. The method of calculation of economic security of Ukraine, approved by the Ministry of Economy of Ukraine of 02.03.2007 № 60.
3. Syvulsky M.I. Public Internal Financial Control in Ukraine: results, problems and prospects / M.I. Syvulsky // Finance of Ukraine. – 2005. – № 7. – S. 8-18.
4. Symonenko V.K. basis of a single system of state financial control in Ukraine (macroeconomic aspects) / V.K. Simonenko, P.S. Petrenko. – K.: Knowledge of Ukraine, 2006. – 280 p.
5. Artus M.M. Principles of development of financial paradigm in modern conditions of market economy in Ukraine / M.M. Artus // Finance of Ukraine. – 2006. – № 5. – S. 63-70.
6. Butynets F.F. Control and audit: textbook. for HI. teach. bookmark. / F.F. Butynets, S.V. Bardash, N.M. Malyuga, N. Smith; Zhytomyr. inzh.-techn. Inst. – 2nd ed., Ext. and be refurbished. – Exactly PE «Ruta», 2000. – 509 s.
7. Ivanova I.M. Reform of state financial control / I.M. Ivanova // Finance of Ukraine. – 2005. – № 6. – P. 245.
8. Pihotsky V.F. «State financial control in public administration» / V.F. Pihotsky // LRI NAPA under the President of Ukraine. – № 42. – 2015.

Управління оборотними активами підприємства

Дехтяр Н.А.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Дейнека О.В.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Черноус Т.М.

магістрант спеціальності «Фінанси і кредит»
Сумського державного університету

Стаття присвячена узагальненню теоретичних аспектів щодо визначення сутності поняття «управління оборотними активами підприємства» та оцінки процесу управління ними на прикладі машинобудівного підприємства. Обґрунтовано необхідність та важливість ефективного управління оборотними активами в умовах фінансової нестабільності. На прикладі АТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш»» проаналізовано показники складу, структури та ефективності управління оборотними активами. З метою підвищення ефективності використання оборотних активів та покращення процесу управління ними на підприємстві запропоновано ряд заходів.

Ключові слова: оборотні активи, управління оборотними активами, політика фінансування оборотних активів, джерела фінансування, показники ефективності використання оборотних активів.

Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Черноус Т.М. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обобщены теоретические аспекты определения сущности понятия «управления оборотными активами предприятия» и оценке процесса управления ими на примере машиностроительного предприятия. Обоснована необходимость и важность эффективного управления оборотными активами в условиях финансовой нестабильности. На примере АО «Сумской завод насосного и энергетического машиностроения «Насосенергомаш»» подробно проанализированы показатели состава, структуры и эффективности управления оборотными активами. С целью повышения эффективности использования оборотных активов и улучшения процесса управления на предприятии предложен ряд мероприятий.

Ключевые слова: оборотные активы, управление оборотными активами, политика финансирования оборотных активов, источники финансирования, показатели эффективности использования оборотных активов.

Dekhtiar N.A., Deineka O.V., Chernous T.M. MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to summarizing the theoretical aspects of defining the essence of current assets of the enterprise and evaluating the process management on the example of the machine-building enterprise. In the article is well founded the necessity and importance of effective management of current assets in conditions of the financial instability. As an example Public Joint Stock Company "NASOENERGOMASH Pump & Power Engineering Works Sumy" detailed analysis of performance, structure and effective management of current assets. As a result, it has been found that the composition and structure of current assets of the industry specifics engineering enterprises. In order to increase the efficiency of current assets and improving it's process management on the enterprise of proposals a number of events.

Keywords: current assets, management of current assets, policy of financing current assets, funding sources, indicators of efficiency of working assets.

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сучасному етапі функціонування вітчизняних підприємств, що характеризується недостатністю власних фінансових ресурсів та неможливістю залучення зовнішніх джерел фінансування в достатніх обсягах, важливим завданням є подальше забезпечення безперервності та результативності їх діяльності. Це вимагає постійного коригування фінансової стратегії, зокрема в

частині управління оборотними активами, як найбільш мобільної складової майна підприємства, що забезпечує виконання планових показників результатів діяльності, недопущення перебоїв у виробничих процесах та підтримання належного рівня ліквідності та платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел засвідчує, що теоретичні та практичні аспекти управ-

ління оборотними активами підприємства розглядають у багатьох наукових працях учені-економісти. Так, значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі науковці: І.О. Бланк, О.С. Бондаренко, В.В. Ковальов, А.М. Поддєрьогін, Л.А. Логіненко та ін. Враховуючи, що управління оборотними активами є динамічним процесом, вимагає постійного дослідження та вдосконалення відповідно до сучасних умов ведення та розвитку бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан функціонування більшості вітчизняних підприємств свідчить про недостатню неефективність управлінських рішень у частині менеджменту оборотними активами, що проявляється через неоптимальність їх складу та структури і взаємоузгодженості з джерелами фінансування. У зв'язку з

цим виникає необхідність подальшого розвитку управління оборотними активами.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження сутності та складових управління оборотними активами підприємства, оцінка ефективності системи управління оборотними активами на прикладі АТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш»».

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління оборотними активами є частиною короткострокової фінансової політики підприємства, направленої на вирішення найбільш важливих поточних фінансових проблем, що дозволяє поліпшити фінансовий стан підприємства та підвищити його фінансову стійкість і платоспроможність за достатньо короткі терміни.

Таблиця 1

Методичні підходи до визначення сутності поняття «управління оборотними активами підприємства»

Автор	Характеристика
В.В. Ковальов [5]	Визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства
А.М. Поддєрьогін [6]	Комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації й безперервного процесу їхнього обсягу, формування достатнього їхнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання
І.А. Бланк [2]	Формування необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування
Н.О. Власова та ін. [4]	Складова фінансового й операційного менеджменту, що являє собою цілеспрямовану діяльність пов'язану із визначенням величини оборотних активів, контролем над їх формуванням і використанням і створенням відповідних організаційних передумов
О. С. Бондаренко [3]	Обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо трьох основних напрямів: 1) управління дебіторською заборгованістю; 2) управління грошовими коштами і поточними фінансовими інвестиціями; 3) управління запасами
З.В. Філатова, А.Г. Ротанова [7]	Система цілеспрямованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання) та суб'єктом управління (органами управління підприємства) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів й інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них факторів внутрішнього і зовнішнього середовища
Ю.О. Швець, А.В. Скворцова [8]	Систему цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із використанням сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілу, формування, використання, контролю оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз та з метою підвищення рівня фінансової стійкості
В.Г. Баранова [1]	Сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства

Аналіз дослідження поняття управління оборотними активами підприємства дозволяє сформулювати декілька методичних підходів до визначення його сутності (таблиця 1).

Слід зазначити, що група науковців (В.В. Ковальов, І.А. Бланк, А.М. Поддєрьогін) розглядають управління оборотними активами як систему обґрунтованих заходів, направлених на формування раціональної складу та структури оборотних активів та визначення оптимального поєднання джерел їх фінансування.

Автори О.С. Бондаренко, Г.Г. Кірейцев, В.А. Савчук розглядають управління оборотними активами в розрізі їх окремих видів: управління запасами; управління дебіторською заборгованістю; управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями.

Достатньо уваги фахівцями (З.В. Філатова, А.Г. Ротанова, Ю.О. Швець, А.В. Скворцова, В.Г. Баранова) приділено комплексному визначенню «управління оборотними активами», а саме: з позиції суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків та сукупності елементів механізму управління.

Управління оборотними активами є одним із пріоритетних напрямів у системі фінансового менеджменту, оскільки впливає на ефективність прийнятих управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства та оперативного управління його фінансовими ресурсами.

Тому, на нашу думку, управлінням оборотними активами доцільно розглядати як сегмент загальної фінансової стратегії підприємства, спрямований на забезпечення

необхідної потреби в оборотних активах та джерелах їх фінансування, з метою забезпечення стабільної ефективності господарської діяльності та фінансової самостійності суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що необхідність та важливість управління оборотними активами підприємства в умовах фінансової нестабільності визначаються браком фінансових ресурсів необхідних для забезпечення потреби в оборотних активах, забезпечення безперервності та збалансованості господарських процесів, досягнення стабільної платоспроможності, рентабельності та інших результатів фінансової діяльності підприємства. Тому метою управління оборотними активами підприємства є забезпечення оптимального поєднання необхідних обсягів усіх складових оборотних активів із джерелами їх фінансування відповідно до цільового призначення, що сприятиме формуванню належного рівня платоспроможності та рентабельності.

Управління оборотними активами направлено на вирішення таких завдань:

- формування достатнього обсягу оборотних активів із позиції забезпечення поточної платоспроможності;
- оптимізація елементів оборотних активів, спрямована на виконання нормативів ліквідності;
- ефективне використання оборотних активів для забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності суб'єкта господарювання;
- формування джерел фінансування оборотних активів із урахуванням вимог забезпечення фінансової стійкості.

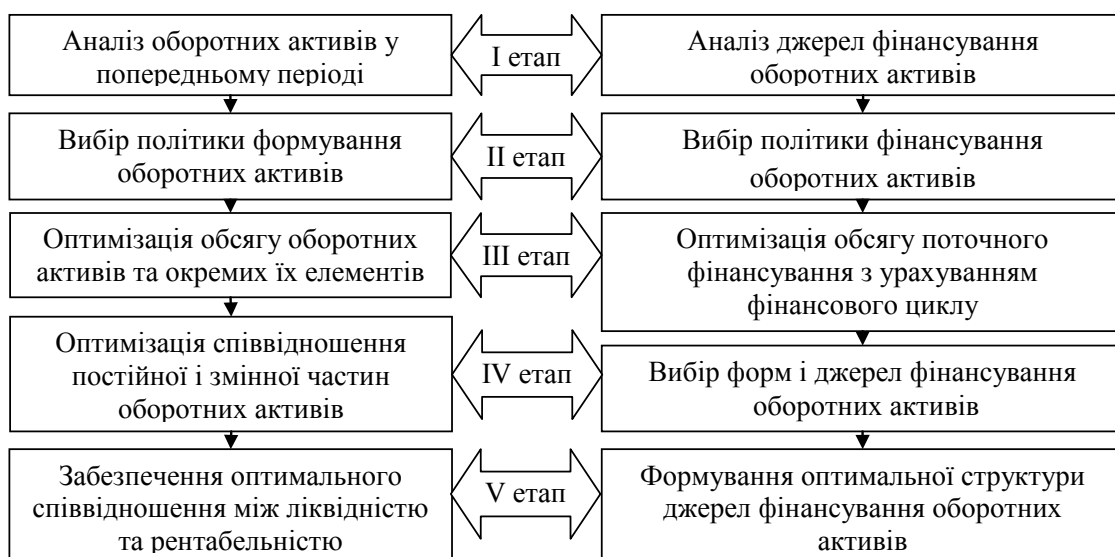


Рис. 1. Порядок управління оборотними активами підприємства

Відповідно до зазначеної мети та завдань управління оборотними активами підприємства має здійснюватися за схемою, представленою на рис. 1.

Дослідження ефективності управління оборотними активами проведемо за даними АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Початковим етапом здійснення аналізу є визначення складу та структури оборотних активів (таблиця 2).

Дані щодо складу оборотних активів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» засвідчують, що для забезпечення фінансово-господарської діяльності товариство повинно мати в своєму розпорядженні такі елементи оборотних активів як: запаси, дебіторську заборгованість, гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи. Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду відмічається зростання вартості оборотних активів на 22340 тис. грн, обсяг яких на кінець 2015 р. склав 739040 тис. грн. Зміни, які спостерігають у вартісній оцінці складу оборотних активів заводу засвідчують про зменшення обсягів виробничої програми. Так, протягом 2011–2015 рр. вартість виробничих запасів скоротилася більш ніж на 36% і склала в 2015 р. 140297 тис. грн, незавершеного виробництва – на 32%, і за підсумками 2015 р. становить лише 207374 тис. грн,

витрати майбутніх періодів – на 35%. У той же час, спостерігається суттєве зростання обсягів готової продукції та дебіторської заборгованості, що обумовлено виконанням контрактів та договорів укладених в попередні періоди. Обсяг готової продукції в 2015 р. склав 62762 тис. грн, що на 50727 тис. грн більше порівняно з показником 2011 р. Зростання протягом досліджуваного періоду дебіторської заборгованості більш ніж в двічі пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації з відстрочкою платежу, що є досить ризиковим в умовах фінансової нестабільності і сприяє зростанню додаткової потреби в фінансових ресурсах.

Слід зазначити, що для машинобудівних підприємств характерними рисами є домінування у структурі оборотних активів таких статей, як виробничі запаси, незавершене виробництво та дебіторська заборгованість. Така особливість обумовлена тривалістю операційного циклу, витратністю виробництва та специфікою розрахунково-платіжних операцій.

Структура оборотних активів підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за 2011р. та 2015 рр., представлена на рис. 2.

Як свідчать наведені діаграми структура оборотних активів досліджуваного заводу в повній мірі відображає особливості організації оборотних активів підприємств машинобудівної

Таблиця 2

Склад оборотних активів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за період 2011–2015 рр., тис. грн

Показник	Рік					Відхилення 2015 р. до 2011 р., +/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Виробничі запаси	221546	164087	136537	158049	140297	-81249
Незавершене виробництво	308057	173506	181651	197260	207374	-100683
Готова продукція	12035	29634	35681	36138	62762	50727
Товари	54	68	63	87	114	60
Дебіторська заборгованість	118073	171402	286552	295338	224376	106303
Гроші та їх еквіваленти	45322	28342	38190	87666	96638	51316
Інші оборотні активи	692	708	512	949	330	-362
Витрати майбутніх періодів	10921	3954	4724	4729	7149	-3772
Всього	716700	571701	683910	780216	739040	22340

Таблиця 3

Оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за період 2011-2015 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2015 р. до 2011 р., +/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Коефіцієнт покриття	0,99	1,04	1,13	1,24	2,17	1,18
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,23	0,36	0,54	0,61	0,94	0,72
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,05	0,06	0,14	0,28	0,22

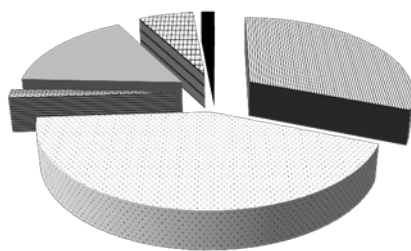
сфери. На кінець 2015 р. найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів займала дебіторська заборгованість 30%, що на 14% більше порівняно з 2011 р. Незавершене виробництво хоч і посідає друге місце в структурі оборотних активів товариства, проте на кінець досліджуваного періоду його частка скоротилася і склала 28%. Зменшився і показник питомої ваги виробничих запасів, якщо у 2011 р. у структурі оборотних активів вони займали 31%, то на кінець 2015 р. їх присутність скоротилася до 19%. Такі зміни спричинені зменшенням попиту на продукцію, зниженням купівельної спроможності, коливанням валютного курсу, інфляційними процесами, зменшенням кількості контрактів з російськими підприємствами, які були основними споживачами продукції.

Оптимальність складу та структури оборотних активів підприємства визначається відповідністю показників ліквідності нормативним значенням (таблиця 3).

Проведений аналіз дозволив зробити висновки, що у 2015 р. ситуація на підприємстві наближена до еталонної, оскільки значення показників ліквідності значно перевищують встановлені нормативи. Однак звертає на себе увагу, той факт, що підприємство має значні залишки дебіторської заборгованості, що спричиняє певні загрози в частині надійності та платоспроможності контрагентів підприємства та призводить до відволікання грошей із господарського обороту.

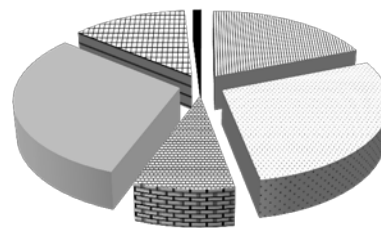
Одним з основних етапів управління оборотними активами є оцінка ефективності їх використання, що здійснюється на основі розрахунку показників обертання оборотних активів в цілому та в розрізі елементів, тривалості одного обороту, завантаженості оборотних активів та рентабельності.

Результати розрахунку показників ефективності використання оборотних активів АТ



▨ Виробничі запаси
 · Незавершене виробництво
 ▣ Готова продукція

а) 2011 р.



б) 2015 р.

Рис. 2. Структура оборотних активів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за 2011 р. та 2015 рр.

Таблиця 4

Показники ефективності використання оборотних активів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за період 2011–2015 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2015 р. до 2011 р., +/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,18	1,47	1,61	1,51	1,57	0,39
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	305	245	224	238	229	-76
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,49	2,08	2,80	2,97	2,98	0,48
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,45	6,53	4,41	3,80	4,59	2,14
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	0,85	0,68	0,62	0,66	0,64	-0,21
Коефіцієнт ефективності використання оборотних активів	0,12	0,11	0,28	0,08	0,18	0,06

«Сумський завод «Насосенергомаш» за період 2011–2015 рр. представлено в таблиці 4.

Як свідчать проведені розрахунки досліджуване підприємство ефективно використовує належні йому оборотні активи, що підтверджується зростанням показників оборотності. Позитивна динаміка спостерігається і за рівнем завантаженості оборотних активів, який зменшився протягом аналізованого періоду на 0,21 пункти і на кінець 2015 р. склав 0,64. Тобто, для отримання 1 гривні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2015 р. завод використовував оборотні активи в обсязі 0,64 грн, в той час як в 2011 р. значення даного параметру становило 0,85 грн. Дані таблиці засвідчують зростання рентабельності оборотних активів, так якщо в 2011 р. кожна вкладена у фінансово-господарську діяльність 1 грн оборотних активів забезпечувала отримання чистого прибутку в розмірі 0,12 грн, то на кінець 2015 р. показник зріс на 0,06 пунктів і склав 0,18 грн на кожному 1 грн оборотних активів. Одним із базових показників оцінки ефективності використання оборотних активів є період обороту, що дозволяє визначити тривалість виробничого циклу підприємства. Так, період одного обороту оборотних активів заводу становить 229 днів, що обумовлено досить тривалим процесом виробництва продукції. Протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення тривалості одного обороту на 79 днів, що може бути наслідком удосконалення технології виробництва, оптимізації взаємовідносин з постачальниками та споживачами продукції.

Не менш важливим аспектом оцінки ефективності політики управління оборотними

активами є визначення підходу до фінансування активів (таблиця 5).

Як свідчать проведені розрахунки протягом 2011–2013 рр. АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» здійснював агресивну політику фінансування оборотних активів, оскільки власний капітал та довгострокові зобов'язання виступали джерелами покриття виключно необоротних активів, а для фінансування постійних та змінних оборотних активів використовувалися короткострокові зобов'язання. Слід зазначити, що цей спосіб досить ризиковий з позиції ліквідності та містить високу ймовірність порушення безперервності виробництва.

Необхідно відмітити, що лише в 2014-2015 рр. ситуація з фінансуванням активів товариства суттєво змінилася, так для поповнення змінної частини оборотних активів використовувалися короткострокові зобов'язання, а постійна частина оборотних активів і необоротні активи фінансувалися за рахунок довгострокових зобов'язань та власного капіталу. Компромісний підхід фінансування оборотних активів забезпечує прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства та рентабельність власного капіталу наближену до середньоринкового значення.

Висновки. Дослідження сутності управління оборотними активами підприємства дозволило сформулювати авторське визначення даного поняття, окреслити мету, задачі та порядок здійснення управління оборотними активами. Здійснюючи оцінювання ефективності проведення даного процесу на прикладі АТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш» встановлено відповідність складу та структури оборотних активів галузевій специфіці машинобудівних підприємств. Полі-

Таблиця 5

**Визначення типу політики фінансування оборотних активів
АТ «Сумський завод «Насосенергомаш»**

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Активи					
Необоротні активи	489817	501636	595116	581000	585353
Постійні оборотні активи	554214	371249	358656	396263	417696
Змінні оборотні активи	159138	200452	325564	383953	321344
Джерела фінансування					
Власний капітал	414273	482872	664157	732505	870476
Довгострокові зобов'язання	64478	38534	8861	1138	113662
Поточні зобов'язання	724418	551931	606318	627573	340255
Тип політики фінансування оборотних активів	агресивна	агресивна	агресивна	компромісна	компромісна

тику управління оборотними активами досліджуваного підприємства можна оцінити як задовільну, оскільки на кінець аналізованого періоду спостерігається виконання цілей управління, так як сформовано оптимальний склад та структуру оборотних активів й досягнуто узгодження з джерелами їх фінансування.

З метою підвищення ефективності використання оборотних активів та покращення процесу управління ними на підприємстві нами запропоновано наступні заходи:

– прискорити оборотність запасів, готової продукції та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

– оцінити правильність політики управління дебіторської заборгованості та високоліквідних активів підприємства;

– оптимізувати обсяг замовлень продукції з врахування впливу зовнішніх і внутрішніх факторів економічного середовища, що в свою чергу, призведе до скорочення запасів готової продукції на складі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 30. – С. 32–36.
2. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.
3. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О.С. Бодаренко // Інвестиції практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40–44.
4. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова та ін. – Харків: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
5. Ковалев В.В. Фінансовий менеджмент: теорія і практика / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
7. Філатова З.В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства / З.В. Філатова, А.Г. Ротанова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 29. – С. 330–335.
8. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.

УДК 336.2

Проблеми та особливості формування кредитних ресурсів держави в умовах глобалізації

Дропа Я.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті досліджено підходи науковців до тлумачення економічної сутності категорії «державний кредит» і запропоновано авторське розуміння даного поняття, визначено його ознаки, позитивні та негативні наслідки; проаналізовано динаміку державного кредитування та ринку урядових облігацій в Україні; запропоновано на прямі підвищення ефективності використання державних запозичень у вітчизняній фінансовій системі.

Ключові слова: державний кредит, державний борг, фінансові ресурси, дефіцит бюджету, облігації, фінансовий ринок, глобалізація.

Дропа Я.Б. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы подходы ученых к толкованию экономической сущности категории «государственный кредит» и предложено авторское понимание данного понятия, определены его признаки, положительные и отрицательные последствия; проанализирована динамика государственного кредитования и рынка правительственных облигаций в Украине; предложены направления повышения эффективности использования государственных заимствований в отечественной финансовой системе.

Ключевые слова: государственный кредит, государственный долг, финансовые ресурсы, дефицит бюджета, облигации, финансовый рынок, глобализация.

Dropa Ya.B. PROBLEMS AND FEATURES OF CREDIT RESOURCES OF THE STATE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

In the article the scientific approaches to the interpretation of economic substance category of "public credit" and invited the author's understanding of this concept, defined by its attributes, positive and negative effects; The dynamics of state loans and government bonds market in Ukraine; Directions efficiency of government borrowing in the domestic financial system.

Keywords: public credit, public debt, financial resources, budget deficit, bonds, financial market globalization.

Постановка проблеми в загальному вигляді. У наслідок військових дій та окупації частини території України було втрачено значний виробничий та, відповідно, податковий потенціал із одночасним зростанням видатків на оборону нашої країни, що зумовило дефіцит бюджетних ресурсів та необхідність його покриття за рахунок позикових джерел. В умовах відкритої ринкової економіки України державні запозичення відіграють важливу роль у забезпеченні ефективності функціонування її фінансової системи. Збільшення обсягу кредитних операцій за участю держави пов'язано із постійно зростаючими потребами у фінансуванні капітальних видатків економічного та соціально-культурного спрямування, появою нових видів позикових інструментів, загостренням конкуренції на фінансовому ринку та підвищенням значення залучених джерел у формуванні фінансових ресурсів держави.

Сьогодні в умовах глобалізації уряди багатьох країн світу одним із ефективних методів залучення коштів для розв'язання соціально-економічних проблем вважають запозичення, які відіграють важливу роль у забезпеченні державних потреб додатковими фінансовими ресурсами. Державне кредитування в умовах ринкової економіки – це розвинена ланка державних фінансів, що впливає на перспективи розвитку фінансово-кредитного механізму управління національною економікою країни. Дослідження особливостей здійснення урядових запозичень та їхнього впливу на розвиток національної економіки не зводиться лише до пошуку джерел залучення коштів, а розглядається в широкому аспекті, який стосується регулювання процесу соціально-економічного відтворення та його впливу на фінансову стабільність держави в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспек-

тів державного кредитування присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: О. Василік, В. Дем'янишин, А. Кулінська, В. Лагутін, І. Луніна, Н. Лубкей, І. Лютий, В. Опарін, Ю. Пасічник, О. Романенко, М. Савлук, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на значний внесок українських вчених-економістів у розв'язанні проблем у зазначеній сфері, в сучасних складних умовах господарювання з'являються нові особливості процесу залучення й обслуговування

державних запозичень і подоланні їхніх наслідків, які потребують належного обґрунтування та подальших досліджень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей державного кредитування та визначення головних напрямів його поліпшення з урахуванням кризових явищ, дефіциту фінансових ресурсів і впливу глобалізації на національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні запозичення є важливим

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення економічної сутності державного кредиту

Автори	Тлумачення економічного змісту категорії «державний кредит»
В. Лагутін, М. Савлук [1, с. 129]	Специфічна форма кредитних відносин, у яких позичальником є держава, а кредиторами – юридичні або фізичні особи.
В. Опарін [2, с. 174–175]	Специфічна ланка державних фінансів, яка не має окремого грошового фонду (кошти, що мобілізуються з його допомогою, проходять, як правило, через бюджет) та відокремленого органу управління. Він характеризує особливу форму фінансових відносин держави та безпосередньо пов'язаний з бюджетним дефіцитом, будучи джерелом його покриття.
С. Ковальчук, І. Форкун [3, с. 30]	Сукупність економічних відносин між державою в особі її органів влади та управління, з одного боку, і фізичними та юридичними особами – з іншого, при яких перша є позичальником, кредитором та гарантом.
В. Федосов та С. Юрій [4, с. 76; 3, с. 30]	Сукупність економічних відносин, що виникають, з одного боку, між державою, а з іншого – фізичними або юридичними особами з приводу мобілізації додаткових фінансових ресурсів на кредитній основі, тобто на умовах поверненості, строковості та платності. Врегульований нормами права механізм залучення додаткових коштів державою або сукупність особливих фінансових правовідносин, передбачених нормативно-правовими актами, що обумовлюються політико-економічними прерогативами держави у процесі залучення нею тимчасово вільних коштів на засадах добровільності, зворотності, платності і строковості.
О. Романенко [3, с. 30]	Відносини вторинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, в результаті якого у сферу державно-кредитних відносин надходять частина прибутків і грошових фондів, сформованих на стадії первинного розподілу (вільні кошти підприємств і населення).
О. Близнюк, Л. Лачкова, В. Оспіщев та ін. [3, с. 30]	Сукупність економічних відносин, що виникають між державою та фізичними або юридичними особами з приводу мобілізації додаткових грошових коштів на кредитній основі, тобто на умовах поворотності, строковості та платності, у процесі формування загальнодержавного фонду фінансових ресурсів, у яких держава може виступати як позичальник, кредитор або гарант.
В. Андрущенко [5, с. 200]	Рух позикового капіталу в формі здійснюваних на фондовому ринку ф'ючерських обмінних угод, в яких кредитори у порядку особистої послуги передають державі кошти в борг з довіри до неї і з розрахунком на вигоду матеріального, політичного і соціального характеру.
А. Кулінська [6, с. 32]	Сукупність економічних відносин між державними органами влади, з одного боку, резидентами (фізичні та юридичні особи) і нерезидентами (міжнародні фінансові інституції), з другого, при яких держава виступає в ролі позичальника, кредитора та гаранта. Він обслуговує національні економічні інтереси, опосередковує зв'язки між бюджетом та фінансово-кредитним механізмом національної економіки.
Н. Лубкей [3, с. 31]	Система кредитних відносин за участю держави з приводу надання тимчасово вільних коштів у користування на умовах повернення з розрахунком на вигоду (інколи – з приводу відстрочки платежу), у яких держава виступає у ролі позичальника, кредитора та гаранта.

інструментом регулювання економіки, оскільки за їх допомогою уряд проводить ту чи іншу грошово-кредитну політику, здійснює фінансування бюджетного дефіциту та економічного розвитку держави, отримує змогу фінансувати суспільно необхідні і водночас рентабельні інвестиційні проекти. Утім, на сьогодні не існує однозначного визначення поняття «державний кредит», а сукупність поглядів науковців на розкриття його економічної сутності подано в таблиці 1. Наведені дефініції відрізняються значною мірою, оскільки вони характеризують державний кредит із різних позицій: одні за змістом, інші за формою та юридично-правовим статусом тощо.

На думку Н. Лубкей, доцільно не лише зазначати, що державний кредит – це відносини, у яких держава виступає у ролі позичальника, кредитора або гаранта повернення позички, а розглядати його як систему кредитних відносин за участю держави [3, с. 30].

Водночас В. Андрущенко вважає, що унікальність держави як боржника визначається наступними ознаками: суспільним призначенням благ, що фінансуються за рахунок позичених коштів та специфічним етично-правовим характером кредитних зобов'язань державної влади. Особливостями державного кредиту є тривалий термін існування держави як юридичної особи, що посилює довіру до її фінансових активів, забезпеченням за якими слугує вся сума доходів та вартість її майна, що не потребує, зазвичай, додаткової застави [5, с. 196].

За таких обставин, узагальнивши підходи вітчизняних науковців до з'ясування сутності категорії державний кредит, можна її визначити як сукупність економічних відносин між урядом та суб'єктами господарювання й домогосподарствами щодо розподілу частини вартості валового внутрішнього продукту у процесі якого на умовах терміновості, зворотності, платності і цільового використання відбувається формування позичених фінансових ресурсів держави. Він є важливим джерелом мобілізації бюджетних коштів в умовах дефіцитності постійних джерел та економічного спаду в країні, проте призводить до виникнення державного боргу, погашення якого лягає тягарем на наступні покоління населення.

Як відомо, головними ознаками державного кредиту є:

- участь держави в особі органів виконавчої влади різних рівнів у кредитних відносинах;
- задоволення загальнодержавних або пріоритетних для суспільства потреб.

У випадку, коли держава є позичальником, кредитні ресурси спрямовуються до бюджету, що забезпечує виконання її функцій, в іншому – у пріоритетні галузі господарства та вирішення нагальних соціальних проблем;

– джерелом надання, погашення та виплати відсотків є, зазвичай, ресурси бюджету;

– уряд як позичальник і кредитор (відповідно до його функціонального призначення) не ставить на перше місце економічну вигоду від державного кредитування, тому його ефективність досить часто вимірюється соціальним ефектом;

– наявність підвищеної небезпеки зловживань з боку державної влади у сфері кредитних відносин, оскільки можливість залучення ресурсів на перший погляд здається легким способом вирішення проблеми бюджетного дефіциту, тому є стимулом до надмірного витрачання коштів за рахунок майбутніх урядів, яким доведеться погашати борги [3, с. 31].

Щодо матеріально-речової форми прояву державного кредитування, то вона є рухом позикового капіталу в результаті вторинного перерозподілу ВВП країни. Особливістю є те, що кошти, які мобілізуються за його допомогою, не формують окремого фонду, а перерозподіляються через бюджет країни та забезпечують формування і використання централізованих фінансових ресурсів. Конкретними формами прояву державного кредитування є позички та гарантії, забезпечені випуском цінних паперів або залучені на підставі угод. Ними оформляються кредити від урядів інших країн та міжнародних організацій, тоді як за допомогою цінних паперів мобілізуються кошти на фінансовому ринку [6, с. 32].

Як бачимо з рис. 1, державний кредит є системою кредитних відносин, у яких держава одночасно виступає позичальником, кредитором і гарантом. З огляду на це, залучення державою позик на покриття бюджетного дефіциту чи фінансування певних державних програм широко застосовується у світовій практиці упродовж багатьох років. Доцільність боргового фінансування бюджетних видатків у певних випадках є очевидною. Проте, крім негативних наслідків залучення державою кредитів, що полягають у формуванні державного боргу та необхідності його обслуговування, існують і позитивні моменти – можливість мобілізувати в потрібний час додаткові фінансові ресурси. У випадку ефективного управління державним боргом та раціонального розміщення кредитних ресурсів позикове фінансування видатків

бюджету позитивно впливає на соціально-економічний розвиток держави.

Зауважимо, що до позитивних наслідків застосування державного кредитування належать:

- поліпшення стану фінансово-кредитної складової національної економіки у короткотерміновому періоді: знижується податковий тиск, підвищуються доходи суб'єктів господарювання та приватне споживання;
- з'являється можливість прискорити темп зростання національного доходу за

рахунок потенційних інвестицій та стримування інфляційних процесів;

- підвищення внутрішнього попиту та посилення ефекту мультиплікатора: збільшення обсягів виробництва приводить до зростання рівня зайнятості, що збільшує споживчі та інвестиційні витрати суб'єктів господарювання;
- стабілізація національної економіки в умовах зниження ділової активності та економічного спаду;



Рис. 1. Систематизація державного кредиту згідно з критерієм ролі держави у кредитних відносинах [3, с. 32]

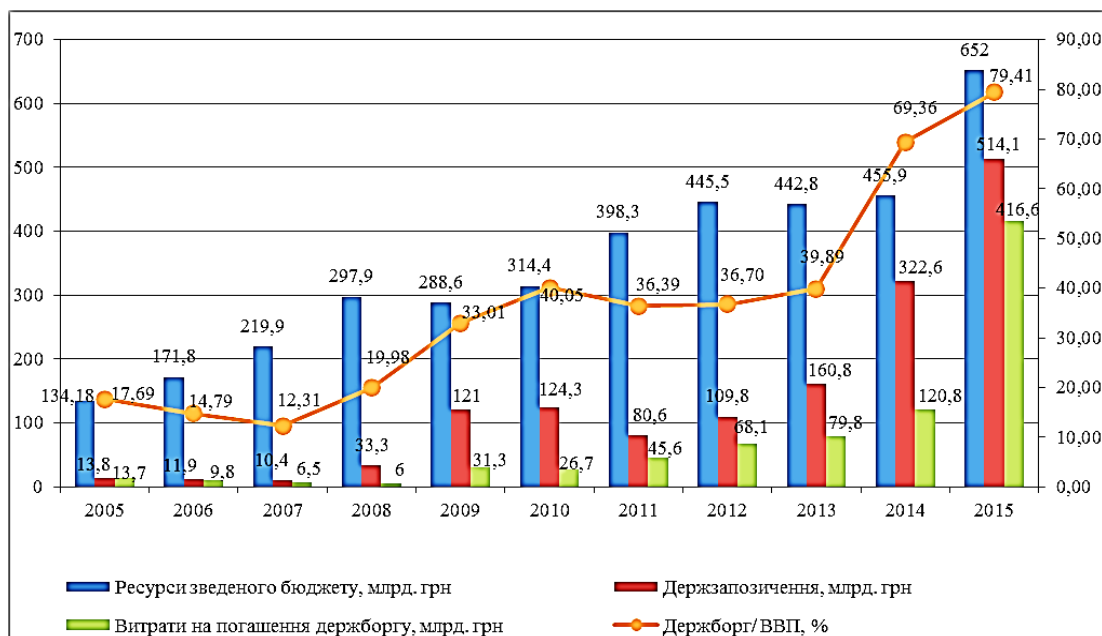


Рис. 2. Динаміка ресурсів зведеного бюджету, державних запозичень, витрат на обслуговування держборгу та його частки у ВВП

Джерело: [7; 8].

– забезпечення фінансування державних капіталовкладень, що сприятиме задоволенню суспільних потреб, економічному розвитку, зростанню податкового потенціалу суб'єктів господарювання і домогосподарств, збільшення майбутніх бюджетних доходів із постійних джерел та поверненню позикових коштів.

Водночас негативними для національної економіки є такі наслідки:

– створення умов для втручання у господарську систему країни-боржника та зниження державних видатків: спрямовуючи більшу частину бюджетних коштів на платежі кредиторам, країна вимушена скорочувати фінансування власних соціально-економічних потреб;

– підвищення чутливості до світових фінансових криз та зростання відсоткових ставок на фінансовому ринку, ресурси якого стають менш доступними для позичальників, тому рівень інвестиційної активності знижується;

– витіснення інвестиційного капіталу: залучаючи позикові кошти на фінансування бюджетного дефіциту, держава позбавляє суб'єктів господарювання ресурсів, які можна було б інвестувати у виробництво;

– загострення криз неплатежів в умовах економічної нестабільності, оскільки обмеження кредитних ресурсів пов'язане з перетіканням капіталу на ринок цінних паперів;

– допуск нерезидентів на фондовий ринок стимулює масовий відтік фінансових ресурсів із ринку країни-позичальника, підвищення попиту на іноземну валюту і девальвацію національної грошової одиниці у разі погіршення економічної ситуації [3, с. 34–35].

Беручи до уваги зазначене вище, державний кредит є органічною складовою функціонування економік переважної більшості країн світу, потужним важелем макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії. Водночас динаміку державних запозичень та їхніх наслідків в Україні подано на рис. 2.

Дані рис. 2 вказують на постійне зростання державних запозичень, а і витрат на обслуговування боргу, частка яких у доходах зведеного бюджету за період 2005–2015 рр. зросла з 10,28 до 78,85% (на 68,57 пунктів) та набула загрозливого для економіки України розміру і може призвести до дефолту, оскільки в останні роки державне кредитування здійснюється для обслуговування раніше отриманих позик. Крім того, у 2014 та 2015 рр. частка державного боргу у ВВП перетнула гранично допус-

тиму межу 60%, а з огляду на значний обсяг запозичень у 2016 р., вона надалі зростала.

Як повідомляється на сайті Міністерства фінансів України, у гривневому еквіваленті загальна сума державного та гарантованого державою боргу станом на 31.12. 2016 р. становила 1929 млрд грн, що на 22,7%, або на 357,58 млрд грн більше від аналогічного показника на початок року. З урахуванням оцінок номінального ВВП України за 2016 р., оприлюднених Національним банком України, на рівні 2,358 трлн грн, показник держборгу на кінець року становив 81,8% ВВП [9].

Кабінет міністрів у рамках проекту державного бюджету України на 2017 р. планує граничний обсяг державного боргу на 31 грудня 2017 р. в сумі 1,717 трлн грн, гарантованого державою боргу – 579,4 млрд грн, що в сумі становить 2,296 трлн грн. Згідно з пояснювальною запискою до законопроекту державний борг, розрахований у національній валюті, становитиме 66,4% ВВП, а в сумі державний і гарантований державою борг – 88,8% ВВП [10]. Отже, у 2017 р. негативна тенденція у сфері державних запозичень та їх обслуговування буде зберігатися. Її подолання знаходиться у площині фінансових ресурсів суб'єктів господарювання як базового сектору фінансової системи та домашніх господарств, що в сучасних умовах набувають ознак головної ланки національної економіки оскільки їхня частка в обсягах випуску продукції та сплаті податків у централізовані фонди держави постійно зростає.

Державні цінні папери, які є головною формою державних запозичень в Україні та інструментом боргового фінансування, сьогодні відіграють важливу роль у розвитку економіки. Нині уряди багатьох країн використовують державні облігації як інструмент залучення коштів для фінансування поточного бюджетного дефіциту та обслуговування боргу. У розвинених країнах практично вся заборгованість держави втілена у цінних паперах, які випускаються для внутрішнього (ОВДП) та зовнішнього ринків (ОЗДП).

Українські облігації внутрішньої позики користуються низьким ступенем довіри серед інвесторів, що є результатом впливу таких чинників: низька прибутковість та негативні очікування щодо її зростання через обмежені бюджетні ресурси для обслуговування боргу; не висока ймовірність вчасного повернення боргів за минулими випусками; високий ризик девальвації гривні і, як наслідок, зниження доходів за цінними паперами держави.

Виходячи з викладеного вище, зазначимо, що на цьому етапі важливо обмежити збільшення бюджетного дефіциту з метою уникнення необхідності продажу ОВДП у портфель НБУ. На нашу думку, це дасть змогу стабілізувати коливання на фінансових ринках, що сприятиме перерозподілу їхніх ресурсів та поліпшенню макроекономічних показників. Так, за нормального функціонування фінансового ринку країни державним цінним паперам притаманні висока ліквідність та низька ризиковість, однак досить часто за певних обставин ці характеристики не дотримуються. У розвинених країнах вони є привабливими фінансовими активами, проте в Україні вважаються ризиковими інвестиційними інструментами, хоча їм і присвоєно нульовий рівень ризику.

На нашу думку, для того, щоб бути більш привабливими для інвесторів, державні цінні папери повинні мати відповідну прибутковість. Як свідчить практика, в Україні їх номінальна дохідність є досить високою, проте якщо проаналізувати їхню реальну прибутковість (виходячи з рівня інфляції), то побачимо, що ситуація не зовсім втішна. Низька дохідність та нерозвиненість відповідного інституційного середовища стримують розвиток внутрішнього ринку державних запозичень України, який є важливим сегментом економіки будь-якої країни. Однак вони можуть стати дієвим

інструментом, що здатний позитивно впливати на інвестиційні процеси в Україні, наприклад:

- сприяти поживленню економічного зростання, за умови спрямування коштів на інноваційно-інвестиційні цілі та фінансування перспективних соціальних проектів;

- забезпечити появу на ринку високоліквідних і низькоризикових фінансових активів, які в умовах економічної стабільності в країні, дадуть змогу: приватним вкладникам зберегти капітал та отримувати стабільний дохід; великим інституційним інвесторам – збалансувати свої портфелі та оцінювати прибутковість проектів, оскільки державні цінні папери слугують орієнтиром для визначення дохідності за іншими фінансовими інструментами;

- посилити контроль за макроекономічною ситуацією за рахунок збільшення попиту на товари і послуги в країні у разі використання державних позик для фінансування соціальних видатків державного бюджету [1, с. 137].

В умовах економічних перетворень в Україні важливою є динаміка головних параметрів функціонування ринку державних цінних паперів. Як бачимо з даних рис. 3, найбільший обсяг торгів на вітчизняному ринку державних цінних паперів відбувався упродовж 2012 р., тобто ще до початку кризи, а надалі він постійно зменшувався і на початок 2016 р. становив 283,36 млрд грн (знизився на 933,7 млрд грн або на 76,72% порівняно із

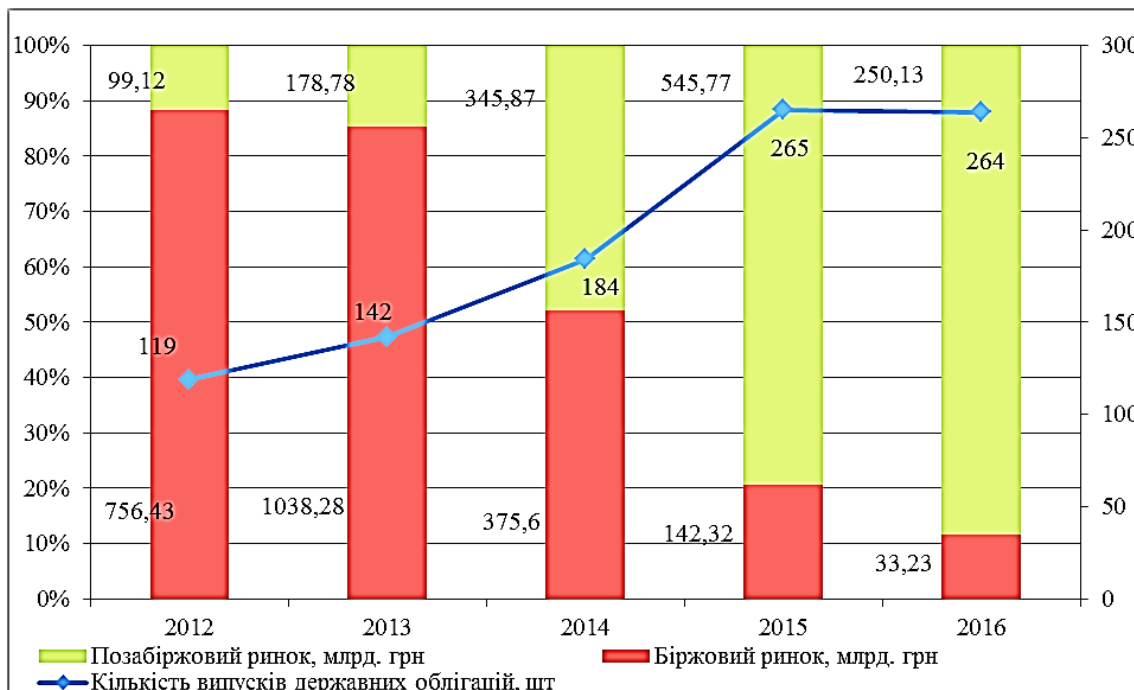


Рис. 3. Динаміка кількості випущених державних облігацій та співвідношення обсягу торгів ними на біржовому і позабіржовому ринках України, на початок року

Джерело: [11, с. 30; 33].

початком 2013 р.). Кількість випусків державних облігацій поступово зростала і в загальному за період 2012–2016 рр. збільшилась більше ніж у 2 рази. Щодо структури обсягу торгів, то тут варто відзначити поступове зниження за аналізований період питомої ваги біржового ринку державних облігацій із 88,06% до 11,73% (на 76,3 пункти) та відповідне зростання частки позабіржового, що є негативною тенденцією.

Ще на початку жовтня 2011 р. Міністерство фінансів України запропонувало суб'єктам українського боргового ринку новий інструмент – внутрішні гривневі державні облігації з прив'язкою до курсу долара США, гарантуючи таким чином захист їх номіналу від девальвації гривні. Індексація номінальної вартості такої облігації здійснюється на дату її погашення, відповідно до зміни середньозваженого курсу гривні до долара США на міжбанківському ринку за календарний місяць, що передує первинному розміщенню та погашенню облігацій. При цьому в разі зміцнення курсу гривні до долара, номінальна вартість не індексується, а виплата купона здійснюється раз на півроку та без урахування зміни курсу національної валюти до долара [12, с. 21].

Такий інструмент допоможе акумулювати вільні кошти на фінансовому ринку та зменшити вартість валютних запозичень. Це позитивно вплине на стан платіжного балансу, сприятиме економії на витратах із обслуговування боргів в іноземній валюті, зростанню золотовалютних резервів, стабілізації курсу національної грошової одиниці, підвищить ефективність механізму залучення ресурсів на внутрішньому ринку за рахунок мобілізації вільних коштів суб'єктів господарювання та населення й стане запорукою відновлення довіри до держави загалом.

Розміщення частини валютних ОВДП серед нерезидентів зумовить збільшення пропозиції валюти на ринку, поліпшення платіжного балансу та гіпотетично – посилення національної грошової одиниці, що може викликати відповідне зменшення процентних платежів за валютними боргами і скорочення дефіциту бюджету. До того ж успішні розміщення зменшать потребу уряду в залученні позик у національній валюті, а це своєю чергою знизить їхні обсяги, дохідність і, відповідно, витрати на обслуговування.

У зв'язку із розміщенням таких цінних паперів можуть виникати ризики, що властиві валютним запозиченням: обслуговувати борги в іноземній валюті уряд буде змушений

або за рахунок золотовалютних резервів (що призведе до їх зменшення та може спричинити втрату довіри іншими суб'єктами ринку), або шляхом купівлі валюти на ринку (що послабить валютний курс гривні та сприятиме підвищенню вартості обслуговування валютних кредитів). Це вимагатиме покриття позик за рахунок нових надходжень, що потенційно, може бути забезпечене за допомогою зростання податкового тиску (що в умовах сьогодення мало ймовірно), за рахунок інфляції або нових внутрішніх запозичень у національній валюті. Останнє призведе до зростання пропозиції внутрішнього боргу, стрибка дохідності та збільшення витрат на обслуговування запозичень [12, с. 28].

Розміщуючи облігації внутрішньої державної позики, органи управління повинні враховувати не тільки питання фінансування бюджетного дефіциту, а й розглядати можливі тенденції, які відбуватимуться на фінансовому ринку, запобігати негативним наслідкам, приймати заходи щодо врегулювання його проблем і диспропорцій. Тому для формування ефективного ринку ОВДП в Україні необхідно:

- узгоджувати політику у сфері формування прибутковості державних цінних паперів із загальними тенденціями, які існують на фінансовому ринку країни;

- враховувати інтереси держави у поточному та перспективному періодах й гармонізувати їх із приватними інвесторами;

- здійснювати постійну перевірку динаміки фондового ринку та своєчасно вживати заходів з узгодження динаміки ринку державних облігацій та фінансового ринку в цілому [13, с. 211].

Із метою залучення вільних фінансових ресурсів домогосподарств для покриття інвестиційних потреб держави, на нашу думку, уряду України доречно було б забезпечити випуск доступних за ціною та привабливих за стабільністю і надійністю виплат державних цінних паперів для населення, що дасть змогу поліпшити структуру його заощаджень а також допоможе державі фінансувати дефіцит бюджету. Однак для успішної реалізації таких заходів необхідно підвищувати ступінь довіри громадян до держави, яка покликана захищати їхні права та інтереси.

Висновки. Отже, державні запозичення є важливим джерелом формування фінансових ресурсів держави та у випадку дефіциту постійних надходжень здатні забезпечити зниження податкового тиску на суб'єктах господа-

рювання в короткостроковому періоді. При цьому необхідно враховувати, що державний кредит виражає сукупність економічних відносин між урядом та суб'єктами господарювання й домогосподарствами щодо розподілу частини вартості валового внутрішнього продукту у процесі якого на умовах терміновості, зворотності, платності і цільового використання відбувається формування позичених фінансових ресурсів держави. Варто наголосити, що отримання країною позик веде до

виникнення державного боргу, який суттєво збільшує фінансове навантаження на майбутні покоління та сприяє загостренню суспільних протиріч. Однак із метою підвищення ефективності державного кредитування необхідно спрямовувати залучені фінансові ресурси на фінансування важливих для суспільства та прибуткових інноваційних проєктів, які б у майбутньому сприятимуть зростанню податкового потенціалу та створенню умов для обслуговування й погашення позик.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тарасевич Н. Сучасний стан розвитку ринку державних запозичень в Україні / Н. Тарасевич, А. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1. – С. 129 – 139.
2. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
3. Лубкей Н. Державний кредит як система кредитних відносин за участю держави / Н. Лубкей // Світ фінансів. – 2008. – № 4(17), грудень. – С. 28– 34.
4. Браткова І. Державні запозичення в економіці: генеза теоретичних уявлень / І. Браткова // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 4. – С. 72–78.
5. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: Монографія / В. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
6. Кулінська А. Позитивні та негативні наслідки державного кредитування для розвитку фінансово-кредитного механізму державного управління національною економікою / А. Кулінська // Економіка і управління. – 2012. – № 3. – С. 31–35.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень "IBSED". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>.
9. Держборг України за рік зріс на 8% – до \$71 мільярда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1757767-derjborg-ukrajini-za-rik-zris-na-8-do-71-milyarda.html>.
10. Бюджет-2017: держборг очікується на рівні 2,3 трільйона гривень, або 88,8% ВВП. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1528298-byudjet-2017-derjborochikuetsya-na-rivni-23-trilyona-griven-abo-888-vvp.html>.
11. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Ринок цінних паперів України: переавантаження. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1472636125.pdf.
12. Шелудько Н. Валютні облігації внутрішньої державної позики: ризики та перспективи для України / Н. Шелудько, А. Шкляр // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 21–29.
13. Рибак О. Оптимізація структури фінансування державних запозичень за рахунок облігацій внутрішніх державних позик / О. Рибак, Х. Парацій // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – 2014. – № 3(52). – С. 208–212.

УДК 336.63:336.77.067.32

Зворотна іпотека – фінансовий інструмент для осіб пенсійного віку: перспективи запровадження в Україні*

Дуб А.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті розкрито сутність зворотної іпотеки. На основі зарубіжного досвіду охарактеризовано умови надання зворотної іпотеки, визначальні фактори її розміру, її переваги та недоліки. Проведено порівняльний аналіз зворотної іпотеки та альтернативних джерел отримання доходів від нерухомості. З позиції потенційного попиту та пропозиції критично оцінено можливість запровадження зворотної іпотеки на фінансовому ринку України.

Ключові слова: зворотна іпотека, кредит, пенсіонер, пенсійні виплати, нерухомість, фінансовий інструмент, фінансовий ринок.

Дуб А.Р. ОБРАТНАЯ ИПОТЕКА – ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЛИЦ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье раскрыта сущность обратной ипотеки. На основе зарубежного опыта охарактеризованы условия предоставления обратной ипотеки, определяющие факторы ее размера, ее преимущества и недостатки. Проведен сравнительный анализ обратной ипотеки и альтернативных источников получения дохода от недвижимости. С позиции потенциального спроса и предложения критически оценены возможности возникновения обратной ипотеки на финансовом рынке Украины.

Ключевые слова: обратная ипотека, кредит, пенсионер, пенсионные выплаты, недвижимость, финансовый инструмент, финансовый рынок.

Dub A.R. REVERSE MORTGAGES – THE FINANCIAL INSTRUMENT FOR RETIRED PERSON: PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The essence of the reverse mortgage is disclosed. Conditions for obtaining reverse mortgages, determinants of its size, its pros and cons are described on the basis of international experience. Comparative analysis of reverse mortgages and alternative sources of income from the property is made. The possibility of introducing reverse mortgages in Ukraine's financial market is critically evaluated from the perspective of supply and demand.

Keywords: reverse mortgages, loan, retired person, retirement payments, real estate, financial instrument and financial market.

Постановка проблеми. Особи, які виходять на пенсію, доволі часто не мають інших надходжень, ніж пенсійні виплати, а розмір останніх далеко не завжди дозволяє підтримувати життєдіяльність навіть на мінімальному рівні. Проте доволі часто, бідкаючись на скрутне матеріальне становище, пенсіонери забувають про наявний у них матеріальний актив, який може вирішити багато їхніх проблем, – нерухомість. У США, Австралії, країнах Європи отримати кошти від свого житла і при цьому залишитись проживати в ньому можна за допомогою фінансового інструмента, яким є зворотна іпотека. Зважаючи на те, що понад чверть населення України становлять пенсіонери, пошук можливості підвищення їхнього добробуту шляхом впро-

вадження нових фінансових інструментів обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Проблема тиці зворотної іпотеки значну увагу приділяють західні дослідники серед яких: Дж. Андерсон (J. Anderson), С. Голкомб (С. Holcomb), С. Гордон (S. Gordon), Дж. Дебіцька (J. Dębicka), С. Кастагнетті (S. Castagnetti), Дж. Кокко (J. Cocco), С. Лайонс (S. Lyons), Дж. Лукас (J. Lucas), А. Марцинюк (A. Marciniuk), С. Матік (S. Matic), В. Пфау (W. Pfau), Д. Солін (D. Solin) та інші. У їх працях розкрито історію розвитку зворотної іпотеки, механізм її функціонування та пов'язані з ним нюанси, а також критичні оцінки можливість використанні зворотної іпотеки в різному віці. Більшість праць західних авторів носять переважно практичний характер.

* Це дослідження здійснене в межах співпраці автора з Центром соціально-економічних досліджень CASE Україна й оплачене коштом благодійних внесків читачів сайту «Ціна держави» (<http://cost.ua>)

У вітчизняній як науковій, так і публіцистичній літературі питання зворотної іпотеки досі практично не висвітлювались. Чи не єдиною в Україні організацією, яка займається дослідженням зворотної іпотеки та розробкою її життєздатної моделі в нинішніх умовах розвитку національної економіки, є Центр соціально-економічних досліджень Case Україна в межах проекту «Ціна держави» (з яким співпрацює автор). З огляду на це, вважаємо за доцільне розкрити основні аспекти зворотної іпотеки та оцінити сучасні перспективи її запровадження в Україні.

Метою дослідження є розкрити сутність зворотної іпотеки як фінансового інструмента та оцінити можливість її впровадження в Україні з позиції потенційного попиту та пропозиції.

Виклад основного матеріалу. Започаткована у США понад півстоліття тому (в 1961 р. в м. Портленді) зворотна іпотека для українського ринку фінансових послуг нині все ще залишається своєрідною «terra incognita» (незвідана земля).

Головним призначенням такого фінансового інструменту є надання грошової підтримки людям похилого віку, які мають у власності такий актив як нерухомість і при цьому відчувають нестачу коштів для ведення повсякденного життя.

За своєю суттю зворотна іпотека – це кредит, що надається фінансовою установою (банком або спеціалізованою організацією) на певний період (здебільшого 10 р.), під заставу нерухомості і який (у разі виконання умов договору) не передбачає обов'язкового повернення позичених коштів особою, яка його взяла. З іншого боку, зворотну іпотеку можна трактувати як продаж особою свого житла на виплату (тобто людина, яка уклала договір зворотної іпотеки, отримуватиме виплати до тих пір, доки фінансова установа повністю не виплатить їй вартості нерухомості). При цьому до завершення терміну дії договору (він може тривати довше, ніж термін виплат, наприклад, при одноразовій виплаті всієї суми), отримувач виплат залишається власником нерухомості.

Після завершення дії договору зворотної іпотеки кредитор отримує право та можливість повернути назад надані у кредит кошти. Механізм повернення коштів передбачає альтернативні варіанти: повернення кредиту отримувачем зворотної іпотеки (за його бажанням) або його спадкоємцями (якщо вони хочуть залишити нерухомість у своїй власності), або шляхом реалізації кредито-

ром житла на ринку нерухомості (після того, як воно перейде в його власність).

До потенційних отримувачів зворотної іпотеки висуваються кілька вимог. Насамперед на зворотну іпотеку може претендувати людина, яка досягла певного віку (наприклад, у США – 62 р.; в Австралії, Польщі, Росії (під час експериментального запуску зворотної іпотеки у 2011 р.) – 60 р.). Другою основною вимогою є наявність права власності на житло, оскільки після завершення договору воно переходить до кредитора і забезпечить йому змогу повернути надані в кредит кошти. І третьою – проживання в нерухомості під яку надається зворотна іпотека (практично безперервно) з метою підтримки житла в належному стані [1; 2; 3].

Зворотна іпотека надається лише під житло, розташоване у великих (рідше малих) містах. Обумовлено це тим, що після завершення договору зворотної іпотеки кредитор намагатиметься зреалізувати набуте у власність житло, а зробити це у великому місті є значно простіше, ніж в іншій місцевості. До того ж, вартість нерухомості, яка є визначальним чинником розміру зворотної іпотеки, у великому місті є вищою ніж у малому чи сільській місцевості.

На відміну від звичайного іпотечного чи споживчого кредиту, зворотна іпотека не передбачає встановлення жодних обмежень щодо використання отриманих коштів. Позичальник може на власний розсуд скерувати їх на: оздоровлення чи всебічний медичний догляд; погашення раніше отриманого іпотечного кредиту; допомогу дітям; ремонт або вдосконалення житла; сплату обов'язкових платежів (наприклад, податку на нерухомість, оплату комунальних послуг і т. д.); щоденні побутові витрати; подорожі; подарунки тощо [4].

Проте найдоцільніше залучати і використовувати кошти зворотної іпотеки якомога пізніше (тобто не в 62 р., а в більш пізньому віці, наприклад, 72–75 р.) і лише в разі крайньої потреби (себто, якщо інших джерел засобів до існування немає, або вони не покривають життєво необхідних витрат, наприклад, потребу в лікуванні). Логіка тут дуже проста: якщо оформити зворотну іпотеку в шістдесятирічному віці, то що трапиться, коли сума зворотної іпотеки буде повністю вибрана позичальником, а в 75-річному віці виникне потреба у фінансуванні всебічного догляду чи тривалого лікування (використання житла як активу стане вже неможливим)? З боку установи, яка надає зворотну іпотеку, її потен-

ційний клієнт – це особа, вік якої на 10 років менший за середню тривалість життя в країні. При цьому враховується і диференціація за статтю, оскільки переважно середня тривалість життя чоловіків є меншою, ніж жінок [5].

Суму виплат зворотної іпотеки для кожної людини розраховують індивідуально, виходячи з таких критеріїв [6]:

– віку позичальника. Чим старшою буде особа на час звернення за зворотною іпотекою, тим більшу суму виплат вона зможе отримати, бо, якщо, наприклад, особі 62 р. при середній тривалості життя 71 р., то, розрахована фінансовою установою, сума виплат розбиватиметься на 9 р., а якщо людина звернеться в 68-річному віці, то та ж сума буде розподілена на три роки;

– ринкової вартості житла, що перебуває у власності. Переважно потенційний отримувач зворотної іпотеки може розраховувати

на суму еквівалентну 56–60% вартості свого житла, оскільки плата за користування кредитними коштами вираховується із суми, що покриває решту вартості нерухомості. Припиняються виплати по зворотній іпотеці, коли сума заборгованості сягає 98% вартості житла, бо в протилежному випадку позичальнику доведеться самостійно (з інших джерел) оплачувати користування кредитом;

– відсоткових ставок за користування зворотною іпотекою здебільшого вищі, ніж ставки за звичайним іпотечним кредитом (наприклад, у США середньозважена ставка з іпотечного кредитування становить 3,18%, а з зворотної іпотеки – 4,6% [7; 8]). Крім того, вони можуть бути двох видів: фіксовані (встановлюються переважно для одноразової виплати суми зворотної іпотеки) та змінні (для будь-яких форм виплат (одноразової, періодичної, комбінованої) та обчислюються, виходячи із

Таблиця 1

Порівняння ключових моментів зворотної іпотеки та її альтернатив

	Зворотна іпотека	Довічна рента	Здача в оренду	Продаж із переїздом
Перехід права власності на житло	Переходить після смерті позичальника, або порушенні умов договору	Переходить до особи, яка виплачуватиме ренту, при укладанні договору	Не переходить	Переходить до покупця у моменти укладання договору
Визначальні чинники укладення угоди	Досягнення певного віку	Немає	Немає	Немає
Визначальні фактори величини виплат	Вік; вартість житла; відсоткові ставки	Вартість житла; інші, обумовлені сторонами	Ринкові ціни оренди, місце розташування, стан житла та ін.	Ринкова вартість житла, виходячи із місця розташування, стану тощо
Періодичність виплат	Одноразово; щомісяця; комбіновано	Комбінована (30-40% одразу, решта – періодично)	Періодично (щомісяця)	Одноразово (рідко – на виплату)
Додаткові витрати	Витрати на оформлення; страхування втрати вартості нерухомості	Немає	Сплата податку з орендних платежів	Витрати на оформлення
Ризики для особи, яка уклала договір	Невиконання умов договору через: неспроможність підтримувати житло в належному стані; сплачувати страхові платежі; невідвротна потреба в переїзді/виїзді із помешкання	Бажання платника ренти якомога швидше позбутися отримувача платежів (зокрема, і кримінальним шляхом); слабе законодавче регулювання; несвоєчасна виплата рентних платежів	Недобросовісні орендарі, які можуть пошкодити помешкання; несвоєчасна здійснення орендної плати	Можливе шахрайство з боку покупців

Авторська розробка

ставки LIBOR і відсоткової надбавки кредитора) [9].

З огляду на доволі жорсткі умови отримання зворотної іпотеки, слід зупинитись і на її альтернативах. Серед альтернатив зворотної іпотеки можна виділити довічну ренту, здачу житла в оренду (як із переїздом до родичів (під час надання в оренду всього помешкання), так і без переїзду (якщо в оренду здається лише частина приміщення)), продаж житла та переїзд до родичів чи в будинок для літніх людей (таблиця 1).

Зворотна іпотека – неоднозначний фінансовий інструмент. Вона несе як позитивні, так і негативні аспекти для особи, яка вирішила нею скористатися.

Серед плюсів можна назвати [10]:

- можливість скористатися з вартості житла для покращення свого добробуту, не залишаючи його (не здійснюючи його продажу чи переїзду);

- немає необхідності повертати кредит до тих пір, поки особа не надумає переїхати, або помре (погашається за бажанням спадкоємців);

- гнучкість виплат за зворотною іпотекою (одноразово, періодично, комбіновано);

- кредитна лінія, яка за умови часткових виплат може збільшуватись (на зарезервовані, але тимчасово не використані кошти, нараховуюся відсотки так, ніби ці кошти внесені на депозит);

- немає умови цільового використання коштів зворотної іпотеки;

- немає додаткової відповідальності за кредитом (сума боргу за зворотною іпотекою обмежується виключно вартістю житла, під яке надана);

- отримані за зворотною іпотекою кошти не оподатковуються (вважається, що це є отримання кредиту);

- кошти, отримані за зворотною іпотекою, не впливають на призначені соціальні виплати.

До мінусів зворотної іпотеки можна віднести [10]:

- високу вартість. Вартість зворотної іпотеки є вищою, ніж за звичайним іпотечним кредитом. Окрім того, отримувач виплат повинен здійснювати страхові внески до інститутів (компаній), які надають страховий захист, пов'язаний із зниженням вартості житла в майбутньому чи його втрати. Оскільки останнє може завдати збитків кредиторів. У результаті, виходячи з того, що плата за користування списується із кредитних коштів, особа

реально зможе отримати лише до 56–60% вартості свого житла;

- зниження добробуту отримувача після завершення договору зворотної іпотеки. Якщо особа доживає до завершення договору, то її добробут може суттєво погіршитись, бо по суті впродовж дії договору людина поступово продає своє житло (зменшує його вартість, яка залишається в її власності). Тобто після того, як вартість житла повністю перейде до кредитора, виплати зі зворотної іпотеки припиняються;

- прив'язку до житла. Особа, яка отримує виплати за договором зворотної іпотеки, не може залишати житло більше, ніж на певний встановлений законодавством час (у США – один рік). У протилежному випадку необхідно буде викупити використану вартість житла (тобто повернути отримані в кредит кошти);

- ризик втрати права викупу житла. Якщо позичальник не підтримує житло в належному стані (обумовленому в договорі) або не своєчасно чи не в повному обсязі здійснює страхові (пов'язані із зворотною іпотекою) та податкові (пов'язані з нерухомістю) платежі, він може бути позбавлений права викупу житла.

Для виявлення можливості запровадження зворотної іпотеки в Україні, вважаємо за необхідне оцінити наявність потенційного попиту та пропозиції на даний фінансовий інструмент.

До сприятливих чинників появи зворотної іпотеки на українському ринку фінансових послуг (із боку попиту) можна віднести:

- старіння населення. На початок 2016 р. кількість пенсіонерів зросла на майже на 150 тис. осіб або на 1,2% порівняно з попереднім роком, і склала 12,3 млн чоловік. З них 6,4 млн осіб (або 13% усього населення України) проживають у містах [11, с. 15–21]. Отже, вони можуть формувати потенційний попит на зворотну іпотеку;

- тривалість життя. Середня очікувана тривалість життя в Україні відносно невелика (71 р. Для прикладу, у США – 79 р. [12]). Виходячи з того, що договір зворотної іпотеки укладається переважно на 10–12 рр., можна говорити про сприятливий фактор її запровадження. Мінімальний вік отримувача при цьому доцільно встановити 62 р.;

- розмір пенсійних виплат. Середній розмір призначеної пенсійної виплати у 2015 р. становив 1699,5 грн. А кількість пенсіонерів, які отримували виплати розміром до 1500 грн, складала 7,9 млн осіб, або 64,5% усіх отримувачів пенсії [11, с. 21; 47]. З цього можна зробити висновок, що більшість пенсіоне-

рів відчуває потребу в додаткових грошових коштах. Особливо, якщо зважити на динаміку зростання цін на ліки та продукти харчування (комунальні послуги частково компенсуються державою через субсидії);

– наявність у країні самотніх осіб похилого віку, які мають у власності житло. На початок 2016 р. кількість домогосподарств без дітей у великих містах становила 3438,5 тис. або 58,3% усіх домогосподарств без дітей у великих містах, та 2625,9 тис. – у малих (або 62,4% усіх домогосподарств без дітей у малих містах). Середній розмір домогосподарств без дітей на початок 2016 р., як і в попередньому році, був 1,93 особи. Кількість же домогосподарств, які склалися з однієї особи в непрацездатному віці, у 2015 р. становила 438,8 тис. у великих містах та 515,4 тис. – у малих. Дві третини з вказаних домогосподарств з однієї особи припадали на жінок і лише одна третина – на чоловіків. Отже, виходячи з того, що в Україні понад 92% житла перебуває у приватній власності та 79,6% домогосподарств у великих містах володіють окремою квартирою, потенційний попит на зворотну іпотеку можна оцінити в 954,2 тис. осіб (домогосподарств з однієї особи) [13, с. 11; 19; 27]. А оскільки за останні три роки суттєвих змін у структурі домогосподарств не відбулося, то в і найближчій перспективі можна очікувати збереження його обсягу.

З боку попиту є підстави говорити про впровадження зворотної іпотеки. Навіть, виходячи з української ментальності, сама поява такого фінансового інструменту може спонукати родичів літньої людини (потенційних спадкоємців) подбати про її матеріальний достаток, щоб запобігти можливій втраті нерухомості через зворотну іпотеку. Це напевно виявиться дешевше, ніж подальший викуп житла у кредитора шляхом погашення боргу.

Щодо пропозиції, то зворотна іпотека для фінансових установ (банків), які її надають, – це довгі гроші (бо повернути наданий кредит можна здебільшого після смерті особи, яка

уклала договір). А економічна нестабільність, невизначеність щодо динаміки цін на житло тощо спричиняють до встановлення високих ставок за її використання. Останнє ж спричиняє до зниження інтересу з боку попиту.

Серед головних факторів, що можуть мати вплив на ціну пропозиції зворотної іпотеки в Україні, варто вказати на:

– рівень інфляції (закладається у відсоткову ставку за зворотною іпотекою). Рівень інфляції у 2015 р. (43,3%) та у 2016 р. (12,4%) роблять цей вид фінансової послуги дорогим і не привабливим;

– облікову ставку центрального банку (впливає на вартість кредитних ресурсів комерційних банків, оскільки це плата останніх за користування кредитами, взятими в центрального банку). Облікова ставка НБУ, хоч і демонструє тенденцію до зниження, проте залишається доволі високою (на початок 2017 р. – 14%). Тобто вартість зворотної іпотеки буде вищою, ніж облікова ставка, бо комерційні банки ще встановлюють свою надбавку (маржу) за надання коштів у зворотну іпотеку;

– динаміку цін на житло. За стабільної економіки ціни на житло мають тенденцію до зростання, що захищатиме фінансові установи (банки) від втрати коштів після завершення договору зворотної іпотеки. Нині ціни на ринку нерухомості в Україні не демонструють тенденцію до зростання в доларовому еквіваленті. Тому страхові внески (на страхування від знецінення вартості житла) можуть суттєво переобтяжувати загальну вартість зворотної іпотеки;

– стан житла (впливає на вартість житла, а значить і на розмір виплат після зворотної іпотеки). Якщо припустити, що значна частина людей похилого віку проживає в будинках, які збудовані ще за радянських часів, то розраховувати на більш-менш прийнятні суми виплат за зворотною іпотекою можна лише за умови проведеного капітального ремонту не лише в квартирі, а й у будинку

Таблиця 2

Ключові визначальні показники розміру та вартості зворотної іпотеки [7; 8; 14–18]

	США	Україна
Рівень інфляції у 2016 р., %	2,1	12,4
Облікова ставка, %	1,25	14
Ставки з іпотечного кредитування (середньозважені), %	на 30 років – 4,10 на 15 років – 3,26 на 10 років – 3,18	15 років (+ 20% початковий внесок) – 23,7 на довші терміни практично не кредитують
Ставки зі зворотної іпотеки (середньозважені), %	4,91 (фіксована) 4,60 (плаваюча)	була б не нижче 25-27%

загалом (ідеться про водопровід, каналізацію, електропроводку тощо).

Нині зворотна іпотека є надто дорогою і не вигідною (з погляду її розміру) для пересічних українських пенсіонерів (таблиця 2).

Про запровадження зворотної іпотеки може йтися лише тоді, коли рівень інфляції та облікова ставка будуть вимірюватися однозначним числом (і наблизатимуться до 5–6%), а економіка зростатиме. Підтвердженням цьому є невдала спроба пілотного проекту із запуску механізму зворотної іпотеки в Росії у 2011–2012 рр. (право на отримання мали пенсіонери у віці 60-ти р. і старші, максимальна сума позики могла становити 80% вартості житла зі ставкою – 9% річних). Провал був обумовлений низьким інтересом комерційних банків до довгострокового кредитування на умовах довгих грошей в економічно нестабільному середовищі. А для державних струк-

тур залучити кошти під зворотну іпотеку в разі бюджетного дефіциту є практично нереально.

Висновки. Отже, зворотна іпотека є фінансовим інструментом за допомогою якого особи пенсійного віку, які мають у власності житло, можуть покращити свій добробут. Попри те зворотна іпотека – інструмент неоднозначний, оскільки має і негативний аспект: високу вартість та втрату права власності на житло після завершення дії договору.

Незважаючи на наявний потенційний попит, запровадження зворотної іпотеки в Україні нині видається малоімовірним через існування чинників, які спричиняють до її високої вартості (рівня інфляції, високої облікової ставки НБУ, несприятливої динаміки цін на нерухомість). Лише стабілізація фінансової системи та економічне зростання може стати базою для появи на фінансовому ринку зворотної іпотеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Reverse Mortgages. Supervisory Insights [Electronic resource]. – Access mode: https://www.fdic.gov/regulations/examinations/supervisory/insights/siwin08/reverse_mortgages.html (last access: 15.01.17). – Title from the screen.
2. Гуреева М. Работает ли обратная ипотека в России? [Электронный ресурс] / М. Гуреева. – Режим доступа: http://www.domofond.ru/statiya/rabotaet_li_obratnaya_ipoteka_v_rossii/5074. – (дата обращения 10.01.2017). – Назвние с экрана.
3. Frequently Asked Questions about HUD's Reverse Mortgages [Electronic resource]. – Access mode: https://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/program_offices/housing/sfh/hecm/rmtopten (last access: 15.01.17). – Title from the screen.
4. Retirement Strategies. Frequently Asked Questions About Reverse Mortgages [Electronic resource]. – Access mode: https://www.newretirement.com/Services/Reverse_Mortgage_FAQ.aspx (last access: 15.01.17). – Title from the screen.
5. Orman S. Know the risks, rewards of reverse mortgages [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.csmonitor.com/Business/2011/0309/Suze-Orman-Know-the-risks-rewards-of-reverse-mortgages> (last access: 15.01.17). – Title from the screen.
6. Кожевникова Ю. Обратная ипотека в США: как обеспечить старость с помощью кредита [Электронный ресурс] / Ю. Кожевникова. – Режим доступа: https://tranio.ru/traniopedia/glossary/reverse_mortgage/ (дата обращения 10.01.2017). – Назвние с экрана.
7. Refinance Rates Averages [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bankrate.com/national-mortgage-rates/> (last access: 20.01.17). – Title from the screen.
8. Reverse Mortgage Interest Rates and Examples [Electronic resource]. – Access mode: <http://reversemortgagealert.org/reverse-mortgage-rates/> (last access: 20.01.17). – Title from the screen.
9. Reverse Mortgage Interest Rates [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.aag.com/news/reverse-mortgage-interest-rates> (last access: 20.01.17). – Title from the screen.
10. Is a Reverse Mortgage a Good or Bad Idea? Pros & Cons Compared [Electronic resource]. – Access mode: <http://reversemortgagealert.org/pros-and-cons/> (last access: 21.12.16). – Title from the screen.
11. Соціальний захист населення України, 2015 рік: статистичний збірник / Держ. служба статистики України; [О. Кармазіна (відп. за вип.)] – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 124 с.
12. У ВООЗ розповіли, скільки житимуть в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lifepravda.com.ua/health/2016/05/20/212624/> (дата звернення: 20.05.16). – Назва з екрана.
13. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств): статистичний збірник / Держ. служба статистики України; [І. Осипова (відп. за вип.)] – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 87 с.

14. Consumer Price Index Summary [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm> (last access: 20.02.17). – Title from the screen.

15. Індекси цін. Експрес-випуск. Державна служба статистики України, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html#Ціни (дата звернення: 06.01.2017). – Назва з екрана.

16. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647 (дата звернення: 20.01.2017). – Назва з екрана.

17. Іпотека по-українськи: хто та як кредитуватиме громадян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scr.in.ua/analytics/13476> (дата звернення: 20.01.2017). – Назва з екрана.

18. Кредиты на жилье: ипотечное кредитование от банков Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/credit/flat/> (дата обращения 20.01.2017). – Назвние с экрана.

Структурні диспропорції в зовнішній торгівлі України та шляхи їх подолання

Заболотна Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженню тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі в Україні. Проаналізовано динаміку зовнішньої торгівлі, товарну структуру експорту та імпорту. Визначено причини, які зумовили основні структурні диспропорції в зовнішній торгівлі. Запропоновано шляхи подолання наявних диспропорцій.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, конкурентоспроможність, структурні диспропорції, імпортозаміщення.

Заболотная Н.Г. СТРУКТУРНЫЕ ДИСПРОПОРЦИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию тенденций развития внешней торговли в Украине. Проанализирована динамика внешней торговли, товарная структура экспорта и импорта. Определены причины, обусловившие основные структурные диспропорции во внешней торговле. Предложены пути преодоления существующих диспропорций.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, конкурентоспособность, структурные диспропорции, импортозамещение.

Zabolotna N.G. STRUCTURAL IMBALANCES IN UKRAINE'S FOREIGN TRADE AND WAYS TO OVERCOME THEM

The article explores foreign trade trends in Ukraine. It analyses the dynamics of foreign trade and composition of imports and exports. Reasons behind the main structural imbalances in foreign trade are defined. The author then proposes several approaches to overcome the existing imbalances.

Keywords: foreign trade, exports, imports, competitiveness, structural imbalances, import substitution.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Характерними рисами сучасних тенденцій на світовому ринку є глобалізація та інтернаціоналізація національних економік, що сприяють активізації зовнішньоекономічної діяльності. Світовий досвід свідчить про наявність тісного зв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням. Так, зокрема нові індустріальні країни, такі як Китай, Південна Корея на основі впровадження експортноорієнтованої стратегії розвитку змогли за відносно короткий термін часу значно прискорити темпи економічного зростання. Проте переваги від відкритості національних ринків переважно отримують лише розвинуті країни з досконалою структурою економіки, які спроможні виробляти широкий спектр якісних товарів та послуг, а також ті країни, які змогли налагодити випуск високотехнологічних та конкурентоспроможних товарів, а також поставляти їх на світовий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль та значення зовнішньої торгівлі в розви-

тку національної економіки є одними з найактуальніших тем дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Значний внесок у розробку такої проблеми внесли вітчизняні вчені: С. Аржевитін, О. Білоцерківець, Б. Данилишин, О. Дзюблюк, Я. Жаліло, С. Кораблін, В. Міщенко, М. Савлук, О. Саліхова, Т. Унковська, А. Філіпенко, В. Чужиков та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу багатьох науковців до цієї проблематики, на сьогодні недостатньо уваги приділено дослідженню причин виникнення структурних диспропорцій, які мають місце під час проведення зовнішньої торгівлі, а також шляхам подолання зазначених диспропорцій. Сировинна орієнтація експорту в Україні, неспроможність вітчизняних підприємств задовільнити потреби внутрішнього ринку навіть у досить простих товарах – усі ці фактори викликають стійку залежність вітчизняної економіки від кон'юнктури світового ринку та негативно впливають на стан платіжного балансу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження динаміки зовнішньої торгівлі в Україні, розгляд причин, які обумовили наявність диспропорцій у зовнішній торгівлі та визначення напрямів подолання зазначених диспропорцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля відіграє досить важливу роль в економічному розвитку будь-якої країни, оскільки стимулює конкуренцію, обмежує панування монополій, заохочує підприємців підвищувати якість експортноорієнтованої продукції.

Дотримання збалансованості експортно-імпортних операцій є надзвичайно важливим для України, враховуючи високий рівень відкритості її економіки. Так, зокрема співвідношення зовнішньоторгівельного обороту до ВВП в Україні коливається в межах 90–95%, тоді як у розвинутих країнах, таких як США, Японія цей показник коливався в межах 24–25%, Китаї близько 50%, Німеччині – 40–42% [1].

У 2015 р. Україна здійснювала зовнішньоторгівельні операції з партнерами із 217 країн світу. Вітчизняні підприємці експортували товари до 191 країн світу, імпортували з 201 країни. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 14,7 тис. одиниць, в імпорті – 22,3 тис. одиниць [2, с. 9].

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі свідчить про те, що протягом 2009–2010 рр. та 2014–2015 рр. в Україні мало місце суттєве скорочення експортно-імпортних операцій, що було викликане наслідками світової фінансової кризи, несприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою, втратою традиційних ринків збуту внаслідок низької конкурентоспроможності українських товарів.

У 2015 р. обсяг експорту скоротився за всіма основними товарними групами, такими

як продукція металургійної, хімічної промисловості, агропромислового комплексу, які традиційно вважалися основою українського товарного експорту, і приносили країні суттєві валютні надходження. Так, зокрема експорт металургійної продукції скоротився на 38,7%, мінеральних продуктів – на 49,5%, продовольчих товарів – на 13,1%, продукції машинобудування – на 38,5% [3].

Різка девальвація гривні у 2014 р. не лише не призвела до зростання експортних надходжень, а навпаки спровокувала різке зниження купівельної спроможності населення та бізнесу, що суттєво знизило ділову активність у країні.

Обсяг імпорту також скоротився, але внаслідок збереження наявних структурних диспропорцій в економіці України обсяг імпорту продовжував перевищувати обсяг експорту, що неважливо впливає на стан валютного ринку, посилює залежність країни від курсових коливань.

При цьому енергетичний імпорт знизився на 26,7%, неенергетичний на 34,9%. Зокрема, продукція машинобудування знизилася на 30,0%, продукція хімічної промисловості на 26,9%, продовольчі товари на 45% [3].

Недосконала структура економіки України, деіндустріалізація економіки, яка відбувалася протягом останніх 20 р., низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств внаслідок суттєвого морального та технічного зносу виробничого апарату, всі ці та інші фактори призвели до того, що Україна сприймається на світовому ринку виключно як країна, яка спроможна витовляти та поставляти на світовий ринок лише сировинну продукцію з низькою доданою вартістю.

Аналіз структури експорту за широкими економічними категоріями свідчить про те, що питома вага товарів проміжного споживання залишалась досить суттєвою і коливалась від

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг експорту товарів, млрд дол.США	63,2	37,1	47,3	62,4	64,4	59,1	50,6	35,4	33,6
Темп приросту до попереднього року, %	136,9	58,8	127,4	131,9	103,3	91,7	85,5	70,1	94,9
Обсяг імпорту товарів, млрд дол.США	80,6	42,5	56,9	80,4	86,3	81,2	57,7	38,9	40,4
Темп приросту до попереднього року, %	139,6	52,7	133,9	141,3	107,3	94,3	71,0	67,4	103,8
Сальдо, млрд дол.США	-17,4	-5,4	-9,6	-18,0	-21,9	-22,1	-7,1	-3,5	-6,8

Джерело: розраховано за даними Національного банку України [3]

82,1% у 2008 р. до 79,3% у 2015 р.; питома вага споживчих товарів в загальному обсязі експорту зросла лише з 8,1% у 2008 р. до 16,1% у 2015 р.; тоді як питома вага засобів виробництва зменшилась із 9,3% у 2008 р. до 4,1% у 2015 р.

Аналіз структури імпорту за широкими економічними категоріями показує, що питома вага товарів проміжного споживання в цей період коливалися від 61,7% у 2008 р. до 65,4% у 2011 р. та скоротилась до 62,1% у 2015 р. Питома вага споживчих товарів зросла з 20,3% у 2008 р. до 24,4% у 2015 р., що підтверджує високу залежність внутрішнього ринку від імпорту та неспроможність вітчизняних підприємств забезпечити імпортозаміщення навіть в умовах суттєвої девальвації гривні. Крім того, питома вага засобів виробництва в загальному імпорті знизилась із 17,1% у 2008 р. до 12,3% у 2015 р, що означає скорочення платоспроможного попиту з боку підприємств реального сектору на нове сучасне обладнання для технічної модернізації виробництва [3].

За підсумками 2016 р. дефіцит поточного рахунку становив 3,4 млрд дол. За даними НБУ зростання дефіциту відбулося внаслідок скорочення експорту та відновленням зростання імпорту. Так, обсяг експорту за 2016 р. зменшився на 5,2% до 33,6 млрд дол. США, тоді як обсяг імпорту зріс на 3,8% до 40,4 млрд дол. США. Так, експорт чорних та кольорових металів знизився на 11,6%, мінеральних продуктів – на 10,5%, продукції машинобудування – на 17,8%, хімічної промисловості – на 24,8%.

Протягом 2016 р. мало місце зростання експорту продовольчих товарів на 5,4% внаслідок зростання на 15,1% вартісних обсягів експорту олії та насіння олійних, а також суттєвого зростання фізичного обсягу експорту зернових. Але, враховуючи зниження світових цін на зернові культури, їх вартісні обсяги залишилися на рівні минулого року [3].

Внаслідок деякого поживлення ділової активності у 2016 р. відбулося зростання попиту на товари інвестиційного та споживчого призначення. Так, неенергетичний імпорт зріс на 16,2%. Найбільше нарощування імпорту відбулося за продукцією машинобудування – на 37,9%, хімічної промисловості – на 10,1%, продовольчих товарів – на 13,4%. Водчас внаслідок зменшення обсягів імпорту природного газу енергетичний імпорт скоротився на 27,9%.

Згідно з дослідженнями д. е. н. С. Корабліна Україна переживає черговий сировинний

колапс. Усі три кризи в Україні (1998–1999 рр., 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр.) були обумовлені падінням світових цін на сировину, що своєю чергою призвело до різкого скорочення експорту, скорочення валютних резервів, девальвації гривні [4, с. 187].

Вихід із цієї залежності можливий лише на основі подолання сировинної орієнтації експорту та переорієнтації на експорт конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю в разі одночасного зменшення у структурі імпорту тих товарів, які можливо виробляти в Україні.

Протягом усього періоду існування української держави структурні зрушення в промисловості відбувалися стихійно під впливом зовнішньоекономічної кон'юнктури, що й обумовило істотні структурні диспропорції в промисловому комплексі. Так, зокрема мало місце різке скорочення галузей, які виробляють кінцеву продукцію з високою доданою вартістю (машинобудування, легка, харчова промисловість), і суттєве підвищення частки галузей, які виробляють продукцію з низьким ступенем обробки та високою енергоємністю. У результаті в промисловості України стали домінувати експортноорієнтовані галузі з сировинною спеціалізацією, тоді як частка виробництв, які орієнтовані на внутрішній ринок є досить низькою, що обумовлює зростаючу залежність від імпорту та зростаючий попит на іноземну валюту. Більше того, оскільки у структурі експорту переважають сировинна продукція, полуфабрикати, товари з низьким рівнем доданої вартості, а у структурі імпорту, як правило, значна питома вага товарів кінцевого споживання з високою доданою вартістю та високотехнологічних товарів, то це суттєво перешкоджає збалансуванню торгового балансу, бо надходження від експорту не покривають імпорт.

Сировинна орієнтація українського експорту та висока залежність від імпорту є результатом низької конкурентоспроможності більшості галузей економіки внаслідок монополізму, браку стратегії економічного розвитку держави, недалекоглядної політики урядових структур, що своєю чергою обумовлює високі ризики для країни в найближчі роки.

Досвід багатьох країн світу, а особливо нових індустріальних країн, які мають сильні конкурентні позиції на світовому ринку, свідчить про те, що позитивний ефект від зовнішньої торгівлі отримали країни, які вчасно зрозуміли, що перемогу в конкурентній боротьбі на світовому ринку можна отримати не

завдяки лібералізації торгівельних відносин, а шляхом впровадження адекватної державної політики, яка створює можливості для використання потенційних переваг від міжнародної торгівлі. Боротьба за лідерство на світових ринках призвела в цих країнах до підвищення ролі держави в трансформаційних процесах та вправданню активної промислової політики.

Для України, яка перебуває не лише в довгостроковій структурній кризі та рецесії, але й продовжує воєнні дії на сході держави, надзвичайно важливо в найкоротші терміни отримати реальну можливість для реалізації структурних зрушень, які дозволять удосконалити структуру експорту та подолати сировинну орієнтацію, переорієнтувати промислове виробництво на задоволення потреб внутрішнього ринку та імпортозаміщення. Але для цього необхідно провести технічне переоснащення пріоритетних галузей промисловості, створити умови для прискореного розвитку високотехнологічних і наукоємних виробництв 5 і 6 технологічних укладів, що сформує основу для відновлення економічного зростання та макроекономічної стабільності в довгостроковій перспективі.

Після світової фінансової кризи розвинуті країни для прискорення економічного зростання та зменшення безробіття розпочали впроваджувати програми підтримки власного виробництва, які дозволяють завантажувати виробничі потужності всередині країни і скорочувати обсяг імпорту.

Так, зокрема з метою подолання наслідків світової фінансової кризи та розв'язання накопичених проблем промисловості та її реіндустріалізації, Уряд Франції у 2012 р. створив спеціалізоване «Міністерство промислового відродження». Цей орган повинен визначати стратегічні орієнтири промислової політики, пріоритетні напрями розвитку промисловості, проводити моніторинг реалізації інноваційної політики. У 2014 р. на базі такого міністерства було створено Міністерство економіки, промисловості та цифрової індустрії. Крім того, Уряд ухвалив стратегію «Нова індустріальна Франція», яка розроблялася сумісно з представниками бізнесу. Близько 80% проектів, які передбачено впроваджувати, були відібрані на базі пропозицій підприємців і будуть реалізовуватися під керівництвом великих підприємців. При цьому визначені 34 конкретних плани реформування промисловості на інноваційній основі, що і заклало фундамент для реіндустріалізації Франції на майбутні 10 р. [5].

З метою модернізації промисловості на інноваційній основі Уряд Великобританії розробив та ухвалив Стратегію розвитку високотехнологічної промисловості Великобританії (2012–2015 рр.), та Промислової стратегію: партнерство уряду та промисловості Великобританії (2013–2020 рр.) [5].

Україна також має потенційні можливості для нарощування обсягів власного випуску продукції, яка на сьогодні імпортується. Україна має унікальні природні ресурси, значний науково-технічний потенціал та кваліфіковану робочу силу для розробки, випуску та збільшення обсягів виробництва вітчизняних аналогів продукції, яку ми купляємо на світовому ринку.

У найближчій перспективі пріоритетом повинно стати імпортозаміщення, що дозволить не лише вдосконалити структуру зовнішньої торгівлі, зберегти валютні кошти всередині країни, але й створити нові робочі місця, зменшити рівень безробіття в країні, і на цій основі забезпечити прискорення економічного зростання. Потенціал для імпортозаміщення є практично в усіх галузях економіки насамперед це хімічна та нафтохімічна промисловість, промисловість будівельних матеріалів, легка та харчова промисловість, машинобудування, деревообробна та целюлознопаперова промисловість, фармацевтика.

Імпортозаміщення передбачає заміну імпортованих товарів вітчизняними, якісні та цінові характеристики яких є нарівні або перевищують іноземні аналоги. Для того, щоб імпортозаміщення принесло максимальний ефект і згодом надало можливість нарощувати випуск імпортозамінників і для продажу їх на світовому ринку, необхідно, щоб імпортозаміщення відбувалося в межах проведення активної промислової політики, передбачало модернізацію виробничих потужностей на інноваційній основі, супроводжувалося створенням сприятливих умов для національних виробників. Досить важливо правильно визначити пріоритети імпортозаміщення та передбачити комплекс регулятивних заходів, які будуть сприяти досягненню визначених цілей.

Водночас як зазначають фахівці Національного інституту стратегічних досліджень «імпортозаміщення має бути перехідним етапом у процесі реструктуризації економіки та використовуватися для пришвидшеної модернізації та розвитку нових напрямів у промисловості, після чого має відбуватися послідовний перехід до експортоорієнтованої моделі розвитку, що обумовлено обмеженістю внутрішнього ринку та необхідністю

забезпечення нових ринків збуту. Це передбачає поступове зниження державного протекціонізму та стимулювання розвитку конкуренції» [6, с. 7].

Таку точку зору підтверджує досвід розвитку нових індустріальних країн, таких як Південна Корея, Китай, Тайвань, які на основі впровадження активної промислової політики змогли створити та активно розвивати експортноорієнтоване імпортозаміщення, що і сприяло прискореному розвитку цих країн.

Висновки. Отже, подолати структурні диспропорції в зовнішній торгівлі і вийти на позитивне сальдо торгівельного балансу неможливо без впровадження активної промислової політики. Лише в межах проведення активної

промислової політики можливо забезпечити технічне переоснащення підприємств реального сектору економіки на інноваційній основі, реалізувати імпортозаміщення, яке створить основу для подальшого нарощування експортноорієнтованої продукції, та створити нові робочі місця в секторах, які виробляють наукоємну продукцію. Успішна реалізація зазначених цілей вимагає чіткого визначення пріоритетних галузей та підприємств, які спроможні в стислі терміни забезпечити виготовлення високотехнологічної продукції та імпортозамінників, концентрації ресурсів на визначених пріоритетах, та налагодження ефективної взаємодії між бізнесом та урядовими структурами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єріна І. Збалансованість і конкурентність зовнішньої торгівлі України послугами: статистичний аспект [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. 2015, № 7.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016.
3. Статистика зовнішнього сектору. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43242192&cat_id=55838.
4. Кораблін С. Валютно-курсові ризики і шляхи їх мінімізації // Політика НБУ щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки. – К.: «ДВНЗ Університет банківської справи». – 2016. – 340 с.
5. Саліхова О. Мистецтво бонсай, або створення Департаменту промислової політики // Економіст, червень, 2016. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/12908-mistectvo-bonsay-abo-stvorennya-departamentu-promislovoyi-poltiki.html>.
6. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України: аналітична доповідь. – К.: НІСД. – 2012. – 71 с.

УДК 005.935.33:336.71(043.3)

Стрес-тестування в системі управління прибутком банків

Коваленко В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Терзі А.Д.

магістр із банківської справи
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням формування системи управління прибутком банків та використання стрес-тестування для прогнозування рівня прибутковості. Проаналізовано та систематизовано чинники, що впливають на прибутковість банків. Досліджено фактори ризику, що впливають на прибуток або збиток банків. Окреслено напрями вдосконалення системи управління прибутком банків.

Ключові слова: прибуток, збиток, банки, стрес-тестування, прибутковість, банківська система, фінансовий ринок.

Коваленко В.В., Терзі А.Д. СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ БАНКОВ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования системы управления прибылью банков и использования стресс-тестирования для прогнозирования уровня доходности. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на прибыльность банков. Исследованы факторы риска, влияющие на прибыль или убыток банков. Определены направления совершенствования системы управления прибылью банков.

Ключевые слова: прибыль, убыток, банки, стресс-тестирование, прибыльность, банковская система, финансовый рынок.

Kovalenko V.V., Terzy A.D. STRESS-TESTING SYSTEM MANAGEMENT THE BANK'S PROFIT

The article is devoted to topical issues of formation the system of profit banks and the use of stress tests for predicting profitability. The article analyzed and systematized the factors affecting the profitability of banks. Studied the risk factors affecting the profit or loss banks. Outlined directions of improvement of the system of profit banks.

Keywords: profit, loss, banks, stress tests, profitability of the banking system, financial market.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Отримання прибутку та рентабельна діяльність є необхідними чинниками забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банків. Це обумовлено тим, що саме прибуток забезпечує формування адекватних фондів та резервів, кошти яких спрямовуються на покриття непередбачених ризиків, стимулює персонал і керівництво до розширення та вдосконалення банківських операцій та послуг, скорочення витрат та мінімізації банківських ризиків.

Виходячи з того, що середовище в якому функціонують банки України, є нестійким та мінливим, а можливості щодо нарощення доходів та мінімізації витрат обмежені, актуальності набуває прогнозування прибутку на основі використання моделей стрес-тестування та розробка системи управління ним, що дозволяє своєчасно та адекватно оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на його формування та на цій основі

обґрунтувати плани й управлінські рішення, що забезпечать їх виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання моделей стрес-тестування в банківській діяльності присвячено значну кількість наукових праць, а саме П. Житного [1], І. Івасіва [2], О. Лисянської [3], С. Науменкової [4], О. Сенченка [5], О. Скаско [6], Є. Ящука [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених такій проблематиці, залишається актуальним вирішення питання використання моделей стрес-тестування в системі управління прибутком банків.

Постановка завдання. На основі вище викладеного можна сформулювати завдання наукової статті, розробка теоретико-методичних засад формування системи управління прибутком банків та прогнозування його рівня на підставі використання моделі стрес-тестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток банків не є безпосереднім об'єктом управління ним, а визначається внутрішніми та зовнішніми чинниками, які впливають на його формування та розподіл. Зазначене викликає складність у визначенні складу та функцій суб'єктів управління ним.

Управління прибутком банків найчастіше розглядають за процесним та системним підходами. Управління прибутком банків за процесним підходом визначається як: «... процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання» [8, с. 48].

Відповідно до системного підходу заслуговує на увагу визначення надане Н. Радковською: «Управління прибутком комерційного банку являє собою складний багатофункціональний механізм, що складається з окремих ланок, тісно пов'язаних між собою, до яких відноситься визначення підрозділів банку, що беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат і прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку» [9, с. 21]. На нашу думку, перевагою цього визначення є визначення всіх основних функцій, які властиві будь-якій системі управління: планування, регулювання, аналіз і контроль. Його застосування підвищить ефективність заходів щодо управління прибутком банків.

Загальну схему управління прибутком банків представлено на рисунку 1.

Таким чином, із вище наведеного та складеної схеми управління прибутком банків, можемо стверджувати, що систему управління прибутком банків доцільно розглядати за процесним та системним підходами, а саме:

За процесним підходом як формалізований процес із чіткою послідовністю етапів та методів управління за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на прибуток банку, формуються плани щодо його формування та розподілу за визначеними об'єктами планування, здійснюється його регулювання й контроль.

За системним підходом як взаємоузгоджене поєднання окремих елементів (цілі УПБ та критерії їх досягнення; керовані параметри, управління якими спрямовано на досягнення визначеного прибутку банку; методи впливу суб'єктів УПБ на керовані параметри, що ідентифікуються з основними функціями управління: плануванням, аналізом, регулю-

ванням і контролем; ресурси управління, містячи спроможність органів управління банку ефективно їх використовувати та формувати відповідне організаційне забезпечення, для досягнення визначених цілей УПБ) в межах наявного забезпечення, що базується на загальноприйнятих принципах управління, з метою отримання максимального ефекту синергії під час їх взаємодії для досягнення основних цілей управління прибутком банку.

Зважаючи на те, що прибуток є кінцевою метою діяльності банків, слід зауважити, що практично всі чинники, які впливають на діяльність банків, прямо чи опосередковано впливають і на фінансовий результат його діяльності. На макрорівні до таких чинників слід віднести зміну обсягів валового внутрішнього продукту та інфляції, на мікрорівні – відсоткові доходи та витрати, а також комісійні доходи і витрати.

У цьому аспекті набуває актуальності процес визначення впливу зазначених чинників на прогнозований кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток банків. З цією метою автори статті розглядають можливість використання такого методу як стрес-тестування.

Стрес-тестування – це загальний термін, що поєднує групу методів оцінки впливу на фінансове становище організації несприятливих подій, обумовлених як «виняткові, але можливі» (в англійському варіанті “exceptional but plausible”) [11].

Узагальнюючи європейський досвід, можна виділити чотири базові методи проведення стрес-тестування: метод еластичностей; метод оцінки втрат; сценарний метод; індексний метод. Найпоширенішими методами здійснення стрес-тестування в Україні є сценарний аналіз і аналіз чутливості [12].

Для порівняння вищезгаданих підходів із загальноприйнятими в Україні назвами методів стрес-тестування їх доцільно звести до таблиці (табл. 1).

У вітчизняній банківській практиці, методологічне підґрунтя проведення стрес-тестування визначено в «Методичних рекомендаціях щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» [12], «Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [14], «Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [15].

З урахуванням положень, наведених у Методичних рекомендаціях щодо порядку

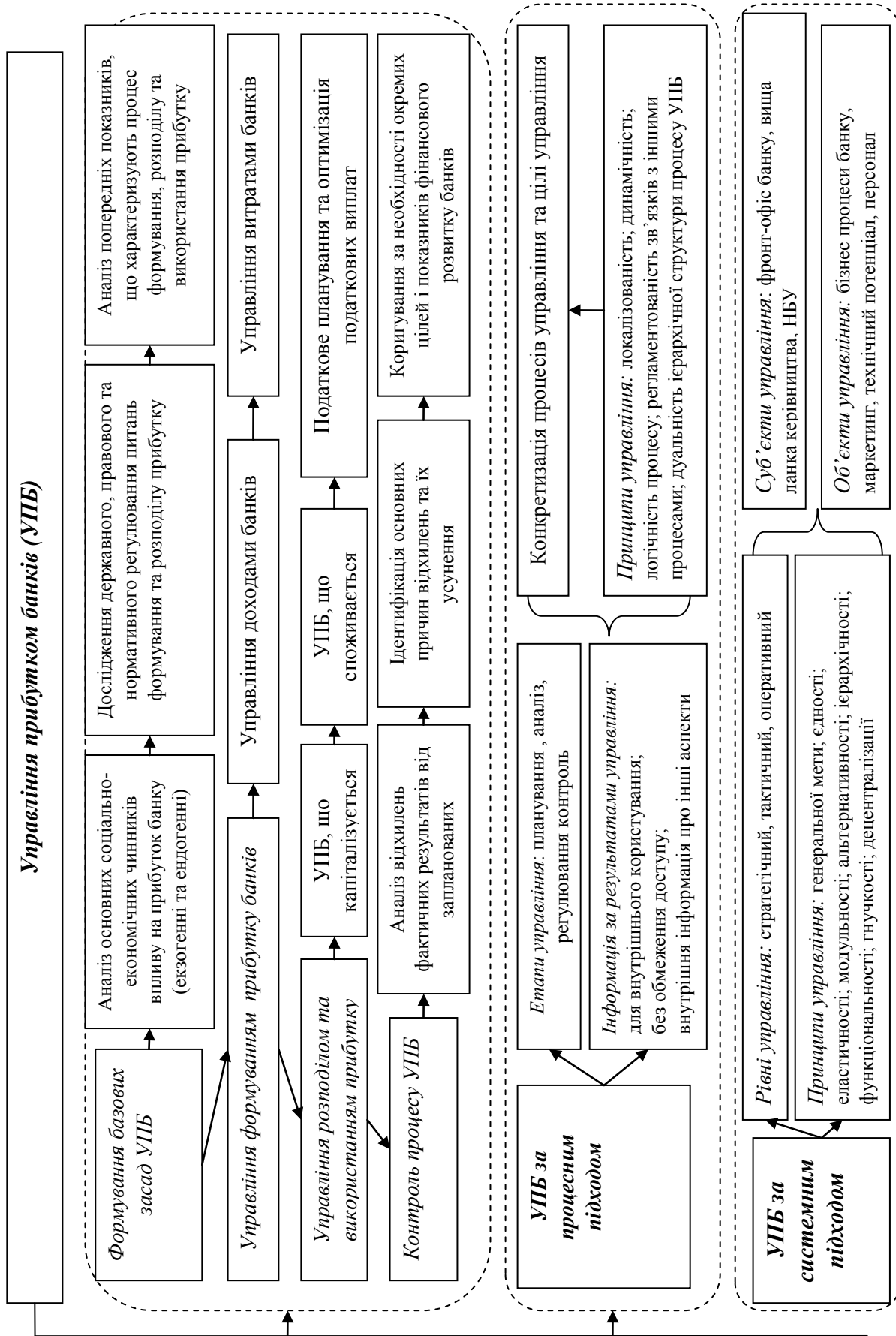


Рис. 1 Система управління прибутком банків

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [8, с. 48; 9, с. 21; 10, с. 51].

**Порівняння світового та європейського підходів
до методів стрес-тестування з українським**

Назва методу стрес-тестування в Україні [12]	Назва методу стрес-тестування за загальносвітовим підходом (рекомендації МВФ та Світового банку) [11]	Назва методу стрес-тестування за європейським підходом (Базельським підходом) [13]
Сценарний аналіз	Аналіз імовірно-невизначених подій	Метод еластичностей
Аналіз чутливості	Аналіз найбільш імовірних подій	Метод оцінки втрат
-	Аналіз помірно-несприятливих подій	Сценарний метод
-	Аналіз надзвичайних подій «виняткових, але можливих»	Індексний метод

проведення стрес-тестування в банках України, процедура оцінювання вразливості банківської системи до істотного погіршення макроекономічної ситуації в країні та щодо прибутковості діяльності банків може бути реалізована на підставі послідовності етапів:

Етап 1. Актуалізація цільового параметра стрес-тестування (одного або кількох), що відображає результативність діяльності банківської системи та чутливість якого до зміни факторів ризику слід досліджувати.

Етап 2. Проведення аналітичної роботи з ідентифікації факторів ризику, що становлять загрозу фінансовій стійкості банківської системи. На цьому етапі здійснюється деталізація факторів ризику – як зовнішніх, так і внутрішніх, що враховуватимуться під час проведення стрес-тестування, та визначаються можливі комбінації цих факторів; проводиться стандартизація факторів ризику та цільового параметра, що дає змогу привести всі змінні до єдиної шкали вимірювання.

Етап 3. Розробка моделі стрес-тестування, що відображає ступінь впливу факторів ризику на цільовий параметр, визначення найімовірніших змін цільових параметрів і критеріїв стрес-тестування, встановлення їх критичних значень.

Етап 4. Розробка сценаріїв та оцінювання ризику їх реалізації шляхом формалізації залежності цільового параметра стрес-тестування від кожного чинника ризику за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Етап 5. Аналіз отриманих результатів потенційного впливу факторів ризику на цільовий параметр та прогнозування ймовірного розміру збитків банківської системи під час реалізації оптимістичного та песимістичного стресових сценаріїв.

Етап 6. Підбиття підсумків стрес-тестування та розробка заходів щодо підвищення фінансової стійкості банківської системи [16; с. 23].

Як цільові параметри стрес-тестування прибутковості / збитковості (ЧП) банківської системи пропонуємо використати: фактори ризику – валовий внутрішній продукт (ВВП), індекс інфляції (ІІ), комісійний дохід (КД), комісійні витрати (КВ), процентний дохід (ПД), процентні витрати (ПВ).

Для розрахунків використано поквартальні значення перелічених вище показників за 2012–2016 рр.

Визначення найвпливовіших факторів ризику та проведення їх стандартизації було здійснено за допомогою програмного пакета «Статистика» (Statistica) 6.0, що дало змогу забезпечити їх порівнюваність між собою. Отримана модель стрес-тестування має такий вигляд:

$$\text{ЧП} = 0,90 \times \text{ВВП} - 0,43 \times \text{ІІ} - 0,62 \times \text{КВ} + 1,69 \times \text{КД} + 1,31 \times \text{ПД} - 2,2 \text{ ПВ.}$$

Адекватність побудови моделі стрес-тестування підтверджує критерій Фішера $F = 3,7$ та показник множинної кореляції відповідно $R = 0,90$.

З метою досягнення максимальної ефективності стрес-тестування необхідно здійснювати за кількома альтернативними сценаріями розвитку подій: позитивним (оптимістичним) та негативним (песимістичним). Перший сценарій для кожного фактору ризику передбачає визначення середньої величини темпів приросту фактору ризику (наступний рік до попереднього року) та найкращого темпу приросту протягом докризового періоду, а негативний сценарій – середньої величини темпів приросту фактору ризику та найгіршого (найнижчого) темпу приросту протягом кризового періоду (табл. 2) [2; с. 78; 16, с. 24].

За позитивним сценарієм ступінь впливу становить від – 76,80% (зниження комісійних витрат) до 107,93% (підвищення комісійних доходів), за негативним – від 106,19% (підвищення процентних витрат) до 130,60% (підвищення комісійних витрат).

Таблиця 2
**Параметри сценаріїв стрес-тестування
 чистого прибутку банківської системи
 України за 2012 – 2016 рр.**

Сценарій зміни фактору ризику	Сценарій 1– позитивний, %	Сценарій 2– негативний, %
Підвищення ВВП	23,87	-22,50
Підвищення / зниження індексу інфляції	-9,39	7,57
Підвищення комісійних доходів	107,93	-74,62
Підвищення комісійних витрат	-76,80	130,60
Підвищення відсоткових доходів	106,83	-75,27
Підвищення відсоткових витрат	-73,77	106,19

Джерело: розраховано авторами з використанням матеріалів [17; 18]

Прогнозне значення зміни цільового параметра залежно від сценарію та факторів ризику подано у відсотках та абсолютних показниках у таблиці 3.

Виходячи із наведених розрахунків, можна зробити висновок, що за оптимістичним сценарієм прогнозований рівень чистого прибутку може досягти розміру – 66376 млн грн, за песимістичним збиток досягатиме 66419 млн грн.

Отримання прибутку є метою функціонування комерційних банків, оскільки рішення більшості найважливіших завдань, що стоять

перед ними (таких як поповнення резервних фондів, фінансування капітальних вкладень, підтримка іміджу, інших життєво важливих умов функціонування і розвитку, а також збільшення розміру виплачуваних дивідендів), вимагає постійного притоку грошових коштів, одним із джерел яких є прибуток. У реальній практиці ця мета може зовні трансформуватися в інші показники (наприклад, збільшення вартості банку, злиття, поглинання, завоювання ринку певних банківських послуг і продуктів тощо) залежно від обраної банком стратегії і тактики поведінки на ринку.

Її величина залежить від ефективності банківських операцій, від зміни попиту на банківський продукт, від вартості залучених ресурсів і рівня конкуренції. Водночас під час прогнозування прибутку завжди наявний фактор ризику і невизначеності, а звідси і ймовірність отримання негативного фінансового результату (збитку).

Висновки. Отже, за результатами проведеного аналізу виявлено, що для банків України характерним є значна мінливість умов зовнішнього та внутрішнього середовищ їх функціонування, що обумовлюють виникнення кризових явищ та низький рівень прибутковості, і вимагають формування системи управління прибутком.

Прибуток і збиток є показниками, що характеризують концентрацію результатів різних активних і пасивних операцій банку, і відображають зміну всіх чинників, що впливають на банківський бізнес.

Таблиця 3
Результати стрес-тестування чистого прибутку / збитку банківської системи України

Фактор ризику	Значення фактору ризику на 01.10.2016		Сценарне значення зміни фактору ризику, %	Прогнозне значення зміни цільового параметра залежно від сценарію	
	Абсолютне значення	Одиниця виміру		Відсотки	Млн грн
ВВП	553111	Млн грн	23,87	21,48	2561
			-22,50	-20,25	-2414
Індекс інфляції	102,8	%	-9,39	4,04	481
			7,57	-3,26	-388
Комісійний дохід	21842	Млн. грн.	107,93	182,40	21740
			-74,62	-120,88	-14408
Комісійні витрати	-5154	Млн. грн.	-76,80	47,62	5675
			130,60	-80,64	-9611
Відсотковий дохід	107680	Млн. грн.	106,83	139,95	16680
			-75,27	-98,60	-11753
Відсоткові витрати	-69790	Млн. грн.	-73,77	161,41	19239
			106,19	-233,62	-27845

Джерело: розраховано авторами з використанням матеріалів [17; 18, таблиця 1].

Внаслідок того, що основна маса прибутку, одержувана банком, – це дохід від відсоткових операцій, то основна увага в процесі поточного управління приділяється управлінню прибутковістю його активних операцій.

Основне завдання менеджменту комерційного банку – це максимізація прибутку для достатнього забезпечення його стійкості (ліквідності і платоспроможності). Шляхи вирішення цього завдання такі: жорсткий контроль за вартістю залучених ресурсів; розробка і дотримання системи лімітів, що обмежують рівень прийнятих ризиків; розміщення ресурсів за ставками, які забезпечують відшкодування їх вартості плюс достатню для утримання та розвитку банку маржу.

Структурний аналіз доходів, витрат та видів джерел формування прибутку дає більшу інформацію для оцінки ефективності роботи банку з кількісних і якісних позицій. На основі цієї інформації приймають рішення про зміни напрямків активних і пасивних операцій, які будуть сприяти не тільки максимізації прибутку, а й кращому захисту банку від ризику за рахунок підвищення в балансі частки стабільних джерел.

Управління прибутком банку є складним багатофункціональним механізмом, що складається з окремих ланок тісно пов'язаних між

собою. До основних ланок управління прибутком банку можна віднести такі: визначення підрозділів банку, які беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат і прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку.

Управління прибутком банку як єдиного комплексу здійснюють на різних рівнях: на вищому – макрорівні (рівні банку загалом); на мікрорівні (рівні окремих напрямів діяльності банку, певних банківських продуктів, окремих робочих місць, взаємовідносин із клієнтами).

У системі управління прибутком банків не останнє місце займає зважена політика держави в галузі формування ринку фінансових послуг і створення рівних конкурентних можливостей для всіх вітчизняних банків. У зв'язку з цим вона повинна насамперед базуватися на використанні переважно непрямих (економічних) методів впливу на процеси, що відбуваються в банківській сфері.

Вплив держави на банківський сектор необхідно здійснювати шляхом формування прийнятної нормативної бази діяльності банків і функціонування ринку фінансових послуг, а також контролю за виконанням вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Житний П. Світова практика стрес-тестування у банках України / П. Житний, С. Шаповалова, Г. Карамішева // Вісник Української академії банківської справи НБУ. – 2011. – № 1. – С. 30.
2. Івасів І. Макроекономічне стрес-тестування банків: сутність, підходи та основні етапи / І. Івасів, А. Максимова // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 75–85.
3. Коваленко В. Доцільність побудови системи аналізу економічної ефективності банку на основі використання методу DATA ENVELOPMENT ANALYSIS в механізмі управління прибутком / В. Коваленко, О. Лисянська // «Ефективна економіка». – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua> (0,9 д.а.).
4. Науменкова С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 5. – С. 18–23.
5. Сенченко О. Стрес-тестування як інструмент посилення банківської безпеки / О. Сенченко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – № 4. – С. 281–293.
6. Скаско О. Удосконалення системи управління ризиками в банках України / О. Скаско // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 274–279.
7. Ящук Є. Прибуток банківської діяльності як основа її стабільності / Є. Ящук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / ДВНЗ УАБС. – Суми. – 2012. – № 36. – С. 319–327.
8. Асаулюк С. Суть та роль стратегічного управління прибутком в умовах фінансової нестабільності / С. Асаулюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки: Серія Економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 87–92.
9. Радковская Н. Методологические подходы к управлению прибылью коммерческого банка / Н. Радковская // Финансы и кредит. – 2006. – № 1. – С. 20–26.
10. Шульженко Г. Методичні засади управління прибутком банку на основі мережевого планування / Г. Шульженко // Вісник української академії банківської справи. – 2014. – 2 (37). – С. 50–62.

11. Что тестирует стресс-тест [Электронный ресурс]. – Режим доступа: podrobnosti.ua/economy/2010/07/.../704469.html.
12. Порядок проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс]: методичні рекомендації, схвалені Правлінням Національного банку України від 06.08.2009 № 460. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB09039.html.
13. Банн Ф. Стресс-тестирование как метод оценки системных рисков / Ф. Банн // Банки: мировой опыт. – 2006. – № 1. – С. 33–35.
14. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: методичні рекомендації, схвалені Правлінням Національного банку України від 02.08.2004 № 361. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_1i/pg_imchsx/index.htm.
15. Система оцінки ризиків: методичні вказівки з інспектування банків. [Електронний ресурс]: схвалені Правлінням Національного банку України від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
16. Вовк В. Діагностування кризи з боку центральних банків: зарубіжний та вітчизняний досвід / В. Вовк, Ю. Дмитрик // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 20–25.
17. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
18. Insider [Електронний ресурс]. – Валовий внутрішній продукт. – Режим доступу: <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt>.

Попередній аналіз кредитної заявки на відповідність кредитній політиці комерційного банку

Марчук Т.С.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено та детально описано процедуру проходження кредитної заявки, визначено основні етапи кредитного процесу під час первинного звернення позичальника. Особу увагу приділено питанням кредитної політики банківської установи, елементам, що на неї впливають, її структурі та загальному значенню. Розглянуто взаємозв'язок між кредитною політикою та кредитною заявкою. Визначено процедуру проходження відповідності даних елементів.

Ключові слова: кредитна заявка, кредитна політика, кредитування, попередній аналіз кредитної заявки, попередні кредитні переговори, пакет першочергових документів для отримання кредиту.

Марчук Т.С. ПЕРВИЧНЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ НА СООТВЕТСТВИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье исследованы и подробно описаны процедуры прохождения кредитной заявки, определены основные этапы кредитного процесса при первичном обращении заемщика. Особое внимание уделено вопросам кредитной политики банковского учреждения, элементам, которые на нее влияют, ее структуре и общему значению. Рассмотрена взаимосвязь между кредитной политикой и кредитной заявкой. Определена процедура прохождения соответствия данных элементов.

Ключевые слова: кредитная заявка, кредитная политика, кредитование, предварительный анализ кредитной заявки, первичные кредитные переговоры, пакет первоочередных документов для получения кредита.

Marchuk T.S. PRELIMINARY ANALYSIS OF THE LOAN APPLICATION AGAINST THE CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANK

Abstract lending process and consideration of requests for credit plays an important role in modern conditions of the banking sector. Researched and detailed procedure of loan application, the main stages of the credit process in the primary treatment borrower. Special attention is paid to the credit policy of banking institutions, the elements that affect it, its structure and overall value. We consider the relationship between credit policy and credit application. Determined the procedure of compliance data elements.

Keywords: credit application, credit policy, credit, preliminary analysis of the loan application, previous loan negotiations, primary package of documents for a loan.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Початок взаємовідносин між банківською кредитною установою та потенційним позичальником виникає з моменту першого звернення юридичної чи фізичної особи для отримання кредитного продукту. Проте не кожен позичальник може розраховувати на позитивну відповідь під час вирішення питання щодо отримання кредиту. Саме тому важливо дослідити, чітко визначити і розкрити послідовність та характер першочергових процедур проходження заявки на отримання кредиту в рамках певної банківської установи з урахуванням впливу загальної кредитної політики банку на процес розгляду кредитного запиту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні

процедур та правил розгляду первинного звернення на отримання кредиту юридичною чи фізичною особою в комплексному поєднанні із загальною кредитною політикою, що провадить банківська установа.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підставою для початку та розвитку кредитних взаємовідносин між банком та позичальником є звернення юридичної чи фізичної особи для отримання кредиту. Кожна банківська установа має свій визначений порядок роботи з позичальниками. Проте існує загальна процедура кредитування, сформована законодавством та практикою, основу якої становлять вивчення й аналіз діяльності потенційного позичальника, його кредитоспроможності, прогноз ризику неповернення кредиту та ін.

Процес підготовки документів, прийняття кредитного рішення та підписання кредитної угоди займає певний час і залежить від активності позичальника та процедури прийняття рішення кредитною установою. Якщо позичальник звертається у певну фінансову установу вперше, цей строк може становити від двох тижнів до кількох місяців, тому необхідно завчасно передбачати потребу в кредитах під час планування власної діяльності, що особливо актуально для юридичних осіб [6, с. 215].

Звертаючись у банк, позичальник співпрацює зі своїм кредитним експертом, який надає всю необхідну інформацію стосовно процедур та правил роботи банку з кредитування, консультує, проводить збір установлених документів, аналіз кредитоспроможності позичальника, забезпечує отримання необхідних висновків від інших підрозділів банку та формує загальний висновок на розгляд колегіального органу банку для прийняття рішення про надання кредиту чи відмову в ньому.

Звернення для отримання кредиту може бути оформлене як лист, клопотання, заявка, заява, де зазначаються істотні умови кредитування.

Відповідно до ст. 346 Господарського кодексу, для одержання банківського кредиту позичальник обов'язково надає банку клопотання (заяву), в якому зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею [1].

Таким чином, **кредитна заявка** – це письмове звернення позичальника до банківської установи з проханням про видачу кредиту із зазначенням істотних вихідних даних: мети кредиту, суми і валюти, вигляду і терміну кредиту, порядку погашення та сплати відсотків, запропонованого забезпечення. Водночас у більш широкому розумінні поняття «кредитна заявка» може трактуватися як пакет документів для розгляду питання про проведення кредитної операції та/або внесення змін до діючих умов кредитних угод тощо, що включає всі необхідні відомості про кредитний проект позичальника.

Фізична особа – позичальник заповнює заяву на отримання кредиту власноруч та засвідчує її своїм підписом. Якщо позичальник подає онлайн-заяву на отримання кредиту через офіційний сайт банківської установи, під час формування кредитної справи обов'язковим є письмове підтвердження такої заявки.

Заявка юридичної особи повинна бути оформлена на бланку організації або на листі

звичайного паперу, завіреному її печаткою, і підписана особами, уповноваженими здійснювати кредитні операції, як правило, керівником та головним бухгалтером.

Під час звернення позичальника до банківської установи із запитом на здійснення кредитної операції працівник кредитного підрозділу банку має визначити потреби та побажання позичальника, адаптувати його до можливостей та процедур банку та запропонувати найефективніший варіант задоволення потреб позичальника щодо проведення кредитної операції.

На першому етапі взаємозв'язку банку та позичальника проводяться **попередні переговори**, що включають у себе:

- обов'язкове надання потенційному позичальнику інформації про основні банківські продукти, якими він може скористатися;
- отримання відомостей про позичальника, його бізнес, приналежність до групи пов'язаних контрагентів, власників тощо;
- аналіз потреби позичальника в конкретному кредитному продукті;
- надання загальної інформації позичальнику щодо строків та процедур розгляду кредитної заявки та прийняття рішення, оформлення кредитної угоди, вимог банку до забезпечення, необхідності здійснення незалежної оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності та ін.;
- ознайомлення позичальника з переліком документів, що необхідно надати для проведення попередньої оцінки доцільності розгляду кредитної заявки.

Проведення попередніх переговорів має велике значення для вирішення питання про встановлення кредитних взаємовідносин між банком та позичальником, оскільки дає змогу не тільки з'ясувати деталі кредитної заявки, а й скласти психологічний портрет позичальника.

Як правило, першочергові документи, що надаються позичальником, мають містити:

- загальну інформацію про позичальника (коротку інформацію про поточну діяльність позичальника, інформацію щодо структури групи пов'язаних контрагентів (перелік компанії із визначенням їх функцій у бізнесі, схема розподілу внутрішньогрупових та зовнішньогрупових грошових потоків));
- фінансову звітність щонайменше за три останні звітні періоди (довідки про фінансовий стан фізичної особи, баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати), консолідовану фінансову звітність групи

пов'язаних контрагентів, фінансову модель підприємства;

- документи щодо забезпечення (перелік основних активів позичальника із зазначенням їх основних характеристик).

Загальні першочергові дані про позичальника можуть розкриватися в документі «анкета-заявка на отримання кредитних коштів», що носить більш формалізований характер, форма та зміст якого затверджуються кожним банком самостійно у відповідному внутрішньобанківському положенні про кредитування. Така анкета-заявка заповнюється особисто позичальником, носить розширений характер та має на меті визначити основні дані стосовно позичальника, майна, яким він володіє, пов'язаних із ним осіб і т. д.

За Законом України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [3] позичальник обов'язково повинен підписати згоду на доступ до своєї кредитної історії, збір, зберігання, використання та поширення через Бюро кредитних історій інформації щодо себе (у т. ч. інформації, яка міститься в державних реєстрах та інших базах публічного користування). Згідно із Законом України «Про захист персональних даних» [2], фізична особа має додатково підписати дозвіл на збір та обробку її персональних даних.

Після зустрічі з позичальником уповноважений працівник кредитного підрозділу складає *звіт про зустріч*, форма якого встановлюється банком згідно із внутрішніми положеннями та містить інформацію щодо: працівника банку, який проводив зустріч, загальні дані про позичальника (ПІБ, посада, назва позичальника юридичної особи, вид діяльності, банки, в яких обслуговується позичальник), теми та ключові питання зустрічі, визначаються досягнуті домовленості щодо умов кредитування, аналіз можливих напрямів співробітництва, домовленості щодо подальших дій та строки виконання.

Після проведення попередніх переговорів між банком та позичальником уповноважений працівник банку здійснює співставлення та аналіз наявних положень кредитної політики банку та даних, які отримані з наданих позичальником документів. Таким чином, наступним етапом кредитного процесу є **попередній аналіз кредитної заявки** на відповідність кредитній політиці банку.

Зупинимося детальніше на тому, що таке кредитна політика комерційного банку, яка її роль та необхідність у діяльності банківської установи.

Правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної і гнучкої системи управління кредитними операціями є основою фінансової стабільності і ринкової стійкості банківських установ. Забезпечувати управління кредитною діяльністю банку, ефективно використання його кредитного потенціалу, формування оптимального для нього кредитного портфеля, чітку організацію всього кредитного процесу дає можливість кредитна політика банку. Велика роль кредитної політики у забезпеченні ефективної діяльності і високих темпів розвитку банків визначає актуальність як теоретичних, так і практичних питань, пов'язаних з її формуванням.

Вивчаючи сутність банківської кредитної політики, слід насамперед зазначити, що вона може розроблятися і провадитися як на макро-, так і на мікрорівні. На *макрорівні* банківську кредитну політику проводить Національний банк України, встановлюючи відповідні нормативи щодо здійснення кредитних операцій банками; рівень облікової ставки, яка є основою формування цін на кредитні послуги, тощо. На *мікрорівні* кредитну політику щодо проведення кредитних операцій зі своїми клієнтами – юридичними та фізичними особами розробляють і здійснюють конкретні банківські установи. Кредитна політика банку визначає завдання і пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації процесу кредитування [5].

У сучасній вітчизняній науковій думці відсутнє однозначне тлумачення терміну «кредитна політика банку». Діапазон тверджень змінюється від положення про те, що кредитна політика – це система принципів, установлених центральним банком та державою в кредитній сфері для регулювання кредитного процесу в банках, до думки, що кредитна політика має формувати склад кредитного портфелю та встановлювати стандарти для прийняття кредитних рішень.

Частіше за все кредитна політика банку розглядається як стратегія і тактика банку щодо спрямування коштів на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів кредитування. Тобто кредитна політика є системою засобів банку у сфері кредитування клієнтів та конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку в певний період часу.

Офіційний сайт Асоціації українських банків також визначає кредитну політику комер-

ційного банку як «стратегію і тактику банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності» [4].

Серед учених-економістів поширеною є думка, що економічна сутність кредитної політики проявляється в управлінні рухом кредиту в усіх його формах та різновидах. Саме тому кредитна політика – це політика як у сфері надання кредиту (всі його різновиди) і його отримання, так і у сфері оцінки кредитного ризику під час проведення цих операцій.

Необхідність розроблення кредитної політики та покладення її в основу діяльності банку зумовлена насамперед тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організувати взаємовідносини між банком та його клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів.

Кредитну політику розробляють з урахуванням стратегії й тактики банку у сфері управління активними операціями, вона зумовлює основні напрями кредитної діяльності [8, с. 220]:

- стандарти і критерії діяльності банківських працівників, які відповідають за надання кредитів;
- основні дії менеджерів, які приймають стратегічні рішення у сфері кредитування;
- принципи оцінки та контролю якості управління кредитною діяльністю банку.

Відповідальність за розроблення кредитної політики та механізмів її реалізації покладається на кредитний комітет, який очолює, як правило, заступник керівника банку з кредитних питань або безпосередньо керівник комерційного банку.

Розроблення внутрішньої кредитної політики потребує чіткого формулювання цілей кредитування та узгодження їх із загальною політикою і стратегією самого банку, а також із нормативними документами, що видаються центральним органом банківського регулювання та нагляду.

Загалом кредитна політика має відображати такі ключові моменти організації кредитної діяльності:

- управління кредитним портфелем;
- контроль над кредитним процесом;
- ліміти по окремих напрямках кредитування;
- механізм супроводження кредитних угод (кредитний моніторинг);
- формування резервів під можливі втрати за наданими кредитами.

Способи і методи реалізації кредитної політики формалізуються у відповідних внутрішньобанківських документах, основними серед яких є стандарти кредитування і кредитні інструкції.

Стандарти кредитування є першим складником реалізації кредитної політики. Вони містять зразки документів, з якими працюють кредитні менеджери та виконавці, перелік дій працівників банку, які відповідають за здійснення процесу банківського кредитування. Основне завдання стандартів кредитування – визначити практичні дії з реалізації кредитної політики.

Кредитні інструкції – другий складник методичного забезпечення процесу реалізації кредитної політики, що являє собою опис послідовних дій із реалізації конкретної кредитної процедури із визначенням відповідальних виконавців та їх повноважень. Наприклад, інструкції можуть визначати етапи процедури оформлення кредитної заявки, заходи з вивчення кредитної історії або з мінімізації частки проблемних кредитів у портфелі банку [9, с. 135].

Основні засади кредитної політики комерційного банку, що сформовані у відповідному документі, за своїм змістом відображають основні тенденції ринку кредитування у країні, засади грошово-кредитної політики центрального банку, регіональну та галузеву специфіку самого банку, його цінову політику, рівень кваліфікації працівників, їх професійну грамотність та досвід та ін. Таким чином, **загальні фактори, що впливають на формування кредитної політики** комерційного банку, можна представити у вигляді внутрішніх та зовнішніх чинників, що мають тісний взаємозв'язок (рис. 1).

Формуючи загальну кредитну політику, банк має узгодити власні інтереси у сфері кредитування з позицією акціонерів, вкладників, суб'єктів господарювання та з державними інтересами та вимогами. Саме через необхідність поєднання багатьох різнорідних точок зору розроблена кредитна політика банку часто носить загальний та описовий характер, що негативно позначається на управлінні кредитними процесами такого банку, адже від ефективності формування та використання кредитної політики залежить якість кредитного портфеля банку.

Таким чином, положення про кредитну політику акціонерного банку розроблюються для формування кредитного портфеля встановлених обсягів та якості, який забезпечить ефек-

тивне розміщення ресурсів банку з одночасним підтриманням прийнятної рівня ризику.

Положення має бути розроблене відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», Податкового кодексу, Бюджетного кодексу, нормативно-правових актів Національного банку, актів внутрішнього регулювання банку, міжнародних стандартів і рекомендацій щодо кредитної політики з урахуванням загальноприйнятої банківської практики.

Кредитна політика є основним документом, що визначає основні принципи кредитування, яких потрібно дотримуватися під час здійснення кредитних операцій та є пріоритетним документом під час розроблення стандартизованого кредитного продукту та актів внутрішнього регулювання банку, що визначають кредитну діяльність.

Виходячи із цього, кредитна політика банку є одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, а її головне призначення полягає в установленні ключових принципів, яких мусять дотримуватися менеджери та керівники банку під час планування кредитної діяльності та видачі кредитів. Тип кредитної політики банку спрямований на мінімізацію кредитного ризику, що розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності.

Виділяють такі типи кредитної політики банку: консервативний, поміркований та агресивний [7].

Необхідним елементом кредитної політики є також її адміністрування, що включає в себе процедури оновлення та реалізації кредитної політики.

Процедура оновлення являє собою перегляд кредитної політики (щорічно, але частіше за необхідності) з урахуванням відповідності короткостроковим та довгостроковим планам банку. Адміністрування кредитної політики в частині процедури оновлення здійснюється, як правило, департаментом ризик-менеджменту спільно з департаментом роздрібного банкінгу, департаментом корпоративного банкінгу, департаментом інвестиційної діяльності та акціонерного капіталу, казначейством та департаментом урегулювання боргових конфліктів.

Для того щоб визначити, чи відповідає потенційний позичальник основним положенням кредитної політики банку, необхідно зрозуміти, з чого складається та на що орієнтована кредитна політика банківської установи.

Внутрішньобанківський документ, де розкрито основні засади та напрями роботи банку у сфері кредитування, має назву «*Положення про кредиту політику*» банку та, як правило, складається з таких основних розділів:

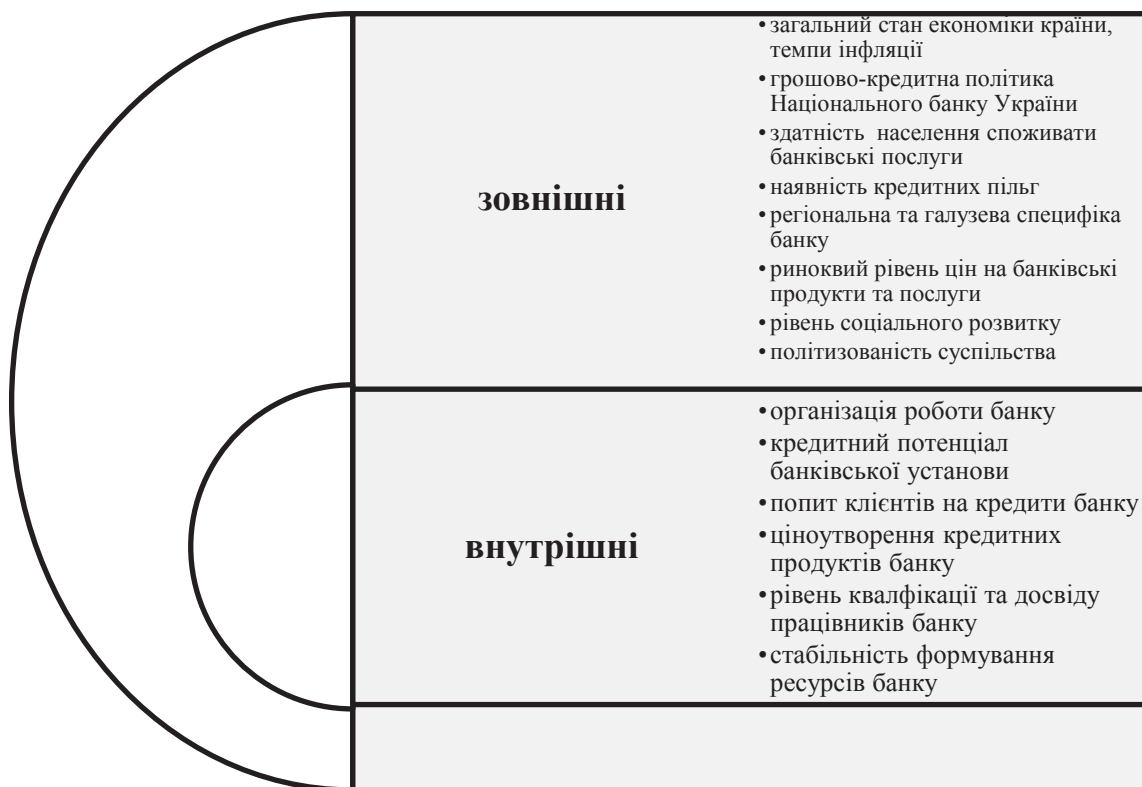


Рис. 1. Фактори впливу на формування кредитної політики банку [5]

Розділ I. Загальні положення (визначення термінів, основні засади та цілі кредитної політики банку).

Розділ II. Політика кредитування клієнтів банку: юридичних, фізичних осіб та фізичних осіб – підприємців (розкриваються стратегічні цілі банку у сфері кредитування, кредитні засади та критерії погодження надання кредиту, ліміти повноважень та ін.).

Розділ III. Політика забезпечення (визначено загальні вимоги до вибору застави за кредитною операцією).

Розділ IV. Політика управління проблемними активами.

Розділ V. Політика міжбанківського кредитування.

Розділ VI. Політика здійснення операцій із цінними паперами.

Розділ VII. Заключні положення.

Таким чином, на етапі оцінки відповідності позичальника вимогам кредитної політики банку кредитний менеджер повинен провести співставлення даних потенційного позичальника з основними напрямками, що визначені у Положенні про кредитну політику банку, та дати відповіді на такі основні запитання:

- Чи відповідає кредитування даного позичальника основним стратегічним цілям банку у сфері кредитування?

- Чи відповідає дана кредитна операція пріоритетним напрямкам роботи банку під час кредитування корпоративних клієнтів, клієнтів малого та середнього бізнесу, клієнтів – фізичних осіб?

- Чи відповідає даний позичальник загальним вимогам до позичальників юридичних, фізичних осіб та бюджетних установ?

- Чи не підпадає дана кредитна операція під класифікацію кредитів, що є небажаними чи забороненими до проведення в банку?

- Чи не входить запропонована застава до переліку небажаного чи забороненого забезпечення?

У результаті проведення такого кредитного дослідження, якщо позичальник відповідає вимогам банку, кредитний менеджер готує та погоджує з керівником індикативну пропозицію з рекомендаціями щодо можливості проведення кредитної операції та доцільності подальшого розгляду кредитної

заявки на проведення кредитної операції. За необхідності проект індикативної пропозиції (OFFER) виноситься на розгляд колегіального органу банку для прийняття рішення щодо можливості проведення кредитної операції та доцільності подальшого розгляду кредитної заявки.

Строк попереднього розгляду кредитної заявки та погодження індикативної пропозиції (OFFER) у разі надання всіх необхідних документів може становити до п'яти робочих днів (без погодження колегіальним органом банку) або до десяти робочих днів (у разі необхідності попереднього погодження колегіальним органом банку). Погоджена індикативна пропозиція надсилається клієнту-позичальнику для розгляду та затвердження намірів подальшого розвитку кредитних відносин.

Висновки з цього дослідження. Зі зверненням позичальника в установу банку першим етапом управління кредитним процесом є проведення попередніх переговорів, мета яких полягає у визначенні потреби позичальника в кредитних ресурсах, пропозиції йому максимально відповідного банківського продукту, зборі загальної інформації про вид діяльності, фінансовий стан позичальника та предмет майбутньої застави.

Звернення для отримання кредиту може бути оформлене як лист, клопотання, заявка, заява, де зазначаються істотні умови кредитування. Загальні першочергові дані про позичальника можуть розкриватися в анкеті-заявка на отримання кредитних коштів.

Наступним етапом кредитного процесу є попередній аналіз кредитної заявки на відповідність кредитній політиці банку. Внутрішньобанківський документ, де розкрито основні засади та напрями роботи банку у сфері кредитування, має назву «Положення про кредитну політику банку» та складається з типових основних розділів.

У результаті проведення кредитного дослідження, якщо позичальник відповідає вимогам банку, кредитний менеджер готує та погоджує з керівником індикативну пропозицію з рекомендаціями щодо можливості проведення кредитної операції та доцільності подальшого розгляду кредитної заявки на проведення кредитної операції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003.
2. Закон України «Про захист персональних даних» від 01.06.2010 № 2297-VI.
3. Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» від 23.06.2005 № 2704-IV.

4. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.org.ua.
5. Владичин У.В. Банківське кредитування: [навч. посіб.] / У.В. Владичин; за ред. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008. – 648 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.ws/1584072045689/bankivska_sprava/bankivske_kredituvannya_-_vladichin_uv.
6. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [навч. посіб.] / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
7. Карбівничий І.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: дис. ... к.е.н. / І.В. Карбівничий. – Суми, 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6637/1/dyser_Karbivnychuj.pdf.
8. Банківський менеджмент: [навч. посіб.] / О.А. Кириченко, І.В. Геленко, С.Л. Роголь; за ред. О.А. Кириченко; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
9. Банківські операції: [навч. посіб. для студ. екон. спец.] / С.Т. Скибенко, С.П. Халява, Л.О. Цветкова. – К.: Укоопосвіта, 2002. – 240 с.

УДК 336.14

Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Клівіденко Л.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто проблеми функціонування місцевих бюджетів та регулювання міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації. Охарактеризовано основні напрями бюджетної політики, що запроваджують новий механізм бюджетного регулювання та вирівнювання. Надано пропозиції щодо функціонування місцевих фінансів. Визначено проблеми міжбюджетного фінансування та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: місцеве самоврядування, бюджетна децентралізація, фінансове забезпечення, територіальна громада, місцевий бюджет, міжбюджетні відносини.

Мацедонская Н.В., Кливиденко Л.Н. ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ ЕЕ ВНЕДРЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены проблемы функционирования местных бюджетов и регулирования межбюджетных отношений в условиях бюджетной децентрализации. Охарактеризованы основные направления бюджетной политики, вводящие новый механизм бюджетного регулирования и выравнивания. Даны предложения по функционированию местных финансов. Определены проблемы межбюджетного финансирования и предложены пути их решения.

Ключевые слова: местное самоуправление, бюджетная децентрализация, финансовое обеспечение, территориальная община, местный бюджет, межбюджетные отношения.

Matsedonska N.V., Klividenko L.M. DECENTRALIZATION IN UKRAINE AND BASIC WAYS OF HER INTRODUCTION ARE IN MODERN TERMS

The article deals with problems of local budgets and regulation of intergovernmental relations in the context of fiscal decentralization. Characterized the main directions of fiscal policy, establishing a new mechanism of fiscal adjustment and alignment. The proposals regarding the functioning of local finance. The problems of intergovernmental financing and the ways of their solution.

Keywords: local government, fiscal decentralization, financial support, local community, local budget, intergovernmental relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реальні фінансові можливості місцевих органів влади нині значно обмежені, крім того, місцеві бюджети не мають повної самостійності, а це, своєю чергою, гальмує демократичні перетворення в країні, тому актуальності набуває питання впровадження децентралізації в Україні.

У зв'язку із цим назріла нагальна потреба в необхідності вдосконалення питань децентралізації бюджетної системи України, оскільки вона є однією з основних умов незалежної, обґрунтованої та ефективної діяльності місцевих органів влади, дає можливість збіль-

шувати участь у соціально-економічному розвитку територіальної громади. Проте жодна адміністративно-територіальна одиниця не може реалізувати законодавчо закріплене право на самостійність [1], тому саме місцеві бюджети повинні мати власні бюджети, які є підґрунтям фінансової бази місцевих органів влади, і це можливо за умов децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами місцевих бюджетів працювали і працюють багато науковців, зокрема: А.Є. Буряченко, О.Г. Булавка, О.Д. Василик, І.С. Волохова, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, С.Е. Острович,

Б.Ю. Пасічник, Т.М. Рева, Л.А. Ставнича та ін. У своїх роботах вони досліджували процес формування, виконання місцевих бюджетів, а також проблеми міжбюджетних відносин. Питання бюджетної децентралізації висвітлюються в працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В.Л. Андрущенко, Н.О. Бикадорова, Д.П. Боголепов, Ю.А. Глущенко, О.П. Кириленко, В. Оутс, Д.В. Полозенко, О.О. Сунцова, Л.Л. Тарангул, Ч. Тібо. Проте напрацювань недостатньо для повного втілення ідеї бюджетної децентралізації в життя, а тому дане питання потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності запровадження в сучасних умовах децентралізації в Україні та визначення її переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні українські реалії свідчать, що Україна потребує докорінних змін у всіх напрямках її існування. Особливістю 2017 р. є те, що він має стати роком інтенсивного впровадження низки реформ, а саме територіальної, управлінської, бюджетної, правової.

З погляду на це, на нашу думку, особливого значення набуває необхідність реалізації Європейської хартії місцевого самоврядування в Україні. Країни – учасниці Ради Європи в 1985 р. підписали Європейську хартію місцевого самоврядування. Її основною метою було становлення та фінансове зміцнення місцевого самоврядування в Європі. Фундаментом цієї Хартії є концепція місцевого самоврядування, форми та методи його функціонування, нормативно-правова та фінансова основи. Європейська хартія закріпила, що місцева влада є однією з головних підвалин кожного демократичного режиму, основним принципом має стати право громадян на участь в управлінні державою в цілому і на місцевому рівні [2].

Важливою вимогою Хартії є офіційне визначення і закріплення основних принципів функціонування місцевого самоврядування у державному законодавчому полі і в головному законі країни – Конституції. Згідно зі ст. 3 Хартії, чітко визначено право і спроможність місцевих органів влади частково брати участь у загальнодержавних справах, а також здійснювати регулювання та управління в державних питаннях, що стосуються місцевого населення.

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування займає особливе місце в Хартії.

У ст. 9 зазначено, що міська влада має право на свої власні ресурси, які використовують на свій розсуд згідно з програмою соціально-економічного розвитку.

Таким чином, ми бачимо, що завдяки Хартії територіальні одиниці європейських країн сформували правові органи влади і фінансово потужні територіальні громади. Вона не тільки надала місцевому самоврядуванню правовий статус, але й можливість здійснювати управління в колі їх компетенції (функцій) в інтересах громадян.

Ось чому дуже важливі зміни, які відбулися в Україні в Податковому кодексі, тому що через місцеві податки і збори місцеві органи влади формується фонд фінансових ресурсів (дохідна частина місцевого бюджету). А ці кошти спрямовують на задоволення різноманітних потреб регіонів. Окрім місцевих податків і зборів, до місцевих бюджетів надходять фінанси, які сплачуються від загальнодержавних податків, бюджетні трансфертні платежі, кредити, добровільні пожертвування тощо.

Проте, на жаль, на сьогоднішній день хоч і впроваджується бюджетна децентралізація, але місцеві органи ще залежать від державного бюджету. Даному явищу, на нашу думку, є об'єктивні і суб'єктивні фактори. До об'єктивних факторів належать: спад економічного розвитку, падіння темпів виробництва, війна, політична нестабільність, інфляція; до суб'єктивних: криза управління Кабінету Міністрів України, недосконала нормативно-законодавча база, тіньова економіка, неурегульований фінансовий механізм, криза банківської системи тощо.

Все це впливає на те, що місцева влада не має можливостей до зростання вартості послуг, які вона надає, отже, має диверсифікований і підвищений характер.

У Хартії закладені взаємодопомога і захист слабкої у фінансовому відношенні територіальної громади та її органів влади. Така допомога надається через трансфертні платежі (базову дотацію, субвенції, реверсні дотації, додаткові дотації), при цьому вищі органи влади не мають права тиснути та втручатися в управління місцевих органів у впровадженні самостійної політики.

Європейське співтовариство акцентує увагу на міцній фінансовій основі місцевих бюджетів, в основі яких покладено місцеві фінанси. Для наповнення фінансових фондів органи влади повинні більш активно впроваджувати інвестиційно-інноваційну політику. У Хартії зазначено, що регіони повинні мати

доступ до національного ринку капіталу, а держава має створити всі умови для цього [2].

Функціонування місцевих фінансів, згідно з Хартією, полягає в такому:

- місцева влада повинна самостійно формувати власні фінансові ресурси;
- власні фінансові ресурси повинні на законодавчій основі поступати у повне розпорядження органів влади;
- за рахунок місцевих податків та зборів може формуватися четверта частина власних коштів;
- місцева влада має право встановлювати розміри місцевих податків і зборів (у межах закону);
- фінансовий механізм формування власних коштів повинен відповідати усім законам та нормативам, а кожен елемент фінансового механізму взаємопов'язаний між собою;
- місцева влада повинна проводити політику фінансового вирівнювання фінансово слабких територій;
- фінансова допомога надається дотаційними платежами без спеціального призначення і сприяє укріпленню місцевої влади тощо.

У контексті децентралізації бюджетної системи є формування власних доходів, тому що:

- бюджети територіальних громад є базовою ланкою у бюджетній системі;
- власні доходи є фінансовою основою місцевого самоврядування.

Ось чому загальнодержавна політика, у тому числі і законодавча, має сприяти фінансовій стійкості місцевих бюджетів та їх зміцненню. Ми вважаємо, що державі потрібно створити всі умови для зацікавленості місцевих органів влади та їх фінансових інститутів для зміцнення і нарощування місцевих фінансових ресурсів.

Але нині існують проблеми, які пов'язані із зміцненням місцевих бюджетів, їх матеріальним та фінансовим забезпеченням, із можливістю у повному обсязі виконувати свої функції (економічну, соціальну, управлінську). Це має тісний зв'язок із політичною та економічною кризою в країні. Важливо, щоб у державі проводилися політичні, економічні реформи, відбувалося зростання громадських чинників розвитку. Населення країни має усвідомлювати суть та значення своєї діяльності, бачити кінцевий результат своєї праці, розуміти, що від їхньої праці залежить як їх добробут, так і добробут кожного громадянина, а також стабільний економічний розвиток територіальних одиниць, їх фінансове забезпечення,

виконання програми соціально-економічного розвитку [3].

Слід звернути увагу на те, що бюджетна система України зараз не відповідає потребам розвитку територіальних громад. Пов'язано це з тим, що хоча й упроваджується децентралізація в країні, однак відбувається надмірна централізація фінансових ресурсів. Місцеві органи влади не мають можливості в повному обсязі виконувати свої функції, реалізовувати власну політику, здійснювати нарощування матеріальної та фінансової бази, створювати сприятливий інвестиційний клімат на рівні регіонів.

Виходячи з вищезазначеного, актуальним постає питання розвиненості та вдосконалення інститутів місцевої демократії, за допомогою яких відбудуться докорінні зміни в процесі управління бюджетною системою, що буде сприяти розвитку демократичних відносин як у цілому в країні, так і на місцевому рівні. Місцеві бюджети мають бути самостійними, фінансово незалежними, мати збалансований бюджет, а також на законодавчому рівні чітко визначені розмежування функцій і повноважень між державними та місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування.

Треба чітко визначити, що спроможні територіальні громади є основою їх соціально-економічного розвитку та забезпечення громадян суспільними благами. Виходячи із цього, ми вважаємо, що в основі бюджетної децентралізації має бути покладена фінансова незалежність створених громад із чітким розподілом повноважень між усіма рівнями державної влади. Саме бюджетний федералізм вплине на бюджетну автономію місцевих бюджетів. Особливу увагу потрібно звернути на діяльність і відповідальність профільних міністерств за розвиток галузей.

Функціонування бюджетних установ залежить не тільки від розподілу повноважень між рівнями бюджетів, але й від обсягу бюджетного фінансування. Нині місцеві органи влади ще не мають фінансових можливостей для фінансування всієї соціальної сфери, тому ми вважаємо, що цей етап передачі має бути поступовим, із передачею фінансових ресурсів, а в подальшому за рахунок власних коштів місцевих бюджетів.

Таким чином, децентралізоване планування фінансування соціальної сфери від одержувачів бюджетних ресурсів буде сприяти оптимізації витрат у бюджеті і відповідати обґрунтованим та реальним потребам

бюджетоодержувачів. Окрім цього, функції повноважень між рівнями в розрізі окремих сфер будуть підґрунтям під час розподілу бюджетних коштів [3].

Суспільні блага і послуги в країні фінансуються за рахунок податкових надходжень. Оскільки місцеві бюджети фінансують локальні (регіональні) суспільні послуги, які споживають громадяни деяких територій, то під час фінансового забезпечення необхідно це враховувати, особливо в умовах децентралізації. Так, частина податку на прибуток передається в місцеві бюджети, а також частина податку на доходи фізичних осіб, податок на нерухомість тощо. Крім цього, прийняття місцевого бюджету не залежатиме від прийняття державного. Так поступово уряд упроваджує бюджетну автономію та фінансову незалежність місцевих бюджетів.

Бюджетна політика запроваджує новий механізм бюджетного регулювання і вирівнювання, в основі якого покладено планування доходів та видатків на одного жителя території. Виходячи із цього, кожен громадянин буде мати частку фінансових ресурсів для отримання суспільних благ, а в цілому район буде забезпечений фінансовими ресурсами. На нашу думку, це буде сприяти оптимізації і підвищенню ефективності використання бюджетних коштів.

Слід констатувати, що нині в Україні відбуваються докорінні зміни у функціонуванні місцевих бюджетів. В основі їх функціонування є розроблення ефективної бюджетної політики регіонів. Для цього передусім необхідно розмежувати витрати між рівнями бюджету (державного, обласного і районного). По-друге, мають бути розроблені та на законодавчій основі встановлені норми бюджетної забезпеченості на одного жителя регіону. По-третє, на підставі методичних підходів слід розробити соціальні нормативи та фінансові норми, які сприяли б реальному рівню соціального забезпечення громадян, вирішили питання бюджетної забезпеченості і визначення мінімального обсягу місцевого бюджету. Це сприяло би самофінансуванню територіальних громад.

Таким чином, децентралізація місцевих бюджетів змінює: функції органів місцевого самоврядування; процес розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між усіма ланками бюджетної системи; розподіл повноважень органів влади; нормативно-законодавче коло і сприяє проведенню ефективних бюджетних реформ.

Необхідно зазначити, що пріоритетними напрямками управління державними фінан-

сами мають бути їх обґрунтоване формування, прозорий розподіл і перерозподіл та ефективне використання. Це буде сприяти ефективному управлінню бюджетними коштами в країні. Ось чому, на нашу думку, нагальними питанням постає фінансове забезпечення місцевих бюджетів, формування самостійних джерел доходів бюджету та реформування міжбюджетних відносин.

Нині міжбюджетне фінансування в країні має низку проблем:

- бюджетна децентралізація передбачає більш широкий спектр повноважень місцевим органам влади, ніж він зараз є у центральних органів влади України;

- неузгодженість між зобов'язаннями за видатками та їх джерелами і обсягами фінансування;

- місцеві органи влади не мають важелів і стимулів до збільшення надходжень до бюджетів, а також не мають права самостійно, прозоро, у повному обсязі здійснювати управління власними ресурсами;

- на протязі тривалого часу система міжбюджетного фінансування розвивалася непередбачувано. Вона не мала науково-методичних підходів до їх розрахунків, що впливало на управління бюджетами в напрямі планування та прогнозування;

- недосконала інституційна та правова база міжбюджетного фінансування не дає поштовх до розвитку інфраструктури регіонів і не сприяє забезпеченню суспільних благ.

Ми вважаємо, що передусім необхідно вдосконалити правову та інституційну базу системи міжбюджетного фінансування. По-друге, на науковій основі розробити методіку розрахунку міжбюджетних трансфертних платежів. По-третє, внести зміни до законів «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації», де чітко будуть визначені повноваження місцевих органів, методика визначення обсягів фінансування, а також визначено поняття «комунальна власність» та «комунальне майно». По-четверте, для кожного рівня органів місцевої влади окреслити коло відповідальності та міри покарання. А контроль та відповідальність є підґрунтям децентралізації.

Отже, реформування міжбюджетних відносин країни має бути спрямоване на децентралізацію бюджетних ресурсів у бюджетних органах місцевого самоврядування.

Кінцевим результатом децентралізації має стати створення нової системи місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, в основі

якої повинна бути інституційна симетрія, що передбачає поєднання та взаємозв'язок економічних суб'єктів, які користуються суспільними благами, сплачують податки (несуть тягар витрат), і тих, хто приймає самостійно рішення про її надання (місцеві органи влади).

Успіх бюджетної децентралізації полягає в такому:

1. В основі політичних рішень мають бути економічні критерії. Для цього необхідно провести функціональний розподіл повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування.

2. Необхідно впорядкувати комунальну власність, чітко визначити об'єкти, систему управління та перерозподіл між органами влади щодо надання суспільних благ і послуг.

3. Необхідно закінчити передачу соціальної сфери та підприємств місцевим органам влади разом із джерелами та обсягами фінансування.

4. У дохідній частині місцевих бюджетів необхідно зменшити частку трансфертних платежів. Внести зміни у Податковий кодекс, що передбачали би встановлення справедливих норм їх розподілу [4].

Сучасна державна трансфертна політика, яка діє в країні, показала свою неефективність та негативний вплив на місцеві органи влади з питань розвитку та формування міцної власної бази фінансового забезпечення регіонів.

Діюча практика надання трансфертних платежів не стимулює регіональний розвиток економіки, технічне переоснащення її галузей, проведення активної інвестиційної політики. Виходячи із цього, Кабінет Міністрів України розробив Концепцію реформування місцевих бюджетів, в основу якої покладено реформування місцевих бюджетів, удосконалення системи міжбюджетних відносин та їх регулювання і впровадження децентралізації. І це буде сприяти зміцненню фінансової основи місцевого самоврядування.

З огляду на це, необхідно переорієнтувати бюджетну політику на сприяння розширеному відтворенню фінансових ресурсів як на державному рівні, так і на регіональному. Слід зазначити, що впровадження в повному обсязі бюджетної реформи в напрямі фіскальної децентралізації неможливе без змін в адміністративно-територіальному устрої. Процес фінансового вирівнювання ефективний за умови глобальних змін адміністративно-територіального устрою, тому, на нашу думку, об'єднання адміністративно-територі-

альних одиниць – це необхідність сьогодення, що має відбуватися з урахуванням низки чинників, одним з яких є фінансово-податковий.

Потрібно наголосити на тому, що адміністративно-територіальні реформи необхідно проводити разом із муніципальною реформою, яка буде передбачати урегулювання питань пов'язаних з утворенням, перетворенням та ліквідацією територіальних громад. У процесі проведення муніципальних реформ виникають нові суб'єкти міжбюджетних відносин, а разом із ними постають питання надання суспільних послуг і джерел їх фінансування.

В Україні систему фінансового вирівнювання потрібно розглядати разом із податковими реформами. Податкова реформа має бути спрямована на стабілізацію місцевих і загальнодержавних податків та зборів, ефективний механізм їх стягнення, справедливий розподіл податкового навантаження між регіонами. Зміни в Податковому кодексі мають бути взаємопов'язані і враховані в окремих положеннях Бюджетного кодексу.

Фіскальна децентралізація включає політичний, економічний та інституційний аспекти організації міжбюджетних відносин. Завдяки фіскальній децентралізації місцеві органи влади отримують автономію та мають взаємозв'язок між системою управління і населенням, відбувається процес публічного управління. Фіскальна децентралізація дає змогу перерозподілити фінансові ресурси між бюджетами, сприяти вирівнюванню фінансових можливостей адміністративно-територіальних одиниць.

Ми вважаємо, що, по-перше, наявна система міжбюджетних відносин не відповідає сучасним вимогам, тому вона потребує подальшого реформування. Основними вимогами до системи міжбюджетних відносин є:

– обсяги трансфертних платежів окремих територіальних одиниць мають враховувати декілька індикаторів, які відображають реальні доходи і обґрунтовані видатки;

– базова дотація має сприяти фіскальній спроможності місцевих бюджетів;

– обсяг трансфертів повинен відповідати фінансовому забезпеченню макроекономічної фінансової стабільності регіону та сприяти його економічному зростанню.

По-друге, система міжбюджетних трансфертів має стимулювати місцеві органи влади формувати власні доходи у місцевих бюджетах.

По-третє, трансфертна система повинна забезпечувати покриття вертикальних і горизонтальних дисбалансів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для того щоб держава була демократичною, необхідно створити сприятливі умови для реалізації прав і свобод громадян. Ураховуючи, що Україна визначила європейський шлях роз-

витку, вона має впроваджувати в життя демократичні принципи суспільно-економічного розвитку держави, підвищувати рівень життя громадян, сприяти впровадженню всіх європейських цінностей, а це можливо за умови децентралізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Європейська хартія місцевого самоврядування: Міжнародний документ від 15.10.1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
3. Децентралізація в Україні: законодавчі новації та суспільні сподівання. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. – 413 с.
4. Мацедонська Н.В. Світовий досвід бюджетної децентралізації та шляхи його впровадження в Україні / Л.М. Клівіденко, Н.В. Мацедонська // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.

УДК 336.7

Специфіка корпоративного управління в банках

Метлушко О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

У статті розкрито суть та особливості корпоративного управління в банках, досліджено його принципи. Проаналізовано взаємини і визначено коло зацікавлених сторін у системі корпоративного управління в банках. Належну увагу приділено висвітленню організаційної структури корпоративного управління в банках. Побудовано схему корпоративного управління в банку, де відображено наявні зв'язки між усіма його структурними підрозділами. Розглянуто вимоги Базельського комітету щодо побудови ефективної системи корпоративного управління. Досліджено законодавчу базу щодо корпоративного управління в банках, окреслено коло проблем, з якими зустрічаються його учасники, здійснюючи цей процес. Досліджено вплив корпоративного управління на вирішення наявних проблем у банківському секторі та його користь для усіх зацікавлених сторін.

Ключові слова: банк, акціонери, корпоративне управління, принципи корпоративного управління, загальні збори акціонерів, рада директорів, наглядова рада.

Метлушко О.В. СПЕЦИФИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКАХ

В статье раскрыты суть и особенности корпоративного управления в банках, исследованы его принципы. Проанализированы взаимоотношения и определен круг заинтересованных сторон в системе корпоративного управления в банках. Должное внимание уделено освещению организационной структуры корпоративного управления в банках. Построена схема корпоративного управления в банке, где отражены существующие связи между всеми его структурными подразделениями. Рассмотрены требования Базельского комитета по построению эффективной системы корпоративного управления. Исследована законодательная база относительно корпоративного управления в банках, очерчен круг проблем, с которыми сталкиваются его участники, осуществляя этот процесс. Исследовано влияние корпоративного управления на решение существующих проблем в банковском секторе и его польза для всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: банк, акционеры, корпоративное управление, принципы корпоративного управления, общее собрание акционеров, совет директоров, наблюдательный совет.

Metlushko O.V. THE SPECIFICS OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE BANKS

The essence and peculiarity of corporate governance in banks was revealed in the article and also was studied its principles. Was analyzed the relationships and the circle of stakeholders in corporate governance in banks, admitted the impact factors on its condition. Due attention is paid to the organizational structure of corporate governance in banks. Was constructed a scheme of corporate governance that reflects the existing relationships among all its structure departments. We took to the consideration the requirements of the Basel Committee on the building of an effective system of corporate governance. We studied the legal framework according to the corporate governance in banks and identified the range of problems that the members usually face with while carrying out this process. We researched the influence of corporate governance to solve the existing problems in the banking sector and its benefits for all stakeholders.

Keywords: bank, shareholders, corporate governance, the principles of corporate governance, the general meeting of shareholders, board of directors, supervisory board.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сталий розвиток банківської системи України значною мірою залежить від рівня корпоративного управління в банках. Побудова якісної системи корпоративного управління – процес тривалий, і від його результату залежить діяльність цілої компанії. З огляду на різноманітність бізнесу, системи корпоративного управління також можуть мати різну форму, оскільки нормативно-правове регулювання тієї чи іншої сфери діяльності може напряму впливати на управління компанією [1, с. 12].

Структурне відновлення ринку банківських послуг вимагає наявності в банках цілісної системи корпоративного управління, послідовного визначення банками стратегічних цілей та завдань, урахування інтересів широкого кола зацікавлених в їхньої діяльності осіб. Формування та розвиток економічних відносин між керівництвом банку, власниками, клієнтами та трудовим колективом потребують визначення відповідних механізмів їх участі в стратегічному управлінні та контролі, які в сукупності й

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

мають формувати відповідну систему корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість розвитку корпоративного управління в банках визначається декларованим прагненням України до розвитку економічних відносин із країнами ЄС та виходу на ринок банків з іноземним капіталом, що й зумовлює підвищення уваги науковців до цієї проблеми. Дослідженням питання корпоративного управління приділяли увагу Білашенко О.С. [2], Гаврилюк Т.Д. [3], Денис О.Б. [4], Дєєва Н.Е. [5], Костюк А.Н. [6; 7], Мальська М.П., Мандюк Н.Л., Занько Ю.С. [8], Мещеряков А.А. [9], Міщенко С.В. [10], Обельницька Х.В. [11], Самолюк О.В. [12], Чуб О.О. [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вчені та фахівці по-різному підходять до визначення самого поняття корпоративного управління, розкриття його змісту, ролі і значення в ринкових умовах. Одні дослідники, розглядаючи зміст корпоративного управління, найчастіше роблять акцент на окремих найбільш характерних рисах, властивих тій чи іншій моделі корпоративного управління. Інші – пов'язують поняття корпоративного управління із застосуванням його лише в акціонерних структурах, де чітко простежується поділ інтересів власників і функцій менеджменту. Й хоча у цій сфері останнім часом спостерігаються суттєві зрушення, проте питання створення цілісної системи корпоративного управління в банку потребує подальшого змістовного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити особливості корпоративного управління в банку та його наявний рівень, окреслити перспективи його розвитку.

Об'єктом дослідження є система корпоративного управління в банку. Предмет дослідження – особливості формування і розвитку економічних відносин між керівництвом банку, власниками, клієнтами і трудовим колективом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративне управління як сукупність взаємовідносин між органами управління банком (загальними зборами акціонерів банку, спостережною радою банку і правлінням банку), органами контролю банку (ревізійною комісією банку та службою внутрішнього аудиту банку), а також зовнішніми аудиторами й усіма заінтересованими особами у сфері управління банком та моніторингу його діяльності для досягнення визначених цілей і завдань, забезпечення надійності і підви-

щення вартості банку [13, с. 26] передбачає створення відповідних ефективних правових, регуляторних та інституційних основ. Однак ідеологія законодавчих та нормативних актів, які регулюють питання корпоративного управління в банках, нині базується, головним чином, на підходах докризового періоду.

Вітчизняна модель корпоративного управління, що склалася під впливом національних, історичних, політичних, економічних й культурних традицій, характеризується низкою особливостей із наявністю компонентів усіх традиційних моделей, а саме: відносною розпиленістю власності (але відсутністю ліквідного фондового ринку, низьким рівнем розкриття інформації й слабкими інституційними інвесторами); стійкою тенденцією до концентрації власності й контролю (але за відсутності відповідального ефективного власника, уваги до дрібних акціонерів, адекватного фінансування та ефективного моніторингу); елементами перехресних володінь і формуванням складних корпоративних структур різного типу (але за відсутності тягіння до будь-якого типу). Така розмитість і недієздатність механізмів діючої моделі функціонування акціонерних товариств є наслідком суперечностей чинного законодавства, що регулює корпоративні відносини та створює «кризу довіри» вітчизняних й іноземних інвесторів, а також не сприяє залученню міжнародних фінансових ресурсів на вітчизняні фондові ринки [12].

Як свідчить світовий досвід, відсутність єдиних регуляторних підходів до корпоративного управління в банках породжує конфлікт інтересів. Натомість налагоджена система корпоративних відносин допомагає не лише долати наслідки криз, а й мінімізувати їх вплив. Основними цілями Проекту «Корпоративне управління в банківському секторі України», який було реалізовано протягом 2004–2007 рр., були: покращення наявної практики корпоративного управління в українських банках; її використання під час здійснення кредитної оцінки корпоративних клієнтів; посилення ролі неурядових організацій у банківському секторі; сприяння діалогу між державним та приватним секторами щодо банківських реформ [5, с. 107].

В Україні корпоративне управління та банківська система тривалий час розвивалися самостійно, паралельними шляхами. Проте, як це не парадоксально, після фінансової кризи 2008 р. ситуація змінилася на краще. У нашій країні, як і в світі, тепер є розуміння

того, що корпоративне управління – це не лише набір певних процедур, а й важливий інструмент управління ризиками. До речі, такий підхід уже знайшов своє відображення у низці нормативних документів Європейського Союзу, зокрема Базельського комітету.

У своїй діяльності банки сумлінно дотримуються положень вітчизняного законодавства у сфері корпоративного управління та наслідують кращі світові практики, керуючись документами та рекомендаціями провідних вітчизняних і міжнародних установ:

- методичними рекомендаціями Національного банку України щодо вдосконалення корпоративного управління в банках;

- принципами корпоративного управління Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР);

- рекомендаціями Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо вдосконалення корпоративного управління в банківських установах;

- принципами корпоративного управління Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Дотримуючись стандартів корпоративного управління, банки забезпечують:

- своєчасне розкриття повної та достовірної інформації про діяльність, у тому числі шляхом формування звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) про фінансовий стан, економічні показники, структуру власності та управління, що дає можливість для прийняття обґрунтованих рішень зацікавленими сторонами;

- відповідальність наглядової ради перед акціонерами, вищого менеджменту – перед наглядовою радою, власників істотних пакетів акцій – перед міноритарними акціонерами, банку – перед клієнтами та працівниками, усіх зацікавлених сторін банку – перед суспільством у цілому;

- захист прав та економічних інтересів зовнішніх інвесторів, акціонерів, клієнтів, інших зацікавлених сторін.

Таблиця 1

Принципи корпоративного управління в банку

Назва принципу	Характеристика принципу
Гарантування прав акціонерів (принцип справедливості)	Банк гарантує всім акціонерам реалізацію їхніх прав в обсягах, що передбачені законодавством України (полягає у дотриманні прав акціонерів й однаковому ставленні до всіх власників акцій, включаючи дрібних та іноземних акціонерів)
Соціальна відповідальність	Стосується участі в управлінні фінансовою установою зацікавлених осіб для збільшення суспільного багатства, створення робочих місць і забезпечення фінансової стійкості банківського сектору
Цілісність	У своїй діяльності банк ураховує інтереси та сприяє попередженню конфліктів між зацікавленими сторонами: акціонерами, керівництвом, інвесторами, персоналом та клієнтами банку, а також упроваджує діалог та відкриту дискусію між правлінням та спостережною радою банку
Ефективне управління (принцип підзвітності)	Наголошує на обов'язку ради директорів забезпечувати стратегічне управління бізнесом, контролювати роботу менеджерів та звітувати перед акціонерами. Керуючись нормами етики, банк приймає виважені рішення, що засновані на професійній та добросовісній діяльності органів управління. Спостережна рада забезпечує контроль над діяльністю правління, яке відповідає за виконання поточних операцій. Спостережна рада не втручається в операційну діяльність. Здійснення спостережною радою стратегічного управління діяльністю банку, забезпечення ефективності контролю з її боку над діяльністю правління, а також підзвітність членів спостережної ради акціонерам банку
Прозорість	Банк забезпечує своєчасне й точне розкриття інформації з усіх суттєвих питань, включаючи фінансові показники діяльності, структуру власності та управління. Банк надає інформацію щодо істотних подій, які відбуваються в період між регулярними звітами. Під час розкриття інформації для акціонерів банк дотримується принципу одночасного інформування всіх акціонерів
Фінансова дисципліна	Фінансові звіти банку складаються відповідно до українських та міжнародних стандартів фінансової звітності та повністю і своєчасно перевіряються незалежними професійними аудиторами. Банк публікує річну, піврічну та квартальну звітність

Найвпливовішим серед регулятивних органів міжнародного рівня є Базельський комітет із банківського нагляду. Він розробив спеціальний документ «Удосконалення корпоративного управління в кредитних організаціях» на основі принципів ОЕСР, в якому з урахуванням специфіки банківської діяльності конкретизовано принципи корпоративного управління. Зокрема, у цьому документі визначено, що корпоративне управління в банках – це керівництво їх діяльністю, яке здійснюється радами директорів і менеджерами вищої ланки та визначає методи, за допомогою яких банки встановлюють цілі свого бізнесу, до яких належить і створення вартості для власників банків; здійснюють щоденні фінансові операції; враховують у своїй роботі позиції зацікавлених сторін (співробітників, клієнтів, громадськості, регулювальних органів і держави); здійснюють корпоративні дії відповідно до правил забезпечення надійності банківського бізнесу і вимог нормативно-правових актів; захищають інтереси вкладників.

Корпоративне управління включає принципи, які впливають на те, як банк:

- визначає корпоративні цілі;
- здійснює повсякденну діяльність;
- виконує зобов'язання щодо підзвітності своїм акціонерам;
- проводить корпоративну діяльність та поведінку відповідно до очікувань того, що

банк працює ефективно та безпечно, відповідно до чинного законодавства України;

– захищає інтереси своїх вкладників (табл. 1).

Вони є обов'язковими для акціонерів, посадових осіб та інших працівників банку. Принципи, викладені в Кодексі, запроваджуються шляхом викладення відповідних положень у статуті банку та його внутрішніх положеннях.

Система корпоративного управління банку включає:

- загальні збори акціонерів, які є найвищим органом управління та дають можливість акціонерам реалізувати їхні права;
- спостережну раду, яка забезпечує захист прав акціонерів, контролює і регулює діяльність правління;
- правління – виконавчий орган управління, який здійснює операційну діяльність за основними напрямками розвитку банку, затвердженими загальними зборами акціонерів;
- ревізійну комісію, яка контролює фінансово-господарську діяльність банку та надає свої звіти загальним зборам акціонерів та/або спостережній раді (рис. 1).

Організаційна структура банку включає всі необхідні форми контролю для побудови ефективного та налагодженого механізму: з боку акціонерів, спостережної ради, правління, незалежної ревізійної комісії, департаменту управління ризиками, управління внутрішнього аудиту і вертикального контролю за

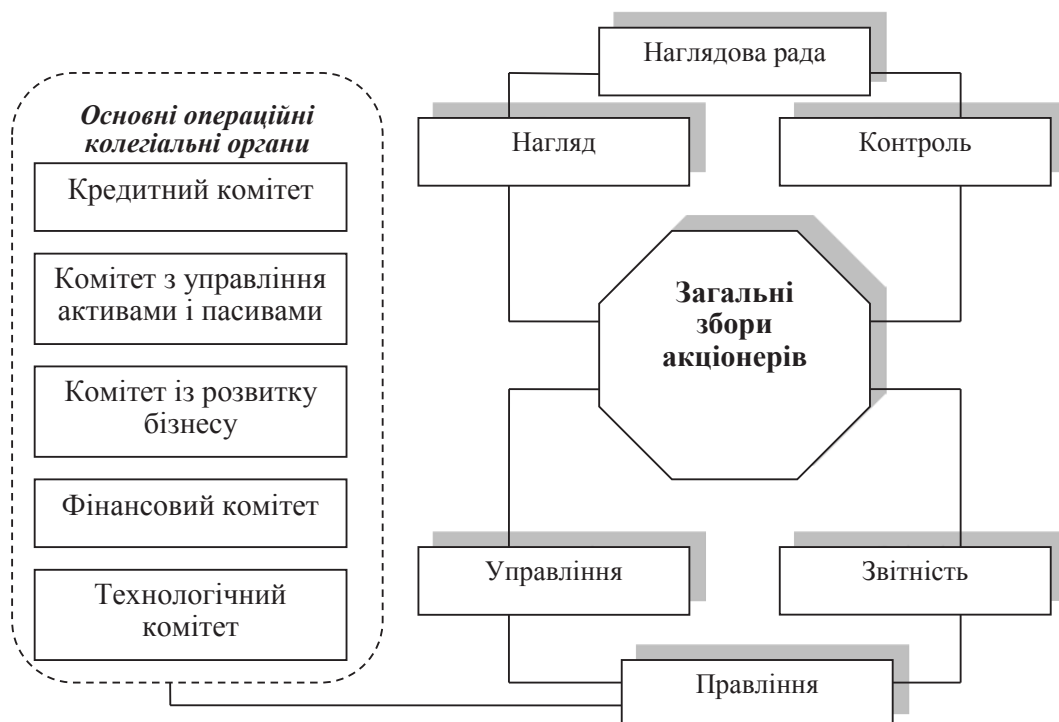


Рис. 1. Організаційна структура корпоративного управління в банку [14, с. 85]

різними напрямками діяльності банку. Розподіл повноважень, компетенції та підпорядкованості органів управління, а також принципи їхньої взаємодії закріплені у статуті банку та положеннях про органи управління. Для забезпечення належного балансу повноважень та підпорядкованості у банку створено дворівневу систему управління із розподілом контрольної та управлінської функцій між різними органами – спостережною радою і правлінням. Члени спостережної ради не можуть займати посади у правлінні, а члени правління не входять до спостережної ради. Окремим органом аудиту є ревізійна комісія, члени якої є незалежними щодо всіх органів банку.

Корпоративне управління визначає, як акціонери банку здійснюють контроль над діяльністю керівництва банку, а також яку відповідальність несуть керівники банку перед акціонерами банку за результати його діяльності.

Взаємини і коло зацікавлених сторін у системі корпоративного управління комерційними банками дещо складніші і ширші, ніж у нефінансових організаціях. Систему корпоративного управління в комерційному банку схематично можна подати так (рис. 2).

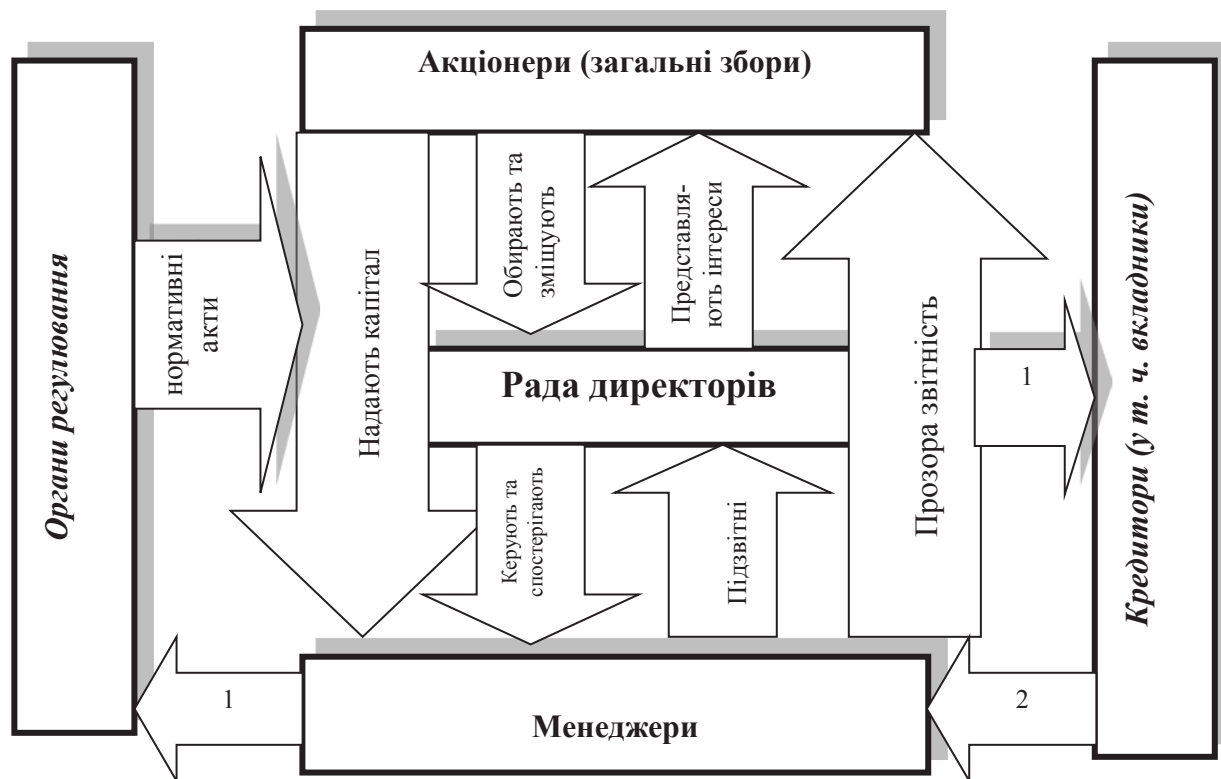
Мещеряков А.А. зазначає, що, створюючи ефективну систему корпоративного

управління, банки зіштовхуються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань поряд із тими, з якими мають справу всі акціонерні товариства.

По-перше, відносини між власниками і менеджерами в банківському бізнесі набагато складніші, ніж у промисловості або торгівлі. Це пояснюється серйозністю інформаційної асиметрії, тобто нерівномірністю розподілу інформації між різними учасниками ринкових відносин унаслідок жорсткого регулювання з боку наглядових органів, великою питомою вагою державного капіталу в банківських системах багатьох країн, інститутом банківської таємниці.

По-друге, для виконання функції фінансового посередництва банкам досить відносно низької порівняно з нефінансовими компаніями частки власного капіталу у структурі пасивів [9, с. 260].

У результаті банківська діяльність створює для корпоративного управління проблему, пов'язану з тим, що на перший план у банківському бізнесі виходить управління ризиками: воно стає найважливішим елементом системи внутрішнього контролю в банках. Базельський комітет із банківського нагляду виділяє 12 категорій банківського ризику: системний, стратегічний, кредитний, ризик країни, рин-



1 – прозора звітність; 2 – надання кредитів

Рис. 2. Схема корпоративного управління в комерційному банку [14, с. 86]

ковий, процентний, ризик ліквідності, валютний, операційний, правовий, ризик репутації. Неefективне управління ризиками полягає в їхній підвищеній концентрації в розрахунку на одного позичальника, надмірному кредитуванні афілійованих осіб, недостатньому контролю над діяльністю співробітників [1].

З іншого боку, оцінюючи платоспроможність позичальника, який бажає одержати позику, необхідно враховувати не лише його фінансові показники, але й рівень його корпоративного управління. Якщо банк не в змозі забезпечити дотримання належних принципів у рамках своєї структури, він не зможе правильно визначити й імовірність того, що через порушення цих принципів позичальником – юридичною особою виданий йому кредит виявиться неповернутим. Отже, кредитний ризик збільшується. Ріст операційного ризику в банку зі слабким корпоративним управлінням пов'язаний із відсутністю або незадовільним функціонуванням системи внутрішнього контролю, комітету ради директорів з аудиту, служби внутрішнього аудиту. Нарешті, репутація фінансової установи сильно залежить від репутації тих осіб, які користуються його послугами. Щоб не мати справи з компаніями із сумнівною репутацією, банк повинен приділяти значну увагу стану корпоративного управління своїх контрагентів. Звичайно, не можна очікувати подібного відношення від банку, який не вважає за необхідне поліпшувати власну систему корпоративного управління, тому інвестор підвищує оцінку репутаційного ризику.

Відповідно до документів Базельського комітету, ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному банку базується на основі [15]:

- цінностей корпоративної культури, зафіксованих у кодексі корпоративної поведінки й інших стандартах ділової етики, а також системи, що забезпечує прихильність до цих цінностей на практиці;
- ясно сформульованої стратегії розвитку, відповідно до якої оцінюються результати роботи всього банку й окремих осіб;
- чіткого розподілу прав, у тому числі визначеної ієрархії прав у сфері прийняття рішень і обов'язків;
- ефективного механізму взаємодії і співробітництва між радою директорів, топ-менеджментом і аудиторами;
- надійної системи внутрішнього контролю;
- постійного моніторингу ризиків у визначених напрямках банківського бізнесу, що харак-

теризуються високою ймовірністю виникнення конфліктів інтересів;

- сукупності фінансових і кар'єрних стимулів, що створюють умови для належної роботи менеджерів та інших співробітників;
- системи інформаційних потоків, що забезпечує внутрішні потреби організації і необхідний для зовнішніх контрагентів рівень прозорості банку.

Для банківського бізнесу надзвичайно важливо, щоб структури корпоративного управління функціонували на основі принципу стримань і противаг [7, с. 216]. Система взаємних обмежень включає контроль на рівнях:

- а) ради директорів;
- б) спеціально уповноважених осіб, які не мають відношення до керівництва щоденними операціями;
- в) підрозділів, що несуть пряму відповідальність за різні сфери діяльності банку;
- г) служби управління ризиками і внутрішнім аудитом, що функціонують незалежно від бізнес-напрямків і бізнес-одиниць банку.

Відповідно до розпоряджень Базельського комітету, банки повинні приділяти особливу увагу процесу взаємодії ради директорів із внутрішніми і зовнішніми аудиторами. Відносини між ними необхідно будувати на основі визнання усіма директорами важливої ролі аудиту в системі корпоративного управління. Рада директорів зобов'язана використовувати дані, надані внутрішніми і зовнішніми аудиторами, для перевірки інформації, отриманої від топ-менеджерів. Співробітництво ради директорів з аудиторами здійснюється насамперед через комітет ради директорів з аудиту.

В Україні основні напрями та принципи корпоративного управління в банках сформовано Національним банком України у 2007 р. у «Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України», в яких ураховано міжнародний досвід та загальне національне законодавство.

Ці методичні рекомендації висвітлюють такі питання корпоративного управління у банках, як:

- роль акціонерів у захисті вкладників та інших зацікавлених осіб;
- професійна поведінка і чесність працівників банку;
- розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між акціонерами, спостережною радою і правлінням;
- стратегія розвитку банку і контроль її реалізації (включаючи розвиток системи ефек-

тивного планування, ризик-менеджменту та систем внутрішнього контролю);

– розкриття інформації та прозорість [3].

Принципи враховують положення Принципів корпоративного управління України, затверджених рішенням НКЦПФР від 11 грудня 2003 р. № 571, Принципів корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD Principles of Corporate Governance) та інших документів, в яких викладено найкращі міжнародні стандарти корпоративного управління.

З 10 січня 2015 р. набув чинності Закон «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо визначення особливостей корпоративного управління в банках» від 04.07.2014 № 1587-VII. На виконання вимог Закону постановою Правління НБУ від 14.01.2015 № 10 було внесено зміни до Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, Положення про порядок подання відомостей про структуру власності, а Постановою від 17.01.2015 № 32 – зміни до Положення про застосування НБУ заходів впливу за порушення банківського законодавства (Постанова № 346). Головні перетворення стосувалися правового статусу органів управління банків, вимог до професійної придатності та ділової репутації керівників банків, а також питань управління ризиками та внутрішнього контролю в банках.

Ключовим принципом розподілу функцій між органами управління банку визначено принцип забезпечення ефективної системи внутрішнього контролю. Основним органом у системі внутрішнього контролю визначено раду банку («наглядова рада», згідно з попе-

редньою редакцією законодавства), якій підзвітні підрозділи внутрішнього аудиту та підрозділу з управління ризиками. При цьому обидві структури повинні бути відокремлені одна від одної [4].

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

– особливість корпоративного управління в банках визначається специфікою їх діяльності як учасників фінансового сектору;

– вибудовуючи модель корпоративного управління у вітчизняних банках, взяли за основу принципи впливових міжнародних організацій та використали передову європейську практику;

– проблеми розвитку корпоративного управління в банках пов'язані з кризою ліквідності, непрозорістю процедур рефінансування банків та зниженням довіри до банківської системи;

– процес корпоративного управління використовують для спрямування та управління діяльністю банку з метою забезпечення її безпечності та надійності. Корпоративне управління зосереджується на створенні системи важелів і противаг, що забезпечують узгодження інтересів керівництва банку, акціонерів банку, клієнтів та інших заінтересованих осіб;

– корпоративне управління в банках України в останні роки переживає новий етап розвитку, який спрямований на усунення прогалин щодо забезпечення прозорості управління та власності.

Подальші наші дослідження стосуватимуться напрямів розвитку та вдосконалення корпоративного управління в банках України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бездітний В. Корпоративне управління в банках України. Розгляд нормативного регулювання експертами / В. Бездітний // Юридична газета. – 2013. – № 49. – С. 12–13.
2. Білашенко О.С. Концепції та моделі корпоративного управління в банках країн, що розвиваються / О.С. Білашенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/prrbsu/2010_30/10_30_43.pdf.
3. Гаврилюк Т. Корпоративне управління в банках: що нового? / Т. Гаврилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA007682.
4. Денис О.Б. Корпоративне управління в банках: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / О.Б. Денис // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1(12). – С. 50–55.
5. Деєва Н.Е. Корпоративне управління у банках: специфіка, проблеми і шляхи їх вирішення / Н.Е. Деєва // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 107–114.
6. Костюк А.Н. Корпоративное управление. Менеджмент для магистров: [учеб. пособ.] / А.Н. Костюк; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.А. Епифанова, д-ра экон. наук, проф. С.Н. Козьменко. – Сумы: Университетская книга, 2003. – С. 212–236.
7. Костюк А.Н. Корпоративное управление в банке: [монография] / А.Н. Костюк. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2008. – 332 с.

8. Корпоративне управління: теорія та практика: [підручник] / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
9. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку: [навч. посіб.] / А.А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 607 с.
10. Міщенко С. Визначення основних факторів розвитку та ефективності функціонування фінансового сектору України / С. Міщенко // Банківська справа. – 2008. – № 4(82). – С. 31–47.
11. Обельницька Х.В. Основні риси сучасного корпоративного управління в Україні / Х.В. Обельницька // Економічний аналіз. – 2014. – № 3. – С. 93–100.
12. Самолюк О.В. Розвиток корпоративного управління в банках України / О.В. Самолюк // Стратегічні орієнтири [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=741>.
13. Чуб О.О. Корпоративне управління в банку в контексті глобалізації / О.О. Чуб // Економіка і організація управління. – 2012. – № 2. – С. 26–34.
14. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології: [колективна монографія] / К.Н., Абдулаев [та ін.]; за ред. К.С. Шапошникова [та ін.]. – Херсон: Гельветика, 2015. – 536 с.
15. Базові принципи ефективного нагляду за банківською діяльністю / Базельський комітет із питань Банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs56.pdf>.

УДК 504:336.226

Проблеми екологічного оподаткування та шляхи їх вирішення

Найденко О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри оподаткування
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено проблемам екологічного оподаткування в Україні та розробленню шляхів вирішення цих проблем. Проаналізовано показники викидів в атмосферне повітря в регіональному розрізі, досліджено види екологічних податків, які справляються в зарубіжних країнах, виявлено наявні проблеми екологічного оподаткування та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: екологічний податок, забруднюючі речовини, навколишнє природне середовище, ставки екологічного податку, ліміт викидів.

Найденко А.Е. ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена проблемам экологического налогообложения в Украине и разработке путей решения этих проблем. Проанализированы показатели выбросов в атмосферный воздух в региональном разрезе, исследованы виды экологических налогов, взимаемых в зарубежных странах, выявлены имеющиеся проблемы экологического налогообложения и предложены пути их решения.

Ключевые слова: экологический налог, загрязняющие вещества, окружающая природная среда, ставки экологического налога, лимит выбросов.

Naidenko O.E. PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL ASSESSMENT AND SOLUTIONS

The article deals with the problems of environmental taxation in Ukraine and the development of solutions to these problems. In particular, analysis of indicators of atmospheric emissions by regions investigated types of environmental taxes, which are levied in foreign countries, revealed the existing problems of environmental taxation and proposed solutions.

Keywords: environmental tax, pollutants, the environment, the environmental tax rate, emissions limit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Екологія є, напевно, однією зі сфер, якій в Україні не приділяється достатньо уваги, хоча наслідки Чорнобильської катастрофи мали б навчити країну тому, що екологічне питання має стати одним із пріоритетних. Наслідком цього стало стрімке збільшення кількості онкохворих в Україні, кількість яких перевищила вже мільйон жителів [1].

Якщо поглянути на регіональний аспект, то перші три місця за викидами забруднюючих речовин в атмосферне повітря займають Дніпропетровська, Івано-Франківська та Запорізька області (табл. 1), а серед міст України – Дніпро, Одеса, Краматорськ (табл. 2). У I півріччі 2016 р. у 15-ти містах України рівень забруднення повітря оцінювався як високий, це: Дніпро, Одеса, Краматорськ, Слов'янськ, Кам'янське, Херсон, Лисичанськ, Маріуполь, Київ, Луцьк, Миколаїв, Запоріжжя, Кривий Ріг, Ужгород, Рубіжне [2].

Високий рівень забруднення повітря був зумовлений здебільшого значними середніми концентраціями формальдегіду, діоксиду

азоту, фенолу, фтористого водню, оксиду вуглецю, завислих речовин.

Загальний рівень забруднення атмосферного повітря в містах України у I півріччі 2016 р. оцінювався як високий. Порівняно з I півріччям 2015 р. рівень коефіцієнта зріс із «підвищеного» до «високого» [2].

На відміну від України екологічні проблеми є першочерговим питанням країн ЄС, оскільки забруднення навколишнього середовища є причиною збільшення смертності. Фундаментом природоохоронної політики в економічно розвинених країнах є максимальне забезпечення дотримання екологічних стандартів на всіх стадіях діяльності природокористувачів.

Згідно з оприлюдненими Всесвітньою організацією охорони здоров'я даними про якість повітря, у багатьох містах забрудненість повітря досягає рівнів, які загрожують здоров'ю людей. За оцінками ВООЗ, більше 2 млн. осіб гинуть щорічно в результаті вдихання найдрібніших частинок, присутніх у забрудненому повітрі всередині приміщень і на вулиці [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема екологічного оподаткування приділяла увагу багато науковців [5–15].

В науковій роботі О.М. Тищенко та С.В. Антоненко зосередили увагу на тому, що «ефективність податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря знаходиться на достатньо низькому рівні. Це свідчить про необхідність внесення низки коректив, які можуть позитивно вплинути на дієвість заходів податкового впливу, що неодмінно позначиться на рівні соціально-економічного розвитку в Україні» [13].

Д. Серебрянський вважає, що «досвід країн із розвинутою ринковою економікою переконує, що основною метою екологічних податків (зборів) є не поповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивного та відповідального ставлення до

навколишнього середовища. Отримані при цьому кошти можуть спрямовуватися на стимулювання охорони навколишнього середовища споживачами, розроблення та впровадження безвідходних технологій, утилізацію відходів тощо» [12].

І.В. Шевченко вважає, що «подальший успішний розвиток економіки будь-якої країни залежатиме від упровадження ефективної екологічної політики та нових підходів до вирішення глобальних проблем, зокрема запровадження інноваційних економічних механізмів» [15].

На думку Н.Л. Авраменко, «оптимізація господарської діяльності суб'єктів підприємства та пошук ефективних економічних методів стимулювання до охорони НПС та раціонального використання природних ресурсів є одним із невирішених завдань

Таблиця 1

Забруднення повітря в обласних центрах України, кількість викидів, кг [3]

Область	Кількість викидів, кг	Область	Кількість викидів, кг
Дніпропетровська	223	Миколаївська	14
Івано-Франківська	162	Одеська	11
Запорізька	111	Закарпатська	9
Вінницька	84	Київська	9
Черкаська	46	Рівненська	9
Львівська	41	Тернопільська	8
Полтавська	39	Херсонська	8
Чернігівська	32	Житомирська	7
Харківська	20	Волинська	5
Сумська	16	Чернівецька	4
Кіровоградська	15	Донецька	Дані відсутні
Хмельницька	15	Луганська	Дані відсутні

Таблиця 2

Комплексний індекс забруднення атмосферного повітря (КІЗА) міст України у I півріччі 2016 р. [2]

№ з/п	Місто	КІЗА	№ з/п	Місто	КІЗА	№ з/п	Місто	КІЗА
1.	Дніпро	12,3	14.	Ужгород	7,7	27.	Івано-Франківськ	3,6
2.	Одеса	10,9	15.	Рубіжне	7,7	28.	Українка	3,6
3.	Краматорськ	10,7	16.	Рівне	6,6	29.	Житомир	3,6
4.	Слов'янськ	10,4	17.	Сєвєродонецьк	6,4	30.	Тернопіль	3,5
5.	Кам'янське	10,0	18.	Львів	5,6	31.	Харків	3,5
6.	Херсон	9,9	19.	Кременчук	5,3	32.	Полтава	3,4
7.	Лисичанськ	9,8	20.	Вінниця	5,0	33.	Олександрія	3,4
8.	Маріуполь	8,7	21.	Черкаси	5,0	34.	Чернігів	3,0
9.	Київ	8,7	22.	Суми	4,9	35.	Ізмаїл	3,0
10.	Луцьк	8,4	23.	Кропивницький	4,5	36.	Світловодськ	2,9
11.	Миколаїв	8,4	24.	Хмельницький	4,4	37.	Бровари	2,9
12.	Запоріжжя	8,1	25.	Чернівці	4,2	38.	Обухів	2,7
13.	Кривий Ріг	8,1	26.	Біла Церква	3,8	39.	Горішні Плавні	2,1

для сталого екологобезпечного розвитку України» [5].

Н.В. Новицька наголошує, що «резерви зниження навантаження на навколишнє природне середовище можуть бути швидко вичерпані, тому важливим є пошук шляхів надання економічному зростанню нової якості, щоб відновлення економіки, зростання промислового виробництва супроводжувалися впровадженням ефективних природоохоронних технологій. Екологічні податки в комплексі з іншими економічними інструментами в практиці розвинених країн світу ефективно та широко використовуються для досягнення даних цілей» [9].

У роботі І. Базилевича [6] зазначається, що проявом ефективного екологічного оподаткування є рівень зростання обсягів екологічних зборів (платежів) і надходжень від них до бюджетів усіх рівнів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у сфері екологічного оподаткування, залишаються невіршеними питаннями реформування ставок екологічного податку в регіональному розрізі, впровадження (за прикладом країн ЄС) декількох нових видів екологічних податків для стимулювання суб'єктів господарювання до зниження забруднення навколишнього середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження наявних проблем у сфері екологічного оподаткування та розроблення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 14.1.57 ПКУ, екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р. [16].

Термін «екологічний податок», наведений у Податковому кодексі України, відповідає загальному визначенню, що використовується Європейським Співтовариством, OECD і Міжнародним енергетичним агентством (IEA) [11].

На даний час екологічний податок (ЕП) не є бюджетоутворюючим. Надходження від ЕП протягом 2004–2015 рр. становили від 2 369,1 до 1105,4 млн. грн. На рис. 1 представлено

динаміку частки ЕП у доходах бюджету та ВВП [17].

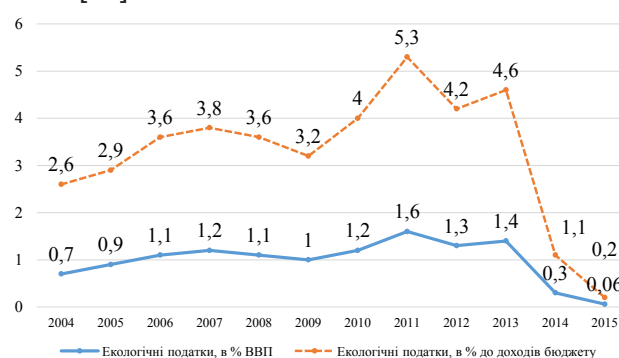


Рис. 1. Динаміка частки екологічного податку в доходах бюджету та ВВП у 2004–2015 рр. [17]

Протягом аналізованого періоду частка екологічного податку в доходах бюджету коливалася в межах від 0,2% до 5,3%, у ВВП – від 0,06% до 1,6%.

На динаміку обох показників значно вплинула економічна криза 2009 та 2013 рр. Так, у 2009 р. темп падіння частки екологічних податків у доходах бюджету становив 11,1%, у ВВП – 9,1%, а в 2013 р. відповідно становив 76,1% та 78,6%.

Запровадження Податкового кодексу України (ПКУ) призвело до значного зростання надходжень екологічного податку. Крім підвищення ставок, запровадженого ПКУ, це зумовлено деякою активізацією економічної активності після економічної кризи.

Зменшення надходжень екологічного податку в 2014–2015 рр. було зумовлене зменшенням обсягів викидів забруднюючих речовин суб'єктами господарювання, що стало наслідком економічної кризи в Україні, коли багато промислових підприємств працювало протягом тижня в кращому випадку один-два дні.

Однак однією з найголовніших підстав зменшення обсягів екологічного податку в 2014–2015 рр. є зникнення з переліку об'єктів оподаткування екологічним податком викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення. Але разом із тим в Україні було підвищено ставки акцизного податку на автотранспортні засоби, що в умовах інфляції та ставок акцизного податку в євро дало змогу отримати бюджету додаткові кошти у вигляді саме акцизного податку.

Суми видатків зведеного бюджету України на охорону навколишнього природного середовища повинні відповідати податковим надходженням з екологічного податку в регіонах України, оскільки в протилежному випадку

можна стверджувати про необґрунтованість розміру ставок екологічного податку, а саме про їх заниження в певних регіонах, оскільки їх розмір не забезпечує дохідну частину відповідних бюджетів на достатньому рівні для виконання покладених на них завдань.

Оскільки розмір сплаченого екологічного податку є прямим відображенням завданої шкоди навколишньому природному середовищу, а впровадження даного податку покликане покращити та відновити екологічний складник, то теоретично сума бюджетних витрат на таке відновлення не повинна бути

меншою за сплачену на даній території суму екологічного податку.

Світовий досвід екологічного регулювання показує, що для захисту інтересів громадян та національних виробників світова спільнота намагається скоординувати свої дії у сфері екологічного оподаткування.

Нині в країнах – членах ОЕСР та ЄС широко застосовується понад 520 різновидів екологічних податків, які стимулюють суб'єктів господарювання зменшувати викиди забруднюючих речовин. Причому кількість таких екологічних податків порівняно з 90-ми роками

Таблиця 2

Екологічне оподаткування в країнах ЄС [7]

Категорія платежу	Стислий опис платежу	Країна
Плата за забруднення водних об'єктів	Розмір плати залежить від обсягів та виду забруднюючих речовин, що скидається у водні об'єкти.	Німеччина, Франція, Австрія, Фінляндія, Ірландія, Польща, Естонія, Латвія, Чехія
	На обсяг плати, крім виду та обсягів забруднюючих речовин, також впливає можливість дифузії забруднюючої речовини з киснем.	Нідерланди
Податок на продукти (товари)	Встановлюється у вигляді націнки до ціни товару, який або на етапі його виробництва, або в процесі споживання забруднює середовище.	Німеччина, Литва, Швеція
	Податок на відходи електричного та електронного устаткування включається до ціни товарів.	Швеція, Чехія, Франція, Бельгія, Австрія
	Збір за утилізацію телевізорів, комп'ютерів та ін. апаратури, розмір якого залежить від ваги об'єкту, що підлягає утилізації.	Німеччина, Словаччина, Литва
	Плата за продукцію, яка не відповідає певним екологічним стандартам.	Польща
	Плата за продукцію із вмістом хлорфторвуглецю.	Чехія
	Податок за розміщення відходів на полігонах.	Країни ЄС
Податок, що сплачується аеропортами	Податок на авіап перевезення, розмір якого залежить від кількості пасажирів у літаку на одному рейсі та дальності польоту.	Німеччина, Великобританія
	Податок за шумове забруднення.	Чехія
Податок на добрива та пестициди	Податок на добрива, діє у вигляді націнки до ціни товару.	Австрія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція
	Збір за сірчані добрива та поховання невикористаних добрив.	Бельгія
	Податок на пестициди (націнка до ціни товару).	Данія
	Податок на добрива та пестициди.	Норвегія
Податок за викиди ЗР в атмосферне повітря СДЗ	Вуглецевий податок.	Фінляндія, Швеція, Норвегія, Нідерланди
	Податок, що встановлюється в результаті здійснення викидів забруднюючих речовин в атмосферу. Його розмір залежить від обсягів та виду такої забруднюючої речовини	Інші країни ЄС

XX ст. збільшилася в 3,5 рази (кількість податків становила близько 150 найменувань) [7].

Перелік екологічних податків, що діють у країнах ЄС, представлено у табл. 2.

Головною особливістю екологічної політики країн ЄС є те, що вона спрямована на попередження виникнення забруднення навколишнього середовища шляхом проведення екологічної оцінки, види якої представлено на рис. 2.

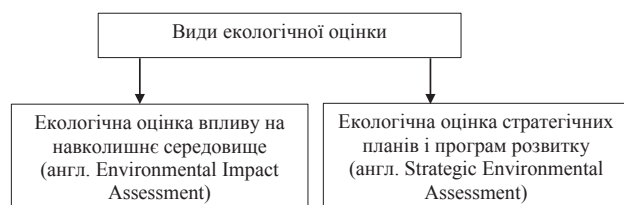


Рис. 2. Види екологічної оцінки країн ЄС

Оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС) представляє собою процедуру оцінки ймовірних наслідків промислової діяльності для навколишнього середовища і здоров'я людей на етапі планування (проекування) такої діяльності. Оцінка впливу на навколишнє середовище є обов'язковою процедурою і одним із ключових елементів запобігання забрудненню навколишнього середовища в усіх розвинених країнах світу, міжнародних фінансових установах [10].

В Україні статистичні дані свідчать про відсутність залежності розподілу витрат на здійснення охорони навколишнього природного середовища від розміру акумульованого екологічного податку певного регіону та рівня життя. Так, наприклад, у регіонах країни, де рівень життя досить високий, витрати на здійснення охорони навколишнього природного середовища можуть удвічі перевищувати розмір екологічного податку. Отже, спостерігається невиконання головного призначення екологічного податку в конкретному регіоні країни.

Таким чином, виникає необхідність у розгляді перспективи впровадження диференціації ставок екологічного податку за регіонами. Так, ставки мають бути вищими у більш «забруднених» регіонах, що дасть змогу швидше покращити екологічне становище на даних територіях та стимулювати суб'єктів господарювання до придбання більш екологічно безпечного обладнання чи застосування більш екологічно безпечних технологій виробництва продукції.

Окрім того, екологічне оподаткування України характеризується відсутністю підвищення ставок екологічного податку в разі здійснення

забруднення навколишнього природного середовища понад установлені ліміти (до прийняття Податкового кодексу України діяла норма, яка передбачала десятикратне збільшення нормативу в разі перевищення лімітів викидів забруднюючих речовин). Застосування підвищених ставок за понадлімітне забруднення широко використовується країнами ЄС, окрім того, деякими з них встановлено не лише коефіцієнти кратності за таке забруднення, а й взагалі оподаткування здійснюється за прогресивною шкалою: чим більше викидів, тим вища ставка екологічного податку.

Для стимулювання господарюючих суб'єктів до зниження обсягів забруднення навколишнього природного середовища та для покриття завданих збитків повною мірою пропонується повернути до українського законодавства систему лімітів із застосуванням прогресивної шкали ставок до понадлімітного забруднення та здійснення шоквартальної індексації ставок екологічного податку з урахуванням індексу інфляції станом на кінець звітного кварталу.

Ураховуючи те, що Україна є аграрною країною, актуальності набуває питання запровадження досвіду країн ЄС щодо податку на добрива та пестициди. Використання добрив має негативні наслідки, оскільки добрива можуть потрапляти до ґрунтових вод і робити її непридатною до споживання. Крім того, у разі порушення технології застосування добрив в атмосферне повітря надходять азот та інші забруднюючі речовини, а ґрунти можуть стати непридатними для сільськогосподарського використання. У разі використання пестицидів забруднюється атмосферне повітря шляхом надходження до нього токсичних речовин. Окрім того, пестициди вбивають мікроорганізми, що містяться у землі, що також впливає на родючість ґрунтів.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах екологічне оподаткування виступає одним із найважливіших елементів регулювання стану навколишнього природного середовища. Однак діюча система екологічного оподаткування в Україні є не ефективною, про що свідчать залежність обсягу надходжень екологічного податку, передусім від економічних циклів, а не від чинного податкового законодавства; зменшення витрат суб'єктів господарювання на інновації (у тому числі пов'язані з екологією); нераціональний розподіл сум екологічного податку.

У країнах ЄС є такі види екологічного податку, існування яких не передбачено

чинним законодавством України, які дійсно стимулюють суб'єктів господарювання до зменшення викидів забруднюючих речовин. Характерною рисою екологічної політики європейських країн є застосування комплексу інструментів впливу на суб'єктів господарювання для забезпечення екологічної безпеки всередині країни. Основними з таких інструментів впливу на суб'єктів господарювання є:

– встановлення високих штрафів за понадлімітне забруднення навколишнього природного середовища за порушення правил поводження з відходами;

– надання субсидій приватним фірмам на забезпечення екологічно безпечного виробництва;

– надання низьковідсоткових кредитів на впровадження екологічно чистого процесу виробництва;

– застосування прискореної амортизації, що дає змогу більш швидкими темпами оновлювати основні засоби;

– впровадження пільгових ставок або загалом звільнення від ПДВ операцій із продажу екологічної техніки;

– впровадження пільгового режиму оподаткування нерухомості для природозахисних споруд.

З урахуванням досвіду європейських країн щодо екологічного оподаткування пропонуються такі рекомендації (табл. 3).

Наведені напрями вдосконалення екологічного податку мають дати змогу вирішити наявні проблеми щодо неефективності екологічного оподаткування, що, своєю чергою, сприятиме покращенню екологічної ситуації та економічному становищу країни шляхом підвищення експортного потенціалу країни.

Таблиця 3

Проблемні аспекти та шляхи реформування екологічного податку

Статті ПКУ,	Недоліки чинного законодавства	Пропозиції
Ст. 243–247, 249	Підвищення ставок екологічного податку здійснюється один раз на рік шляхом внесення змін до ПКУ.	Впровадити щоквартальну індексацію ставок екологічного податку.
Ст. 243–247, 249	Наявність однакового розміру ставок екологічного податку для всіх регіонів країни.	Здійснити диференціацію ставок екологічного податку в розрізі регіонів країни.
Ст. 243, 245	Відсутність системи лімітів щодо здійснення викидів/скидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря/водні об'єкти.	Впровадження прогресивної шкали коригуючих коефіцієнтів, що застосовуються до ставок екологічного податку за понадлімітні викиди/скиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря/водні об'єкти
Ст. 243.1, 243.2	Невідповідність ставок податку за викиди 1 т конкретного виду забруднюючих речовин в атмосферне повітря до ставок податку, що встановлюються залежно від класу небезпечності речовини.	Привести у відповідність ставки податку за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за назвою та класом небезпечності забруднюючих речовин
Розділ VIII ПКУ	ПКУ не передбачено оподаткування екологічним податком добрив та пестицидів.	Запровадити екологічний податок за виробництво та імпорт добрив та пестицидів

ЛІТЕРАТУРА:

1. В Україні нарахували більше мільйона онкологічних хворих [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/1090486-v-ukrajini-narahuvali-bilshe-milyona-onkologichnih-hvorih.html>.
2. Огляд стану забруднення навколишнього природного середовища в Україні у і півріччі 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cgo.kiev.ua/data/ukr-zabrud-viz.../f160829105102.
3. Где в Украине жить хорошо. Рейтинг комфортности украинских городов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/ratings/359647/>.
4. Вплив забруднення атмосферного повітря на стан здоров'я / ВГО «Жива планета» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zhiva-planeta.org.ua/upload/vpluv-a-p-na-zdorovie-ludey.pdf>.
5. Авраменко Н.Л. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні / Н.Л. Авраменко, З.В. Шпильківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/12.pdf>.

6. Базилевич І. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку / І. Базилевич, А. Борушевич, О. Веклич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/national_ecology.pdf.
7. Веклич О. Урахування зарубіжного досвіду екологічного оподаткування для підвищення фіскальної ефективності справляння екологічних податків в Україні / О. Веклич // Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів; НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – С. 128–133.
8. Молдован О.О. Щодо реформування оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів України: аналітична записка / О.О. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/281/>.
9. Новицька Н.В. Причини і наслідки реформування екологічного оподаткування в Україні / Н.В. Новицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvnudpsu/2011_1/Novitskaya_N_V.pdf.
10. Андрусевич А. Жити по-європейськи: оцінка впливу на довкілля та якість життя / А. Андрусевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/ECOLOGY/zhiti-po-yevropeyski-ocinka-vplivu-na-dovkilliya-ta-yakist-zhittya-.html>.
11. Рибачок Н.П. Екологічне оподаткування в Україні / Н.П. Рибачок // Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів; НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – С. 83–86.
12. Серебрянський Д.М. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України / Д.М. Серебрянський, Ю.В. Юценко // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 41. – С. 41–45.
13. Тищенко О.М. Дослідження ефективності податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря / О.М. Тищенко, С.В. Антоненко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1(12). – С. 155–161.
14. Шако А.О. Ефективність екологічного оподаткування в Україні / А.О. Шако [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2015_1_14.
15. Шевченко І.В. Екологічне оподаткування: зарубіжний досвід і Україна / І.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/10_2-1434110670.pdf.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
17. Надходження податків до Зведеного бюджету України в 2004–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/-category/22813>.

Місцеве оподаткування в Україні: еволюція та перспективи його розвитку

Овчинніков А.В.

аспірант

Університету митної справи та фінансів

У статті розглянуто історію формування інституту місцевого оподаткування, проаналізовано етапи становлення системи місцевого оподаткування та сучасний стан місцевих податків та зборів в Україні. Сфокусовано увагу на останніх змінах законодавства щодо місцевого оподаткування та умовах адміністрування окремих місцевих податків. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення системи місцевого оподаткування в умовах фінансової децентралізації.

Ключові слова: місцеві податки та збори, місцеве оподаткування, адміністрування податків, місцеві бюджети, Податковий кодекс України.

Овчинников А.В. МЕСТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ: ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрена история формирования института местного налогообложения. Широко проанализированы этапы становления системы местного налогообложения и современное состояние местных налогов и сборов в Украине. Сфокусировано внимание на последних изменениях в законодательстве о местном налогообложении и условиях администрирования отдельных местных налогов. Разработаны предложения относительно совершенствования системы местного налогообложения в условиях финансовой децентрализации.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, система местного налогообложения, администрирование налогов, местные бюджеты, Налоговый кодекс Украины.

Ovchynnykov A.V. LOCAL TAXATION IN UKRAINE: EVOLUTION AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

The article discusses the history of forming of institute of local taxation. The stages of relation of the local tax system and modern state of local taxes and fees are widely analysed in Ukraine. Attention is focused on the last updates in the law on local taxation and terms of administration of separate local taxes. Suggestions are worked out on how to improve the local tax system in the context of financial decentralization.

Keywords: local taxes and fees, local taxation, administration of taxes, local budgets, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення місцевих бюджетів необхідними фінансовими ресурсами в недостатньому обсязі та нестабільність їх дохідних джерел в Україні вже давно виступають суттєвою проблемою, вирішенню якої в останні роки український уряд приділяє значну увагу. У світовій практиці провідну роль у забезпеченні місцевих бюджетів необхідними ресурсами відіграють місцеві податки та збори, тому реформування системи місцевого оподаткування постає невідкладним питанням, бо саме вона не в змозі забезпечити фінансову самостійність та автономність органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з функціонуванням податкової системи, у тому числі місцевого оподаткування, розглядають такі українські вчені-економісти, як: В.Л. Андрущенко, М.П. Бандида, Л.Б. Баранник, Ю.А. Бартчук, В.М. Геєць, В.Г. Даудова, О.П. Кириленко,

В.І. Кравченко, І.О. Луніна, А.М. Соколовська, Н.В. Сошка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання вчених, слід зазначити, що під впливом внутрішніх і глобалізаційних процесів фінансова ситуація в країні швидко змінюється, крім того, тривалий час вона характеризується значним бюджетним дефіцитом, величезним зовнішнім боргом, значною соціальною нестабільністю. У пошуках виходу із цієї ситуації було прийнято рішення про реформування бюджетної та податкової систем. Одним із напрямів цього є зміна системи місцевого оподаткування.

Дослідження проблемних аспектів системи місцевого оподаткування, а також визначення перспективних напрямів підвищення фіскального значення місцевих податків і зборів набувають великого значення в умовах проведення процесів фіскальної децентралізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування еволюції та перспектив розвитку системи місцевого оподаткування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система місцевого оподаткування складається з податків і зборів, які справляються в установленому законами України порядку і частково або повністю формують місцеві бюджети.

Формування інституту місцевого оподаткування бере свій початок 20 травня 1993 р., коли був прийнятий Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» [1]. У ньому визначалися чотирнадцять видів місцевих податків і зборів:

1. збір за паркування автомобілів;
2. ринковий збір;
3. збір за видачу ордеру на квартиру;
4. збір із власників собак;
5. курортний збір;
6. збір за участь у бігах на іподромі;
7. збір за виграш на бігах;
8. збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
9. податок із реклами;
10. збір за право використання місцевої символіки;
11. збір за право проведення кіно- і телезйомок;
12. збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей;
13. комунальний податок;
14. збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі.

Незабаром до переліку приєднався податок із продажу імпортованих товарів.

У 1997 р. склад системи оподаткування зазнав деяких змін у новій редакції Закону України «Про систему оподаткування» [2], а саме:

1. місцеві податки:
 - податок із реклами;
 - комунальний податок;
2. місцеві збори:
 - готельний збір;
 - збір за паркування автотранспорту;
 - ринковий збір;
 - збір за видачу ордеру на квартиру;
 - курортний збір;
 - збір за участь у бігах на іподромі;
 - збір за виграш на бігах на іподромі;
 - збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
 - збір за право використання місцевої символіки;

- збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;
- збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон;
- збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- збір із власників собак.

Згідно із Законом «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», з 1 січня 2004 р. було скасовано готельний збір та збір за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон.

Система місцевих податків і зборів, яка функціонувала в Україні до 2011 р., була вкрай неефективною, у зв'язку з чим потребувала негайного та тотального реформування, тому прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) було просто необхідним [4, с. 324]. Із прийняттям ПКУ відбулося скасування податків та зборів із дуже низькою або навіть відсутньою фіскальною віддачею: ринкового збору, комунального податку, податку з реклами і дев'яти інших місцевих податків та зборів (табл. 1). Таким чином, почала діяти спрощена структура. ПКУ забезпечує регулювання справляння нового податку – податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. До переліку місцевих податків і зборів перейшли єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності – податки, які належали до загальнодержавних, але, згідно з Бюджетним кодексом України (БКУ) [6] та законами України про державний бюджет на відповідні роки, зараховувалися до місцевих бюджетів. Також ПКУ впровадив справляння туристичного збору, поєднавши курортний збір із готельним [5, с. 82].

Уведення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, стало найбільш стабільним доходом для місцевих бюджетів, які не враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів. Цей податковий платіж виступає як оплата вартості суспільних товарів і послуг, що пропонуються місцевими органами влади, оскільки домовласники та підприємці обирають місце проживання, що забезпечує оптимальне співвідношення вартості майна й якості суспільних послуг. Вартість майна збільшується, якщо місцеві органи влади пропонують якісні суспільні послуги. Це сприяє підвищенню ролі місцевого оподаткування. Введення туристичного збору, поєднавши курортний збір із готельним [5, с. 82].

тичного збору, який на відміну від курортного збору справлявся на всій території України, дало змогу збільшувати об'єкт оподаткування. Такий податок можна застосувати на більшій території внаслідок більшої кількості об'єктів туризму порівняно з курортними місцями [7].

Позитивною стороною ПКУ є те, що переважна більшість податків та зборів прив'язується до прожиткового мінімуму, який змінюється декілька разів на рік відповідно до законів України про державний бюджет на поточний рік. Це дає змогу визначати обсяг коштів у короткостроковому періоді і робити прогноз щодо подальшого розвитку економічної ситуації.

З 1 січня 2015 р. перелік місцевих податків і зборів змінився. Нині до його складу входять місцеві податки (податок на майно: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок, плата за землю; єдиний податок) і місцеві збори (туристичний збір; збір за місця паркування транспортних засобів).

Наслідком уведення нових податків, що зараховуються до місцевих бюджетів (додаткового імпортного збору; акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю піддакцизними товарами; транспортного податку з фізичних та юридичних осіб; податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплаченого фізичними

та юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості), стало зростання фінансового ресурсу.

Наповнення дохідної частини місцевих бюджетів поліпшилося за рахунок реформування спрощеної системи оподаткування в частині платників єдиного податку (кількість груп платників зменшено з шести до чотирьох) та його ставок (для платників першої та другої груп встановлено фіксовані ставки у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати, для третьої групи – у відсотках до доходу, для четвертої групи (сільгоспвиробників) – з 1 га сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежно від категорії (типу) земель та їхнього розташування) [8, с. 58].

24 грудня 2015 р. Верховна Рада ухвалила чергові зміни до ПКУ, які набули чинності з 1 січня 2016 р. Ці зміни не оминули і систему місцевого оподаткування.

Зміни в спрощеній системі оподаткування розподілилися так. Для першої та другої груп ставки єдиного податку залишатимуться фіксованими, але застосовуватимуться до більшого розміру мінімальної зарплати (МЗП) – бази оподаткування. Кількість найменших працівників не обмежується. Для третьої групи максимальний оборот зменшується з 20 до 5 млн. грн., і якщо ПДВ сплачується, то ставка податку зростає до 3%, а якщо ні – то до 5%. Для четвертої групи також збільшено

Таблиця 1

Еволюція місцевих податків і зборів

Закон «Про систему оподаткування»	Податковий кодекс України
Податок з реклами	Скасовано
Комунальний податок	Скасовано
Збір за паркування автотранспорту	Збір за місця для паркування автотранспорту
Ринковий збір	Скасовано
Збір за видачу ордера на квартиру	Скасовано
Курортний збір	Туристичний збір
Збір за участь у перегонах на іподромі	Скасовано
Збір за виграш у перегонах на іподромі	Скасовано
Збір із гравців на тоталізаторі на іподромі	Скасовано
Збір за право використання місцевої символіки	Скасовано
Збір за право проведення кіно- і телезйомок	Скасовано
Збір за проведення місцевого аукціону	Скасовано
Збір за розміщення об'єктів торгівлі	Скасовано
Збір із власників собак	Скасовано
	Збір за деякі види підприємницької діяльності
	Єдиний податок
	Податок на нерухомість, відмінний від землі

Джерело: складено на основі [3; 5]

ставку – до 0,16–5,4% нормативно-грошової оцінки 1 га землі [9].

В умовах адміністрування податку на майно, відмінне від земельної ділянки, скасовуються пільги щодо будівель промисловості та складських приміщень промислових підприємств, будівель, споруд сільгосптоваровиробників. Ставка податку збільшується до 3% МЗП за 1 кв. м площі нерухомого майна для об'єктів житлової нерухомості, а також для об'єктів нежитлової нерухомості; 25 тис. грн. на рік – додатково для квартир та будинків площею понад 300 кв. м та 500 кв. м відповідно.

Однак існує чимало дискусій у суспільстві щодо бази оподаткування. Враховуючи світовий досвід, як базову доцільніше було б застосовувати ринкову вартість, аніж площу об'єкта, для зменшення соціальних диспропорцій, що приведе до більш справедливого оподаткування, за умов якого власники об'єктів нерухомості, яка має більшу вартість, сплачують більші податки. Разом із тим оцінка вартості майна потребує великої підготовчої роботи, має високу ціну та вимагає постійного перегляду відповідно до змін кон'юнктури ринку.

Стосовно транспортного податку відбулися такі зміни: оподатковуватимуться легкові автомобілі вартістю понад 1,03 млн. грн. (понад 750 розмірів МЗП) не старше п'яти років (включно) незалежно від об'єму двигуна; перелік автомобілів затверджується Кабінетом Міністрів та розміщується на сайті Мінекономрозвитку [10] (на базі методики, яка враховує марку, модель, рік випуску, тип та об'єм циліндрів двигуна, тип коробки передач, пробіг автомобіля). Загальна кількість автомобілів класу «люкс» 2011–2013 рр. випуску (безвідносно до вартості таких авто) – 138 249 одиниць.

До основних проблем наявної системи місцевого оподаткування в Україні, на думку І.О. Луніної, варто віднести:

- невеликий перелік місцевих податків та зборів порівняно з іншими країнами, де їх кількість сягає 50–100;

- відсутність права органів місцевого самоврядування на встановлення власних податків і зборів на своїй території;

- відсутність зацікавленості представників місцевої влади в додатковому залученні коштів шляхом стягнення місцевих податків і зборів;

- відсутність взаємозв'язку між рівнем суспільних послуг, що надаються на певній території, з податковим навантаженням на населення;

- неефективність окремих податкових ставок, що не дає змоги забезпечити стабільних надходжень до місцевих бюджетів;

- незначну фіскальну роль місцевих податків та зборів у зведеному бюджеті України [11, с. 17].

На жаль, за такої системи приділяється недостатня увага регіональним особливостям, і деякі фіскальні можливості не використовуються. Так, у кожному регіоні існують певні об'єкти оподаткування, здатні поповнити доходи місцевих бюджетів для вирішення ширшого кола економічних і соціальних проблем.

Не можна недооцінювати проблеми, пов'язані з неналежним контролем процесу справляння окремих місцевих податків і зборів. Місцеві органи влади мають замало впливу на встановлення ставок податків, що дає їм підстави звинувачувати центральний уряд у незадовільній якості послуг, які справляються саме за рахунок місцевих бюджетів. Не меншою проблемою є надання місцевими органами влади пільг, адже, з одного боку залучаються додаткові інвестиції для регіонального розвитку, а з іншого – виникають сумніви щодо законності надання цих пільг.

В Україні сільські та селищні ради становлять 91% місцевих рад, проте майже ніхто з них не має серйозних об'єктів оподаткування. Зважаючи на це, деякі вчені дотримуються думки, що місцеві податки і збори не виконують свої функції належним чином [12, с. 48]. Це засвідчує нагальність реформатування системи місцевого оподаткування, а головний акцент має бути сфокусований на зміцненні фінансової бази місцевого самоврядування як запоруки ефективної роботи територіальних громад.

Висновки з цього дослідження. Місцеве оподаткування в Україні від початку його створення характеризується постійним оновленням складу місцевих податків та зборів, їх ставками та порядком справляння, розробленням нормативно-правових актів, що покликані покращувати систему місцевого оподаткування.

Діюча в Україні система місцевих податків і зборів, як і податкова система країни в цілому, потребує постійного вдосконалення. Проблеми функціонування системи місцевого оподаткування в Україні спричинені недосконалою системою адміністрування цих податків. Пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен іти в напрямі встановлення таких податків і вибору таких їх платників, які

б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль за достатнього обсягу надходжень, що дасть можливість створити надійне джерело доходної бази місцевих бюджетів. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної та соціально справедливої системи місцевого оподаткування, яка сприятиме ефективній реалізації регіональної соціально-економічної політики та забезпечить фінансову стійкість регіонів, а також допоможе подолати бідність громадян [13, с. 62].

У формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів ключову роль відіграє проведення податкової реформи шляхом проведення фінансової децентралізації. Результатом цієї реформи повинне бути наповнення місцевих бюджетів надходженнями від застосування податків. Проте успішність фінансової децентралізації залежить від послідовного проведення перерозподілу джерел формування доходної частини місцевих бюджетів, які стимулюватимуть місцеві органи влади та даватимуть змогу створювати додаткові можливості для соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Зазначимо, що нині необхідними є подальші реформаторські дії, такі як [14]:

- створення міцної фінансово-економічної бази місцевого самоврядування;
- удосконалення законодавчої бази справляння місцевих податків і зборів;
- створення середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності;

– оптимізація податкового навантаження на місцеву галузь економіки з урахуванням збалансованості бюджетної системи;

– підвищення фіскальної ефективності обов'язкових платежів за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення місцевої податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування;

– проведення роботи з підвищення правової культури населення.

Влада повинна сформувати таку систему місцевого самоврядування, за якої органи місцевої влади матимуть більшу незалежність від центральної влади, не отримуватимуть дотацій. Вони повинні мати власні надходження у розмірах, достатніх для забезпечення інтересів населення власного регіону. До місцевих податків мають бути віднесені податки на доходи і податки на майно. Інші ж податки (на споживання) за своєю природою покликані бути загальнодержавними і спрямовуватися на утримання державних структур.

Отже, для посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів необхідно здійснювати подальше реформування податкового законодавства в частині наповнення місцевих бюджетів та посилення їх фінансової самостійності. Потрібно створити таке податкове законодавство, яке б стимулювало виробництво, інноваційну діяльність на місцях. Одним із найважливіших завдань влади сьогодні повинно стати надання ширших повноважень органам місцевого самоврядування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про місцеві податки і збори: Декрет Кабінету Міністрів від 20.05.1993 № 56-93 (утратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-93>.
2. Провнесення змін до Закону України «Просистему оподаткування»: Закон України від 18.02.1997 № 77/97-ВР (утратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/77/97-вр>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/275517>.
4. Андрущенко В.Л. Податкова система: [навч. посіб.] / За заг. ред. В.Л. Андрущенко. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 416 с.
5. Бартчук Ю.А. Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Ю.А. Бартчук // Актуальні проблеми державного управління в системі соціального та економічного розвитку українського суспільства. – 2011. – № 1(4). – С. 103.
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/245617>.
7. Сошка Н.В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні / Н.В. Сошка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=783>.
8. Даудова В.Г. Бюджетоутворюючі податки місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації / В.Г. Даудова // Збірник Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Харків: Магістр, 2015. – № 2. – С. 96.

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

10. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.

11. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 14–19.

12. Найдьонов В. Про реформування податкової системи / В. Найдьонов, О. Махмудов // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 78–83.

13. Баранник Л.Б. Місцеве оподаткування в Україні: еволюція та перспективи розвитку: [монографія] / Л.Б. Баранник. – Дніпропетровськ, 2015. – С. 62.

14. Бандида М.П. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста / М.П. Бандида // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 11–12. – С. 35–43.

Defining financial potential

Ostapenko V.M.

PhD in Economics, Lecturer of Department of Financial Services
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The scientific and methodological approaches to identify, measure the formation and using category «potential» are considered, their basic content characteristics are highlighted. Financial potential as a strategic resource for future development is separated based on the analysis approaches for functional areas. Author's definition of «financial potential» are Formed and its features are disclosed. The structure of financial potential in terms of resources formation is suggested.

Keywords: potential, financial potential, approaches, structure.

Остапенко В.М. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто науково-методологічні підходи щодо визначення, оцінки формування та використання категорії «потенціал», виділено їх основні змістові характеристики. На основі аналізу підходів за функціональною сферою відокремлено фінансовий потенціал як стратегічний ресурс майбутнього розвитку. Сформовано авторське визначення поняття «фінансовий потенціал» та розкрито його особливості. Запропоновано структуру фінансового потенціалу з точки зору формування ресурсів.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, підходи, структура.

Остапенко В.Н. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Рассмотрены научно-методологические подходы к определению, оценке формирования и использования категории «потенциал», выделены их основные содержательные характеристики. На основе анализа подходов по функциональной сфере выделено финансовый потенциал как стратегический ресурс будущего развития. Сформировано авторское определение понятия «финансовый потенциал» и раскрыты его особенности. Предложена структура финансового потенциала с точки зрения формирования ресурсов.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, подходы, структура.

Formulation of the problem generally. In modern circs, the most important strategic goal of ensuring macroeconomic balance and improving the competitiveness of Ukraine's economy in the global market is to reform the financial system. Deficit of the state budget, the presence of significant imbalances in the redistribution of financial resources between the different levels of budget and lack of financial self-sufficiency of communities indicate inefficiency financial policy of the state. At the same time growth of the economy of Ukraine, first of all, depends on the capacity development and efficient use of financial resources embodied in the financial potential.

Analysis of recent achievements and publications. Theoretical aspects of the formation and effective use of financial potential at different times studied many scientists, including: Alekseenko I.I. [1], Berezyuk Y.B. [2], Boronos V.G. [3], Veretennikova O.V. [4], Hnyr N.O. [5], Demchishak N.B. [6], Evdokimov F.I. [7] Ionenko K.V. [8], Krupka M.I. [9], Kucher G.V. [10-11], Portnoy A.V. [12], Prokopyshak V.B. [13] and others.

Selecting unsolved aspects of the problem. However, in economic theory and practice,

problems of formation and financial efficiency potential in Ukraine studied in insufficient, which necessitates deepening of scientific research to determine the nature of the concept of «potential». Analyzing the existing approaches to determine the financial potential, we note that all interpretation are one-sided and not clear about the nature of the financial potential and this proves the need for its refinement.

The purpose of study is determination of economic substance of financial potential through the prism its relationship with the basic concept of «potential».

Presenting of main material. The term «potential» in the etymological meaning derives from the Latin word «potentia» and means «hidden features» that in business practice through the work may become a reality [14, p. 5]. In the modern interpretation often use the terms «resource», «reserve», and potential defined as a set needed for the operation or development of various resources, mainly economic, directly related to the operation of production and accelerated technological progress» [5, p. 54]. Potential is also considered generic,

team characteristic of resources tied to place and time [8, p. 63].

Different economic encyclopedic dictionaries and reference books [1-15] in general terms explaining potential as available resources, tools, supplies, sources and their specific potential characteristics (opportunities), their potential is provided by targeted actions, or the set of all available means, opportunities, productive forces, which can be used in any industry.

By the explanatory dictionary [3, p. 902], the potential is a physical quantity that describes the force field at a given point, or electric charge, or a value that describes the amount of energy the body that is in a certain point of the force field (electric, magnetic, etc.). This interpretation of the concept of potential allows applying it to different fields and human activities.

In the encyclopedia [15] potential is seen from three sides:

1) potential function that describes a broad class of physical force fields (electric, gravitational, etc.);

2) sources, opportunities, tools, that can used to solve any problems reaching a certain goal;

3) the opportunities of the individual, society and state in a certain area.

It should be noted that the term «potential» includes both a real fact and dimension of possibilities. Such definitions focus on the future results of the implementation of existing potential, the capacity of which can occur during follow-up. Such a broad interpretation of the content of the term «potential» allows you to use it in different contexts. The theoretical basis of potential as an economic concept formed in the mid-20th century. Scientific and methodological concept to define, assess the formation and use of this concept can be combined in different approaches. Description of theoretical approaches to understanding the essence of the concept of «potential» is been shown in fig. 1.

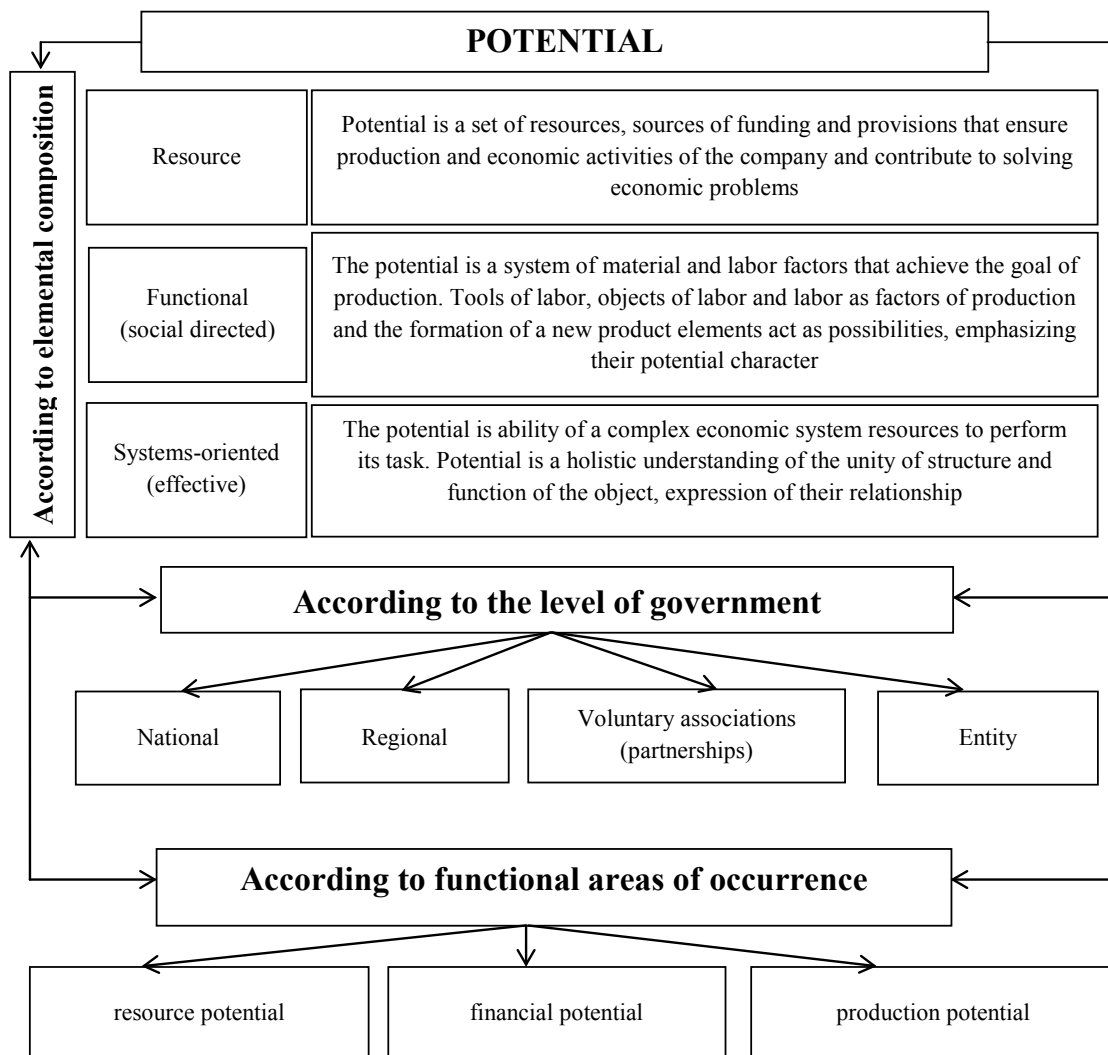


Fig. 1. Approaches to the concept of «potential» (compiled by the author based on [1-2, 4-14])

Research approaches [1-2,4-14] to the concept of «potential» shows that despite some sense differences in the definitions of different authors, the potential is taken as available tools, supplies, power, able to be mobilized, implementation plan; certain tasks; the possibility of the individual, society and state in a certain area. Potential is a basic element that combines goal, driving force and source development.

For the functional areas there are distinguished resources, industrial and financial potential, reflecting the appropriate stage of interaction resources. In turn, the development should identify the concept of «financial strength» because all of the other potentials are a set of capabilities focused on the use of resources, which indicates the presence of a static nature. To bring these resources in a dynamic state required driving force is financial potential. Financial strength is a dynamic concept, its main factor destabilizing

the environment is functioning, so the level of financial potential depends not only on the availability of resources, but the conditions of access.

There are different approaches to the concept of «financial potential» in terms of its formation and evaluation. Summarizing the existing approaches to determine the financial potential [1, 2, 4-6], we note that all interpretation are one-sided and does not give a clear idea of its nature, indicating a need for clarification of this (tab. 2).

Given all the advantages and disadvantages of each approach in financial potential is the sum of current and potential financial resources coming to the subjects of economic relations and make it possible to solve problems of economic development and the possibility of growth in the future.

The structure of financial potential should be viewed in horizontal and vertical section. The vertical structure involves the separation of the components of the financial potential as the

Table 2

Scientific approaches to the concept of «financial potential»

Approach	The interpretation and content of approach	Comments and disadvantages
<i>From the standpoint of the formation of financial potential</i>		
Resource approach	The approach is based on the methods of quantitative interpretation of the results and the financial involvement of hidden opportunities, that available reserves in terms of practice	The approach is based on the famous assessment of «the achieved level of» extrapolation methods and identifying trends in historical data, which does not always correspond to objective situations and has the effect of delay
Effective approach	Under this approach, the definition and measurement of financial potential is to identify the potential impact of the use of each individual resource, resources that necessary compared with each other, bringing them to an integrated view, establishing a rational combination of resources for the greatest possible effect for meeting the needs.	Approach based on potential performance parameters of resources, encountering a number of objective difficulties due, primarily, to the imperfection of analytical tools and evaluation of the practical application of the system of common performance criteria
<i>From the standpoint of the structural component of the financial potential</i>		
Resource approach	According approach financial strength is defined as the set of stocks, funds, resources	This interpretation significantly limits the display of the essential characteristics of economic concepts, since only the presence of a certain number of resources can not guarantee optimal results from their use
Institutional approach	Financial strength is considered as the relations arising on achieving the highest possible financial results under certain conditions.	The approach does not allow to fully reveal its essence, because the relations arising in the implementation of the financial potential, namely in the interaction of all elements of financial potential, but not form the basis of his
Evaluative approach	Financial potential is defined as a characteristic of the financial independence of economic relations, its financial stability and creditworthiness	Review financial potential made in terms of the result, not the sources of its formation, which does not fully reflect its perspective

potential of the whole economy (macro level); potential regional economic sectors (meso); potential of individual businesses, households (macro level). The horizontal structure of financial potential should include such elements as state financial resources; financial resources of businesses; financial resources of households; resources of financial and credit infrastructure; foreign financial resources. That financial strength is based on the existence of appropriate economic levels (based on this built vertical structure) and the specific parts of the financial system (horizontal structure respectively).

Let us consider briefly the horizontal structure of financial potential. State financial resources traditionally include the consolidated budget, trust funds, foundations of public enterprises, institutions, government credit and state insurance. Financial resources are divided into entities own, borrowed and borrowed funds of enterprises, institutions and organizations. Resources of the population, defining related to their income and accumulated savings and other funds received. Potential financial institutions are predominantly in the amount of authorized capital and borrowed and borrowed funds.

The study of the vertical structure of financial potential enabled to find out the key factors influencing its formation at different levels. At the

macroeconomic them should include the following: the economy and financial activity of its key actors; dynamics of main macroeconomic indicators, including GDP, national income and others; clarity and transparency of the legal framework and the law governing financial processes; targeted use of state mechanisms of influence using the tools of financial policy; State strategy while participating in the redistribution of financial resources through budgetary and other mechanisms; business activity of economic entities and households; formation and efficiency of financial and credit infrastructure; integration into the global financial system; political will and public interest in sustainable economic development; factor «financial culture», which depends on citizens understanding of financial processes and correct adoption of financial decisions, particularly in the event of crisis in economic life.

Conclusion. Studying of formation and using of financial potential will combine and optimize various sources and forms of financing, identify the most influential participants in the financing and analyze their situation, to separate the opportunities and prospects of participation in the financial security of the state. Analysis of the nature, structure and key features of financial potential will enable direct features of such a partnership to achieve maximum results.

REFERENCES:

1. Алексєєнко І. І. Визначення фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / І. І. Алексєєнко; ХНЕУ. – Х., 2013. – 23 с.
2. Березюк Ю. Б. До питання сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1 – С. 73–77.
3. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території: монографія / В. Г. Боронос. – Суми: Сумський державний університет. – 2011. – 310 с.
4. Веретенникова О. В. Сутнісні ознаки економічної категорії «фінансовий потенціал» / О. В. Веретенникова, А. В. Бондаренко // Торгівля і ринок України. – 2011. – Вип. 32. – С. 347–355.
5. Гнип Н. О. Планування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектору економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08. 00. 08 / Н. О. Гнип; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 24 с.
6. Демчишак Н. Б. Концептуалізація фінансового потенціалу в економіці держави / Н. Б. Демчишак, І. Ю. Горобець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 195–204.
7. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал» промислового підприємства / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – Вип. 75. – 2004. – С. 54–59.
8. Іоненко К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К. В. Іоненко. – К., 2007. – 24 с.
9. Крупка М. І. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: монографія / М. І. Крупка, Д. В. Демчишак, М. І. Кульчицький. – Л.: ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 404 с.
10. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал розвитку: теоретичний аспект / Г. В. Кучер // Вісник ХНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 92–105.
11. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / Г. В. Кучер // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 49–52.
12. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи / О. В. Портна // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.

13. Прокопишак В. Б. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських виробничих структур: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В. Б. Прокопишак. – Львів, 2013. – 20 с.

14. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. / За ред. А. М. Прохорова. – Т. 2. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – 261 с.

15. Энциклопедический словарь / под ред. К. К. Арсеньева. – Спб. – 1988. – 302 с.

УДК 336.774.3

Типологізація банків України за рівнем ризикованості кредитної діяльності

Остапенко В.М.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Купчина О.В.

студентка фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

у статті проведено типологізацію банків України за рівнем ризикованості кредитної діяльності. Визначено показник, який справляє найбільший вплив на ризикованість кредитної діяльності банків України. Визначено характеристики кластерів за рівнем ризикованості кредитної діяльності для банків України. Запропоновано рекомендації щодо зниження ризикованості кредитної діяльності у розрізі кластерів.

Ключові слова: банк, ризикованість, кредитна діяльність, кластер, дерево рішень, величина кредитного ризику, класифікована за категорією якості.

Ostapenko V.M., Kupchina A.V. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ ПО УРОВНЮ РИСКОВАННОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проведена типологизация банков Украины по уровню рискованности кредитной деятельности. Определен показатель, который оказывает наибольшее влияние на рискованность кредитной деятельности банков Украины. Определены характеристики кластеров по уровню рискованности кредитной деятельности для банков Украины. Предложены рекомендации по снижению рискованности кредитной деятельности в разрезе кластеров.

Ключевые слова: банк, рискованность, кредитная деятельность, кластер, дерево решений, величина кредитного риска, классифицированная по категориям качества.

Ostapenko V.M., Kupchin A.V. TYPOLOGY UKRAINIAN BANKS IN TERMS OF RISKINESS ON LENDING ACTIVITIES

Typology of the Ukrainian banks in terms of riskiness on lending activity was accomplished. Indicator that has the greatest impact on the riskiness on lending activity in Ukrainian banks was detected. The characteristics of the clusters by the level of riskiness on lending activity in Ukrainian banks were determined. Recommendations to reduce the riskiness on lending activity in the context of clusters were suggested.

Keywords: bank, risk, lending activity, cluster, decision tree, credit risk classification by quality categories.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За наслідками фінансово-економічної кризи у світі триває широкомасштабний процес трансформації банківського нагляду, спрямований на підвищення ефективності контролю управління основними ризиками діяльності банків, удосконалення методологічних підходів, урахування різноманітних чинників, що впливають на формування ризиків. Серед основних ризиків, що потребують посиленого контролю та систематичної оцінки, можна виділити кредитний ризик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемі кредитного ризику присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Л. Примостки,

О. Криклій, Н. Маслак, Н. Верхуші, В. Жарікової, Н. Костюченко, К. Шумкової. Науковим доробком цих авторів є визначення економічної сутності, причин виникнення та класифікації кредитного ризику, формування науково-методичних підходів до його оцінки та хеджування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Банківська система України є неоднорідною. Банки відрізняються за масштабними показниками, спеціалізацією, характеристиками послуг, що надаються клієнтам. Типологізація банків для ефективного аналізу та управління ризиками є недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є типологізація банків України за рівнем кредитного ризику та формування рекомендацій щодо управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні підходи до організації банківського регулювання та нагляду наведено в рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, що встановлює стандарти пруденційного нагляду для центральних банків країн у всьому світі. Питанням стабільності банківського сектора приділяють багато уваги Міжнародний валютний фонд і Всесвітній банк. Окремі методологічні підходи до дистанційного аналізу розглянуто в Методичних указівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [1] та Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [2], розроблених НБУ.

Національний банк визначив систему для оцінки кожної категорії ризику [1]. Система оцінки ризиків надає можливість послідовно вимірювати ризики і визначати, яких наглядних процедур необхідно вжити. Згідно із системою оцінки ризиків, існують чотири основні компоненти визначення параметрів ризику банку:

- кількість ризику, тобто рівень або обсяг ризику, на який наражається банк, характеризується як незначна, помірна або значна;
- якість управління ризиком, тобто наскільки добре здійснюється виявлення, вимірювання, контроль і моніторинг ризиків, характеризується як висока, така, що потребує вдосконалення, або низька;
- сукупний ризик, тобто узагальнений висновок, який відображає рівень занепокоєння органів нагляду, зважаючи як на кількість ризику, так і на якість управління ризиком, з урахуванням відносного значення кожного із цих аспектів;
- напрям ризику, тобто ймовірна зміна сукупного рівня ризику протягом наступних 12 місяців.

У системі банківського нагляду України запроваджено відповідні показники та економічні нормативи кредитної діяльності, що оновлюються й адаптуються до конкретних умов діяльності банків. Між тим на практиці банки часто знаходять шляхи забезпечення виконання нормативів за наявності високих ризиків, тому для подальшого дослідження та надання рекомендацій щодо зниження кредитних ризиків банків України доцільно

розподіли регіони на кластери залежно від величини кредитного ризику, використавши статистичні методи аналізу, а саме кластерний аналіз та дерево рішень.

Для аналізу обрано 113 банків України з усіх груп за класифікацією НБУ (за даними на 01.01.2016 [3]). Критерієм кластеризації обрано показники кредитного ризику за категоріями якості (табл. 1).

Таблиця 1
Показники, за якими проводився аналіз банків України за рівнем кредитного ризику

Показник	Умовне позначення
Величина кредитного ризику за класифіковані за I категорією якості	X1
Величина кредитного ризику за класифіковані за II категорією якості	X2
Величина кредитного ризику за класифіковані за III категорією якості	X3
Величина кредитного ризику за класифіковані за IV категорією якості	X4
Величина кредитного ризику за класифіковані за V категорією якості	X5

Для проведення чисельних досліджень використано комп'ютерний статистичний пакет STATISTICA. З усіх методів кластерного аналізу найпоширенішими є ієрархічні (агломеративний метод). Суть цих методів полягає в тому, що на першому кроці кожен об'єкт розглядається як окремий кластер. Процес об'єднання кластерів відбувається послідовно: на підставі матриці відстаней або матриці схожості об'єднуються найбільш близькі об'єкти. Спочатку потрібно стандартизувати дані та отримати матрицю відстаней, яка розраховується за евклідовою матрицею. Використавши різні методи зв'язку, можна зробити висновок, що найоптимальнішим і наочним є зв'язок за методом Уорда. Результат об'єднання банків зображений на дендрограмі (рис. 1). На рис. 1 представлено, що за результатами кластеризації, використавши метод Уорда, слід виділити три групи банків. Далі методом k-середніх сформовано кластери, а розподіл банків за кластерами наведено в табл. 2.

Отже як видно з табл. 2, значна кількість банків належить саме до третьої групи клас-

Таблиця 2

**Результати кластерного аналізу розподілу банків України
за рівнем ризиковості кредитної діяльності**

Кластер 1	Кластер 2
ПАТ «УКРСОЦБАНК» ПАТ «Промінвестбанк» АТ «ОЩАДБАНК» АТ «Райффайзен Банк Аваль» АТ «Укресімбанк»	АТ «РОДОВІД БАНК» АБ «УКРГАЗБАНК» ПАТ «АЛЬФА-БАНК» ПАТ «ПУМБ» АТ «ОТП БАНК» ПАТ «СБЕРБАНК» ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК»» ПАТ «ВТБ БАНК»
Кластер 3	
ПАТ «БАНК «КРЕДИТ ДНІПРО» ПАТ «ПтБ» ПАТ «КБ «ГЛОБУС» ПАТ «КБ «ЄВРОБАНК» Укр.банк реконстр.та розв. ПАТ «Держзембанк» ПАТ «СІТІБАНК» ПАТ «Дойче Банк ДБУ» ПАТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК» ПАТ «БАНК «ГРАНТ» АТ «КІБ» ПУАТ «СМАРТБАНК» ПАТ «АЛЬПАРІ БАНК» ПАТ «БАНК АВАНГАРД» ПАТ «ІНВЕСТИЦІЙНО-ТРАСТ.БАНК» ПАТ «КБ «ГЕФЕСТ» ПАТ «ВЕКТОР БАНК» ПАТ «АП БАНК» ПАТ «АСВІО БАНК» ПАТ «ФІНЕКСБАНК» ПАТ «БАНК 3/4» ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК» ПАТ «ЄВРОПРОМБАНК» ПАТ «АКБ «КОНКОРД» ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ» ПАТ «БАНК «ПОРТАЛ» ПАТ «КЛАСИКБАНК» ПАТ «МОТОР-БАНК» ПАТ «РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР» ПАТ «БАНК СІЧ» ПАТ АКБ «АРКАДА» ПАТ «КРИСТАЛБАНК» ПАТ «ПЕРЕХІДН.БАНК «РВС БАНК» ПАТ «КРЕДИТ ОПТИМА БАНК» ПАТ «БАНК «ЮНІСОН» АТ «РЕГІОН-БАНК» ПАТ «КБ «Інвестбанк» ПАТ «ОКСІ БАНК» ПАТ «БАНК «АЛЬЯНС» ПАТ «АГРОКОМБАНК» ПАТ «КСГ БАЇК» «ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК» АТ «АРТЕМ-БАНК» ПАТ «КБ «ФІНАНСОВИЙ ПАРТНЕР» ПАТ «КБ «Центр» АТ «МетаБанк» ПАТ «ПФБ» м. Кременчук ПАТ «НЕОС БАНК» «Полікомбанк»	АТ «УКРБУДІНВЕСТБАНК» ПАТ «БАНК «УКРАЇН.КАПІТАЛ» ПАТ «ЮНЕКС БАНК» м. Київ ПАТ «БАНК «ТРАСТ» ПАТ «АБ «РАДАБАНК» АТ «БАНК БОГУСЛАВ» АКБ «НОВИЙ» ПАТ «ФІНАНС БАНК» АТ «Місто Банк» ПАТ «БАНК МИХАЙЛІВСЬКИЙ» ПАТ «БАНК ВОСТОК» ПАТ «АКБ «Траст-капітал» ПАТ «АПЕКС-БАНК» ПАТ «МІБ» ПАТ «ВЕРНУМ БАНК» АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» АТ «НК БАНК» ПАТ «БАНК «ФАМІЛЬНИЙ» ПАТ «КОМІНВЕСТБАНК» ПАТ «Полтава-банк» ПАТ «АКБ «Львів» БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ ПАТ «Ідея Банк» ПАТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК» ПАТ «ФІНБАНК» ПАТ «ДІВІ БАНК» АТ «ТАСКОМБАНК» АБ «ЕКСПРЕС-БАНК» ПАТ «МАРФІН БАНК» ПАТ «ДІАМАНТБАНК» АТ «ФОРТУНА-БАНК» ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА» ПАТ «БТА Банк» АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК» АТ «БМ БАНК» ПАТ «А – БАНК» ПАТ «МЕГАБАНК», м. Харків ПАТ «БАНК «ФОРВАРД» ПАТ «КРЕДОБАНК» ПАТ «КБ «ХРЕЩАТИК» АБ «КЛІРИНГОВИЙ ДІМ» Акціонерний банк «Південний» ПУАТ «ФІДОБАНК» ПАТ «ІНГ «Банк Україна» ПАТ «ViEs Банк» АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ» ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК» ПАТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» АТ «УкрСиббанк» ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»

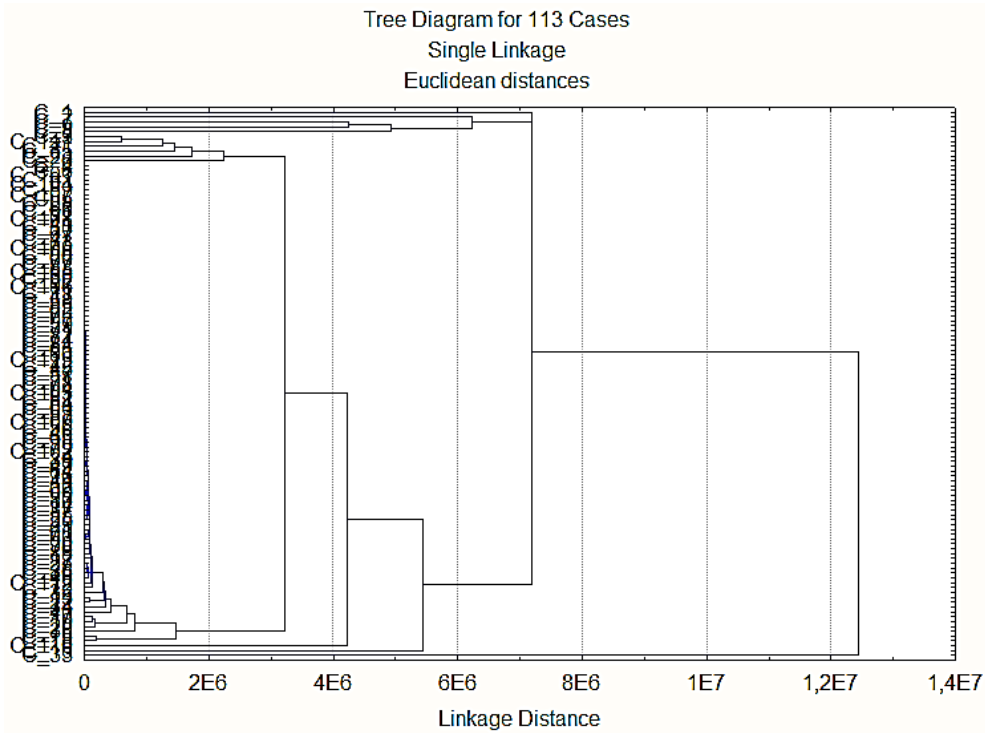
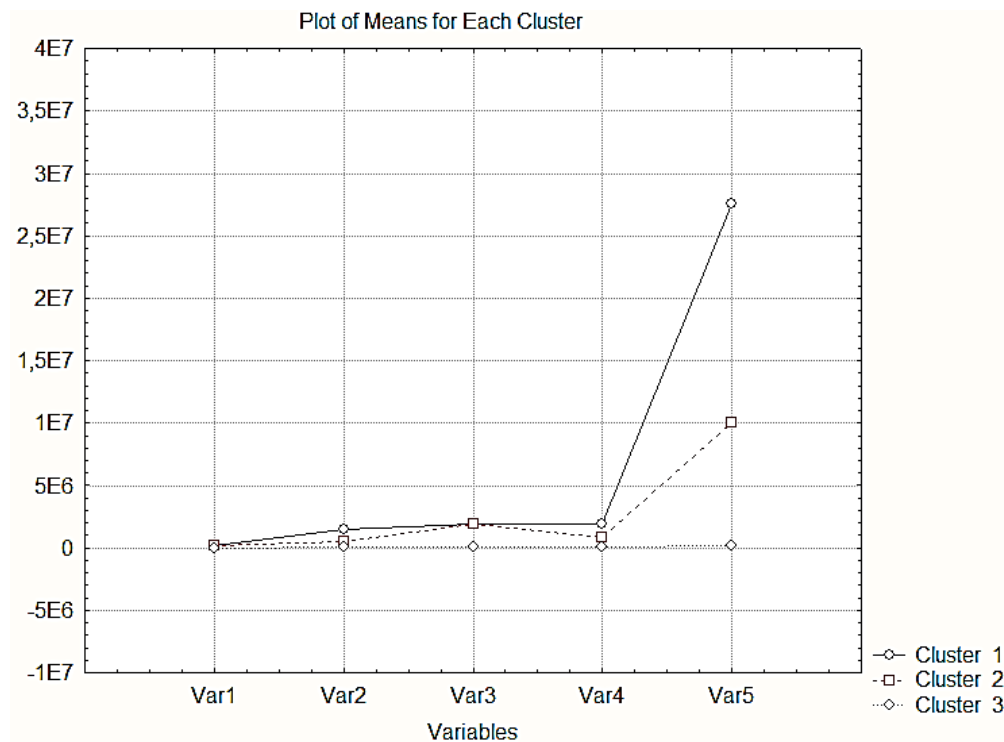


Рис. 1. Дендрограма кластеризації банків України за рівнем кредитного ризику



Примітка: Var1 – величина кредитного ризику за класифіковані за I категорією якості
 Var2 – величина кредитного ризику за класифіковані за II категорією якості
 Var3 – величина кредитного ризику за класифіковані за III категорією якості
 Var4 – величина кредитного ризику за класифіковані за IV категорією якості
 Var5 – величина кредитного ризику за класифіковані за V категорією якості

Рис. 2. Середні значення показників кредитного ризику банків України для кожного кластера, наведені на лінійному графіку

терів. Слід розглянути середні значення показників кредитного ризику банків України для кожного кластера, які наведені на рис. 2. Про якість кластеризації свідчать значення F-критерію (чим більше значення, тим краще) та рівень значущості. Дані свідчать про високий результат якості кластеризації.

Виходячи з рис. 2 та розглянувши розподіл банків за кластерами та відстань кожного банку до центра кластера, отримано результат кластеризації банків методом k-середніх.

Так, виділяється перший кластер, до якого входить тільки п'ять банків, в яких найбільша величина кредитного ризику. До другого клас-

тера входять банки, в яких величина кредитного ризику має середнє значення щодо інших розглянутих банків, а до третього кластера входить найбільша кількість банків, в яких величина кредитного ризику найменша та переважно навіть нижче нуля.

Для наочного представлення характеристики та особливостей кожного з кластерів доцільно застосувати такий економіко-математичний інструмент, як дерево класифікацій (рішень). Сутність побудови дерев класифікації полягає в передбаченні (або поясненні) значень категоріальної залежної змінної. За результатами вхідних даних та відповідно

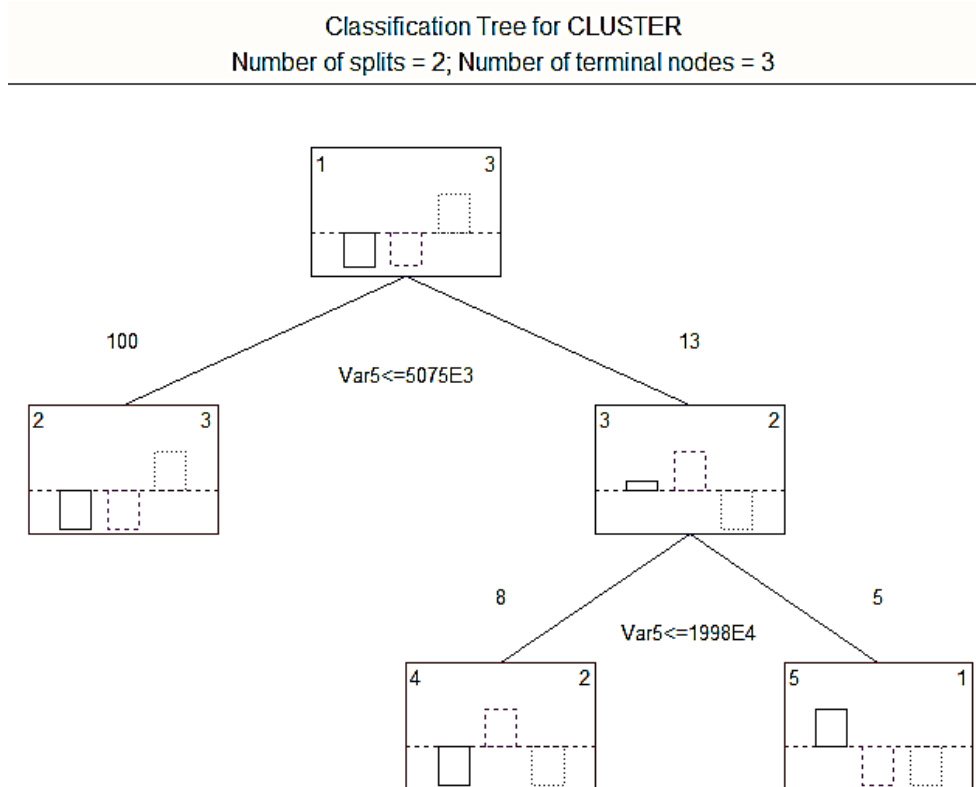


Рис. 3. Визначення характеристик кластерів банків України за рівнем ризиковості кредитної діяльності

Таблиця 3

Рекомендації щодо зниження ризикованості кредитної діяльності банків України в розрізі кластерів

Кластер	Характеристика	Рекомендації
Кластер 1	Банки з високим рівнем кредитного ризику	Необхідно реформування системи ризик-менеджменту банку, активне використання методів зниження кредитних ризиків
Кластер 2	Банки із середнім рівнем кредитного ризику	Доцільно уникати операцій із високим рівнем кредитного ризику, що дасть змогу його мінімізувати та перейти до третього кластеру
Кластер 3	Банки з низьким рівнем кредитного ризику	Для банків, які наближені до другого кластеру, необхідно уникати випадків діяльності з високими кредитними ризиками та вилучити можливість переходу до другого кластеру

до різних видів розгалуження (одномірного, з лінійною комбінацією змінних, методом повного перебору) сформовано три дерева класифікацій (рис. 3).

Отже, у результаті отримання розрахунків, представлених на рис. 3, сформовані кластери банків України за рівнем кредитних ризиків мають такі характеристики:

– кластер 1: величина кредитного ризику за класифіковані за V категорією якості $\geq 19\,980$ тис. грн.;

– кластер 2: $19\,980$ тис. грн \geq величина кредитного ризику за класифіковані за V категорією якості ≥ 5075 тис. грн.;

– кластер 3: величина кредитного ризику за класифіковані за V категорією якості $\leq 5\,075$ тис. грн.

Слід зазначити, що на формування кластерів значний вплив справляв показник кредитного ризику за V категорією якості.

Розподіл банків за рівнями кредитного ризику дає змогу надати рекомендації щодо управління ризиками та напрямками їх мінімізації окремо для кожного кластера (табл. 3).

Як зниження кредитних ризиків може використовуватися система лімітів кредитування, яка зазвичай включає в себе:

– ліміти, що обмежують сукупність прийнятих кредитних ризиків (ліміти на прийняття рішень щодо проведення операцій);

– галузеві, регіональні та ліміти країни – обмеження на проведення операцій з позичальниками, які здійснюють господарську діяльність в окремих галузях економіки, а також тих чи інших регіонах;

– ліміти концентрації кредитних ризиків;

– ліміти, що обмежують рівень ризику щодо конкретного клієнта (групи взаємопов'язаних клієнтів).

Для зниження ризиків кредитного портфеля необхідно також проводити постійний внутрішньобанківський контроль над ризиками. Одним із способів контролю може бути регулярний моніторинг кредитних угод на всіх етапах кредитного процесу: сплата відсотків і погашення основного боргу в установлені договором терміни; своєчасне виявлення проблемних кредитів і відповідна робота з організації повного погашення заборгованості та ін. Окрім того, у банках створюються спе-

ціалізовані департаменти аналізу ризиків, які займаються основними питаннями контролю над ризиками як на етапі узгодження нових кредитів (перевірка на відповідність даних про позичальників нормативним вимогам банку), так і на етапі моніторингу вже виданих кредитів (моніторинг фінансової звітності, платоспроможності та ін.).

Страховання кредитних операцій може бути здійснене за допомогою передачі ризику страховій компанії або поділу ризику між декількома банками за синдикованого кредитування. Крім того, комерційний банк може також удатися до зміни або передачі (продажу) прав вимоги за кредитним договором за допомогою відступного як способу припинення зобов'язань, новації (угоди сторін про заміну одного укладеного ними зобов'язання іншим) і цесії (передачі прав вимог іншій особі).

Таким чином, запропоновані заходи щодо вдосконалення управління кредитним портфелем комерційного банку в загальному вигляді передбачають оптимізацію кредитного портфеля (за допомогою диверсифікації, застосування моделі оптимізації кредитного портфеля), а також такі резерви зниження ризиків кредитного портфеля, як методи зниження ризиків кредитного портфеля і ризиків конкретного позичальника.

У сучасних умовах нестабільності світової і української економіки неможливо сформувати ідеально складений оптимальний кредитний портфель, однак запропоновані заходи щодо вдосконалення управління кредитним портфелем забезпечать комерційним банкам можливість знизити ризики під час кредитування для досягнення цілей кредитної політики банку.

Висновки з цього дослідження. Сучасна ситуація в банківському секторі, коли більшість позичальників виявилися не здатними виконувати зобов'язання перед кредитними організаціями, доводить, що одного професійного судження виявляється недостатньо, у зв'язку із цим банкам України доцільно розробити єдину методику визначення якості позики і розрахунку резерву на можливі втрати для забезпечення сталого функціонування банківської системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104. – С. 10–45.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text1263/pg1.htm>.
3. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Рац О.М. Дослідження впливу якості кредитного портфелю на ефективність кредитної діяльності банку як складова моніторингу кредитного ризику / О.М. Рац // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1(5). – С. 41–45.
5. Шаповал Л.П. Формування моделі залежності «ризик – дохідність» кредитного портфеля банківської установи / Л.П. Шаповал, Г.О. Дяченко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 3(2). – С. 97–102.

Бюджетна політика стимулювання розвитку гірських територій в умовах децентралізації

Пітюлич М.М.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету

У статті розглянуто вплив бюджетної політики на розвиток гірських територій Карпатського регіону в умовах здійснення децентралізації державного управління. Велику увагу приділено створенню дієвого механізму формування фінансово самодостатніх об'єднань територіальних громад гірських поселень зони Карпат.

Ключові слова: бюджетна політика, субвенції, допомога, самодостатній розвиток, гірські території.

Пітюлич М.М. БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрено влияние бюджетной политики на развитие горных территорий Карпатского региона в условиях осуществления децентрализации государственного управления. Большое внимание уделено созданию действенного механизма формирования финансово самодостаточных объединений территориальных общин горных поселений зоны Карпат.

Ключевые слова: бюджетная политика, субвенции, помощь, самодостаточное развитие, горные территории.

Pityulych M.M. FISCAL POLICY TO STIMULATE THE DEVELOPMENT OF MOUNTAIN AREAS UNDER DECENTRALIZATION

The article discusses the impact of fiscal policy on the development of mountain areas in the Carpathian region in terms implementation of decentralization of public administration. Much attention is given to the author of the article creation of an effective mechanism of forming associations financially self-sufficient local communities of mountain settlements in areas Carpathians.

Keywords: fiscal policy, subsidies, aid, self-sufficient development of the mountain territory.

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах розвитку України важливого значення набуває врахування у бюджетній політиці геоекономічних факторів, особливо у зв'язку з євроінтеграційними тенденціями у зовнішньоекономічних відносинах. Особливої актуальності у цьому контексті набуває проблема вдосконалення фінансового забезпечення гірських населених пунктів і, як наслідок, порядку формування їх місцевих бюджетів у контексті комплексного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць гірської місцевості з урахуванням європейського досвіду та перспектив залучення України до міжнародних проектів у цій галузі.

Ефективне управління розвитком гірських територій потребує розроблення адекватних методів і механізмів, серед яких велике значення має система інструментів бюджетного регулювання. Впроваджуючи будь-яку модель міжбюджетних відносин, центральна влада має на меті вирішувати проблеми, пов'язані зі значними територіальними відмінностями

у рівнях економічного та соціального розвитку та добробуту населення, що особливо стосується відсталих депресивних регіонів, до числа яких, без сумніву, належать і гірські території областей Карпатського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам бюджетного регулювання депресивних територій присвячено праці багатьох науковців, зокрема Я. Антонішена, Р. Брезіцького, М. Гончаренка, Г. Карпа, В. Костовської, О. Овсечко та ін. Проте проблеми бюджетного регулювання цих територій в умовах фінансової децентрації розглянуто недостатньо, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття основних засад бюджетної політики стимулювання розвитку об'єднаних територіальних гірських поселень в умовах децентралізації державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення добробуту населення та підтримки соціальних стандартів життя гірських територій держава традиційно

виділяла цільові бюджетні ресурси, надавала таким територіям гарантовану бюджетно-фінансову підтримку.

Сучасна державна фінансова політика здійснюється в площині здійснення міжбюджетних трансфертів, тобто фактично держава здійснює фінансування витрат органів влади на місцях за рахунок надання різного роду дотацій, трансфертів, субвенцій тощо. На нашу думку, під час здійснення фінансової політики на гірських територіях держава повинна кардинально змінити об'єкти інвестування. Мова йде про те, що об'єктом державної підтримки гірських регіонів мають бути не місцеві органи влади, а підприємства та населення, що знаходяться на цих територіях. Необхідно повністю усунути механізм посередників під час розміщення бюджетних коштів, що мають надходити каналами державного казначейства. Державна регіональна та бюджетна політика через систему трансфертів не повинна «замикатися» на вирівнюванні соціально-економічного розвитку окремих територій, а має бути спрямована на підтримку «точок зростання» цих територій, оскільки обмеження бюджетної спроможності державою може призвести лише до вирівнювання всіх у бідності, тобто йдеться про створення сприятливого інвестиційного клімату на цих територіях. З іншого боку, дотації вирівнювання, на нашу думку, не можна вважати дійовим інструментом подолання депресивності гірських районів, оскільки вони спрямовані на подолання диспропорцій лише у фінансуванні поточних потреб. А ось цільові субвенції на виконання інвестиційних програм, а також субвенції на стимулювання розвитку регіонів можуть стати прямим і дієвим засобом поліпшення стану депресивних регіонів.

Сьогодні система фінансової підтримки розвитку гірських територій повинна здійснюватися за трьома найважливішими напрямками. Перший – це підтримка за рахунок коштів державного бюджету країни. У цій групі підвищення дієвості підтримки з боку держави може здійснюватися за такими головними позиціями: система заходів із соціо-еколого-економічного розвитку гірських територій, що були включені до відповідних державних програм і які будуть здійснюватися безпосередньо за рахунок коштів держбюджету; механізм підтримки розвитку цих територій за рахунок субвенцій, що передбачені у державному бюджеті; підтримка програм регіонального розвитку шляхом компенсації державою про-

центів за взяті кредити, що використовуються для реалізації регіональних програм.

Другий – це використання коштів регіональних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування на цілі розвитку своєї території. Тут також можна виділити низку найважливіших позицій, які б давали змогу підвищити рівень фінансової забезпеченості власних регіональних програм, зокрема: збільшення розміру дохідної частини власних місцевих бюджетів; концентрація коштів кількох регіональних бюджетів (наприклад, розташованих на спільній території) для виконання спільних програм соціально-економічного розвитку; залучення коштів шляхом проведення емісійних заходів та залучення кредитів; вирішення питань щодо надання регіону того чи іншого особливого статусу (наприклад, вільної економічної зони, спеціальної економічної зони, території пріоритетного розвитку, депресивної території тощо), що дасть змогу збільшити надходження ресурсів.

Третій – залучення на цілі соціально-економічного та екологічного розвитку регіону небюджетних коштів шляхом участі в програмах реалізації регіональних проектів місцевого бізнесу, громадян, громадських структур тощо. Такі засоби підтримки можна класифікувати залежно від рівня, з якого вони надаються, а саме як загальнодержавні заходи підтримки та як місцеві, що здійснюються структурами в межах своєї території чи регіону. Загальнодержавні заходи спрямовані на сприяння залученню іноземних інвестицій, а також на створення відповідного законодавчого та нормативного поля, яке б стимулювало або принаймні у низці випадків не заважало участі бізнесу в реалізації регіональних програм. На місцевому рівні такі заходи повинні бути максимально конкретизованими і, зокрема, стосуватися таких питань, як вплив місцевих органів влади на розширення рівня та конкретних форм соціальної відповідальності бізнесу, на створення регіональних інвестиційних фондів, передусім цільового характеру, на залучення вітчизняних та іноземних інвесторів під проекти, що приводять до збільшення робочих місць, поліпшення інфраструктури, вирішення соціальних питань.

Що стосується програм соціально-економічного розвитку, то оцінка їх реалізації дає змогу зробити висновок про існування багатьох негативних моментів. Головним недоліком є неузгодженість у діючому бюджетному процесі галузевих та регіональних інтересів, а точніше – відсутність чіткого механізму такого

узгодження. Програми переважно формуються на галузевому рівні. Міністерства та відомства подають до Кабінету Міністрів пропозиції щодо розвитку тих чи інших складників у своїх галузях, надають розрахунки потреб у бюджетних коштах, готують відповідні техніко-економічні обґрунтування. Складовою частиною таких розрахунків є також пропозиції щодо територіального вирішення цього питання, тобто розміщення об'єктів, на яких буде реалізовуватися програма на території в межах областей, районів, міст, селищ. Саме тут і виникає неузгодженість. По-перше, міністерство (відомство), як правило, самостійно не проводячи достатніх консультацій із регіонами, вирішує, в який регіон та на які цілі спрямовувати ті чи інші ресурси. По-друге, навіть якщо б відомство захотіло провести такі консультації, то відсутній механізм, який би передбачав елементи конкурсного відбору регіонів на основі врахування чітких критеріїв. Часто виникають ситуації, коли одні області отримують ресурсів і засобів реалізації більше, а інші – менше. Також часто незрозуміло, чому хтось потрапляє у пілотні проекти, а хтось залишається на завершальному етапі. Яскравим прикладом є програма комп'ютеризації гірських сільських шкіл, де різниця у рівні постачання між чотирма областями була суттєвою.

Причиною такого волюнтаризму є те, що прописаний у законодавстві процес формування бюджету на наступний рік не передбачає узгодженості запитів, що йдуть від галузевих та регіональних розпорядників бюджетних коштів. Тобто запити, що формуються на рівні міністерства, не проходять процедуру узгодження з державними адміністраціями в регіонах. Також у регіонах відсутні можливості простежити, як розглядалися їх пропозиції щодо фінансування необхідних для них цілей, чому не враховані, чому були відібрані інші регіони, хто персонально відповідає за такий відбір. Таким чином, механізм узгодження інтересів галузей та регіонів під час формування програм на рівні державного бюджету потребує суттєвого вдосконалення.

Іншим негативним моментом є те, що гірські регіони практично не мають реального впливу на реалізацію таких програм, навіть якщо хтось із них задіяний тут безпосередньо. Усунення участі регіонів гальмує розвиток на їх території відповідної виробничої та сервісної інфраструктур, які могли б допомагати в реалізації загальнодержавних проектів.

Що стосується іншого джерела фінансування, то для гірських територій країни

система субвенцій і дотацій є головним джерелом фінансової підтримки розвитку за рахунок бюджетних коштів. Ця система більшою мірою, ніж фінансування програм за рахунок держбюджету, враховує потреби цих територій у бюджетній підтримці. Водночас аналіз системи субвенцій свідчить про наявність у ній низки суттєвих недоліків, які потребують додаткового опрацювання для їх виправлення або усунення. По-перше, відбувається процес, який можна охарактеризувати як процес витіснення на другий план десятками інших субвенцій двох головних – на інвестиційні проекти та на програми соціального захисту. Зараз існує кілька десятків вузькоспеціалізованих субвенцій, і з кожним роком їх кількість зростає.

Друге. Регулювання зверху, зокрема, проявляється також у досить складному порядку затвердження субвенцій, що сильно затягується в часі, і тому слід проаналізувати, наскільки ефективна діюча практика прийняття рішень постановами Кабміну. Для вирішення цього питання необхідно передусім установити критерії та правила розподілу зазначених субвенцій, що відповідає практиці низки розвинутих країн.

Третє. Якщо під час використання коштів держбюджету на виконання загальнодержавних програм можна відзначити недостатнє врахування інтересів регіонів, зокрема областей, то під час аналізу механізму субвенцій виникає та сама проблема, але на іншому територіальному рівні. Фактично на обласному рівні вирішують, що є більш пріоритетним і першочерговим для окремої гірської територіальної одиниці, які проекти включати, а які не варто. Для гірських поселень, на жаль, не створено достатньо ефективного механізму захисту своїх пропозицій, відсутня система тендерності під час вирішення питань надання субвенцій, механізм прийняття рішень часто недостатньо прозорий. Механізм взаємодії на рівні «область – район – місто (село, селище)» потребує певного вдосконалення в системі розподілу субвенцій на потреби розвитку кожного регіону, включаючи гірські.

Четверте. У контексті використання коштів державного бюджету можна також розглядати питання щодо створення спеціальних територіальних колективних органів, що будуть опікуватися питаннями розвитку гірських територій, зокрема використанням різного виду коштів, включаючи також і ті, що спрямовуються у вигляді субвенцій. У такі органи поряд із представниками органів влади можуть вхо-

дити громадськість, представники об'єднань підприємців тощо. Такий підхід дасть можливість підвищити ефективність використання бюджетних коштів та ступінь відповідальності територіальних одиниць за ті процеси, які тут відбуваються.

П'яте. Формування та отримання субвенцій у гірських регіонах показує, що поки що чітко не визначено роль різних міністерств у цьому процесі, а саме Міністерства економіки та Міністерства регіонального розвитку. Ясно, що міністерство не може виступати в ролі контролера, бо важко оцінити, чи справді будівництво мосту в конкретному гірському селі важливіше, ніж реконструкція дороги в іншому, тому, як правило, все, що готує область, ці міністерства затверджують, а їх регулююча функція відсутня. На нашу думку, ця функція має зводитися до двох моментів. По-перше, вищий орган влади має виступати як своєрідний арбітр, якщо якийсь район або місто поскаржилися на несправедливий розподіл з боку області. І, по-друге, внести пропозиції до законодавства щодо утворення при міністерстві централізованого фонду щодо розподілу субвенцій, де були б зарезервовані кошти на певному відсотковому рівні від загального обсягу субвенцій по країні (наприклад, 5–10%), які виділялися б рішенням уряду за поданням відповідного міністерства відповідно до обставин, що складаються протягом поточного року.

Питання застосування субвенцій тісно пов'язане зі ще одним інструментом підтримки – компенсацією за рахунок коштів державного бюджету процентів за взяті кредити, що спрямовуються на виконання регіональних програм [8, с. 13]. Цей підхід має більш ринковий характер, оскільки місцеві органи влади не просто стають отримувачами коштів, а повинні шукати більш вигідні для себе умови в банківському секторі. Можна виділити два моменти, які потребують удосконалення в механізмі погашення процентів. Перше – це те, щоб надати регіонам більше прав щодо вибору уповноважених банків, тобто відійти від практики, коли зверху встановлюються переліки цих банків. Такий підхід буде сприяти розвитку банківської системи на місцях, підйому регіональних банків, що також є чинником розвитку регіонів. Друге – це дати можливість брати позики під майбутнє погашення частини процентів, якщо той чи інший об'єкт уже внесено до бюджету, а не отримувати спеціальний дозвіл на погашення частки процентів, а в разі затвердження в бюджеті того

чи іншого інвестиційного проекту зразу ж мати право брати під здійснення цього проекту кредити, які потім частково будуть погашатися за рахунок бюджетних коштів [8, с. 13–14]. Це дасть змогу починати реалізацію проектів на початку року, що дасть можливість їх вчасно завершити та запустити в експлуатацію.

Сьогодні дуже гостро постає проблема фінансової самостійності регіонів, оскільки ми стоїмо на порозі великих змін, коли всі повноваження передаються на місця, тобто відбувається перехід до повноцінного місцевого самоврядування. Зазначене питання є надзвичайно актуальним для депресивних гірських регіонів, оскільки тут найбільш гостро постане проблема наповнення, а відповідно і виконання місцевих бюджетів [6, с. 191]. Наріжним каменем цієї проблеми є порядок формування останніх, а саме питання їх збільшення стосовно державного бюджету. А це означає необхідність перерозподілу джерел доходів на користь місцевих бюджетів. Ясно, що зміцнення місцевих бюджетів дало б регіонам змогу більш самостійно вирішувати найважливіші питання свого розвитку, не покладаючись на надходження зверху у вигляді субвенцій. Водночас маємо країну з досить нерівномірним рівнем розвитку окремих регіонів та територій, тому можливості отримання достатнього рівня доходів для власного розвитку в окремих областях, районах та містах кардинально різні. Через це ідея суттєво знизити рівень міжбюджетних трансфертів не має поки що короткострокової перспективи.

Практика доводить зовсім інше – за рахунок місцевих бюджетів більшість регіонів країни, не кажучи вже про депресивні, не можуть вирішувати жодних суттєвих питань свого розвитку. Їх ледве вистачає на виплату заробітної плати працівникам державних установ. Отже, зміцнення місцевих бюджетів є нагальним завданням, яке треба вирішити найближчим часом. Але таке вирішення натикається на низку проблем, які потребують окремого розгляду.

Якщо проаналізувати перелік доходів, що залишаються в місцевих бюджетах, зокрема тих, що не враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів, то можна зробити висновок, що більшість із них не має стабільного характеру і не є сталими за розмірами, що не дає змоги спланувати витратну частину, а відповідно, і проаналізувати витрати на розвиток відповідних територій.

Ситуація з доходами, що зараховуються до місцевих бюджетів, породжує ще одну проблему: місцеві органи влади не зацікав-

лені у збільшенні доходів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, оскільки від того, більше чи менше отримують прибутку ці суб'єкти, місцевий бюджет стосовно низки податків все одно нічого не отримає, оскільки вони ідуть у центр. Звідси – немає ні сприяння високодохідним результатам з боку місцевої влади, ні належного контролю над сплатою податків, зокрема над роботою підприємств, що знаходяться на відповідній території. Виходом із такої ситуації може бути встановлення нормативу відрахувань до місцевого бюджету для кожного без винятку виду податку, який збирається на окремій території. Причому тут не повинно бути жодної диференціації за окремими адміністративними одиницями: на кожному рівні регіонального самоврядування та влади (область, район, місто, селище, село) встановлюється, наприклад, норматив 20–50% відрахувань до місцевих бюджетів. А диференціацію не варто застосовувати, оскільки можна отримати бюрократичний механізм розподілу процентів, який завжди межує з корупцією [7].

Іншим інструментом підвищення ролі місцевих бюджетів може бути введення такого податку, який би забезпечував надійне та стабільне надходження коштів до місцевих бюджетів і водночас був зрозумілим для платників та не дуже обтяжливим для них. Таким податком може бути, наприклад, податок на доходи фізичних осіб, плата за місцеві послуги, а також прийнятий у 2015 р. податок на нерухомість. Стягнення останнього прив'язане до кожного об'єкта нерухомості незалежно від того, хто є його власником, і ставка для кожного населеного пункту визначається окремо місцевими органами влади. Ідея щодо введення аналогічного податку на нерухомість для юридичних осіб слід розглядати в іншій площині, ніж це відбувається для фізичних, і так, як воно зараз задекларовано в Україні, оскільки він мав би бути схожим на податок на активи (asset tax). Податок на активи на відміну від податку на нерухомість дасть змогу стягнути платежі з усього майна, що належить конкретній юридичній особі незалежно від того, в яких активах це майно зберігається. Багато суб'єктів господарювання можуть не мати власної нерухомості, а інші – можуть мати її надто багато залежно від специфіки виробництва. Наприклад, елеватор буде платити великий податок на нерухомість, а представництво банку чи страхової компанії – незначний, хоча за рівнем доходів фінансова установа значно переважає елева-

тор. Податок на активи не дасть змоги обійти оподаткування і зробити собі ті чи інші преференції. У будь-якому разі введення податків на нерухомість або активи є засобом посилення місцевих бюджетів і, відповідно, посилення власних можливостей місцевих органів влади.

Ще одним питанням, яке хоч безпосередньо не пов'язано з наповненням місцевих бюджетів, але стосується цього процесу, є здійснення фінансового контролю над використанням коштів місцевих бюджетів [1]. На жаль, досі в Україні питання фінансового контролю місцевих бюджетів не знайшло свого остаточного вирішення відповідно до європейських принципів самоврядування. Контроль фінансів на місцях здійснює центральна контролююча структура КРУ, а це є надмірним контролем із боку центральної влади, і така ситуація обмежує діяльність із розвитку інвестиційних проектів, а в разі їх реалізації потім ще треба довго надавати пояснення, чому було прийнято те чи інше рішення.

Питання використання власних бюджетів регіонів на цілі розвитку пов'язані також із можливістю об'єднання коштів кількох місцевих бюджетів для реалізації спільних програм, що дасть змогу досягти необхідного рівня концентрації ресурсів під час реалізації капіталомістких проектів, результати яких потрібні кільком територіям, наприклад будівництво транспортних комунікацій, об'єктів інфраструктури, підприємств, що забезпечують комунальні потреби, тощо [2]. Проте законодавча база не дає змоги повноцінно здійснювати таке об'єднання ресурсів, що викликає потребу переглянути діючий механізм вирішення питань щодо об'єднання коштів бюджетів різних місцевих громад. Цей механізм треба зробити більш гнучким та надати його учасникам більше прав, проте слід уникнути ситуації, коли місцеві органи під виглядом об'єднання бюджетних ресурсів не здійснювали б фактично кредитування один одного. Річ у тому, що таке об'єднання може виконувати роль своєрідної «кредитної спілки», коли кошти концентруються, щоб потім по черзі надавати допомогу кожній території – учасниці такого об'єднання. Але навіть у такій ситуації треба шукати позитивне, а не йти шляхом обмежень і заборон, тому і потрібне більш чітке законодавче тлумачення цих процесів із визначенням усіх ситуацій, які можуть бути допущені, і тих, які повинні бути заборонені.

Розглядаючи питання щодо можливостей власних бюджетів розвитку, доцільно розглянути і такий напрям, як залучення коштів у

регіони шляхом проведення емісійних та кредитних заходів [3, с. 64]. Що стосується емісійних операцій, то тут нам би став у пригоді досвід деяких європейських країн, де влада на місцях може випускати цінні папери, які переважно є гарантіями повернення вкладеного капіталу. Проте через перепони в законодавстві на цьому шляху нам потрібно зробити ще багато, і насамперед це мають бути зміни у законодавстві, які б давали права владним органам на місцях здійснювати таку емісію.

Що стосується залучення кредитів, то, на жаль, українська банківська система ще не змогла запропонувати відповідні продукти, де надання кредитів під розвиток окремо взятої території могло б супроводжуватися певними формами гарантій із боку органів влади, що представляють цю територію. Можна було б ширше використовувати заставу майна, що знаходиться у комунальній власності, особливо такого, яке не використовується раціонально або знаходиться у занедбаному чи зруйнованому стані через брак у місцевої влади коштів на його приведення до споживчого стану. Саме на умовах, пов'язаних з отриманням кредитів, можна було б розвивати програми спільно з місцевим бізнесом, у тому числі і з банками, де б комунальна власність вносилась як застава разом із приватною та іншими видами власності. Із цього слідує, що система залучення коштів для цілей регіонального розвитку через отримання кредитів органами місцевої влади потребує вдосконалення. Одним із напрямів є пошук нових форм кредитування під регіональні програми, де б оптимально узгоджувались інтереси державної влади та бізнесу.

Характеризуючи ще один із можливих напрямів – надання гірським територіям особливого статусу, – слід зазначити, що для них було б дуже доцільним створення особливого режиму зборів, оподаткування, регуляторних норм. Узагалі слід поєднати вирішення проблеми вільних економічних зон із вирішенням проблем депресивних територій [4], тобто спочатку, відповідно до прийнятих методик, визначаються депресивні території, а вже потім, після необхідного аналізу та експертної оцінки, їм надається статус вільних економічних зон з усіма витікаючими з цього наслідками. Тобто отримання статусу депресивної території є обов'язковою умовою для отримання всіх пільг, що мають суб'єкти ВЕЗ чи СЕЗ.

Іншим питанням стосовно СЕЗ є питання забезпечення конкретних умов для розвитку

регіону, де вони розташовані. Ззовні може здатися, що звільнення від сплати податків тільки шкодить місцевій владі, бо вона також частково недоотримує кошти. Насправді ж пільгові умови оподаткування дають змогу реалізовувати інвестиційні проекти, нарощувати потенціал, створювати нові робочі місця. Разом із тим місцева влада має отримувати і безпосередню компенсацію за втрату своїх доходів, тому варто запровадити механізм, який би зобов'язував суб'єкти підприємницької діяльності, які знаходяться у СЕЗ, виконувати конкретні соціальні або економічні проекти суто регіонального характеру. Це має бути однією з умов надання територіям особливого статусу. Деякі інші підходи мають застосовуватися до гірських територій, де необхідно, щоб превалював принцип загальнодержавної підтримки, тобто ті потреби, які регіон не зможе самостійно задовольнити, мають фінансуватися за рахунок спеціальних субвенцій, а завданням місцевої влади має бути правильне обрахування таких субвенцій, їх точне визначення. Розвиток на місцевому рівні слід пов'язувати із соціо-еколого-економічними особливостями регіону, які могли б дати змогу залучити додаткові кошти, як, наприклад, туризм і рекреація у гірських районах. У такому разі доходи від суто «місцевого» бізнесу мають залишатися переважно в розпорядженні місцевої влади.

Пожвавлення економічного розвитку гірських територій залежить не тільки від ефективної політики врегулювання міжбюджетних відносин. Ефективна бюджетна політика має втілювати основний принцип – поступовий перехід від бюджетного забезпечення територіальних громад до бюджетного регулювання. Однак не менше значення має створення умов для розвитку економіки, створення робочих місць, умов для розвитку підприємницької ініціативи.

Висновки з цього дослідження. Отже, бюджетні кошти залишаються головним джерелом фінансової підтримки розвитку гірських територій, проте через низку причин воно не забезпечує створення фінансової бази, адекватної потребам такого розвитку. Зараз мова повинна йти про модернізацію та вдосконалення бюджетних відносин для створення ефективного механізму розвитку гірських територій, що можливо за рахунок проведення комплексу організаційних заходів, зокрема отримання права бути також розпорядником бюджетних коштів із боку місцевих владних структур під час реалі-

зації інвестиційних програм за кошти державного бюджету, оптимізації роботи через створення агентств регіонального розвитку, залучення до активної участі в регіональних програмах місцевої громадськості, неурядових організацій, бізнесу та його об'єднань як

розпорядників бюджетних коштів, так і членів агентств регіонального розвитку. Всі ці заходи спрямовані на організаційну перебудову системи функцій, компетенції, прав та обов'язків гірських територіальних громад у реалізації політики регіонального розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонішен Я. Адаптація зарубіжного досвіду бюджетного фінансування в українські реалії / Я. Антонішен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2562>.
2. Брезіцький Р. Громади, об'єднуйтесь, враховуючи ризики / Р. Брезіцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?gromadi_obyednuytes_vrahovuyuchi_riziki&objectId=1350343.
3. Гончаренко М.В. Сутність фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку території / М.В. Гончаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 1. – С. 59–66.
4. Економічна політика як механізм поєднання економічних інтересів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/130/8569.html>.
5. Карп Г.В. Формування місцевих бюджетів гірських населених пунктів в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук. / Г.В. Карп. – К., 2009. – 19 с.
6. Костовська В.А. Функціонування бюджетів місцевого самоврядування в умовах бюджетного регулювання / В.А. Костовська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 190–197.
7. Овсечко О. Напрями вдосконалення бюджетного фінансування в Україні / О. Овсечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2010/napryamky-vdoskonalennya-byudzhethnoho-finansuvannya-v-ukrajini>.
8. Яковенко І. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку: проект з регіонального врядування та розвитку – Україна / І. Яковенко, І. Щербина. – К., 2007. – 52 с.

УДК 336.71.009.12

Передумови забезпечення конкурентоспроможності банків України

Радова Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення передумов забезпечення конкурентоспроможності банків України. Проаналізовано та систематизовано чинники, що впливають на конкурентоспроможність банків. Досліджено показники, що характеризують рівень конкуренції на ринку банківських послуг. Окреслено напрями забезпечення конкурентоспроможності банків.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, банки, монополія, банківська система, фінансовий ринок.

Радова Н.В. ПРЕДПОСЫЛКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения предпосылок обеспечения конкурентоспособности банков Украины. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на конкурентоспособность банков. Исследованы показатели, характеризующие уровень конкуренции на рынке банковских услуг. Определены направления обеспечения конкурентоспособности банков.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, банки, монополия, банковская система, финансовый рынок.

Radova N.V. BACKGROUND ENSURE THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS

The article is devoted to current issues determining preconditions ensure the competitiveness of banks in Ukraine. The article analyzed and systematized the factors affecting the competitiveness of banks. Studied the indicators characterizing the level of competition in the banking market. Outlined directions to ensure the competitiveness of banks.

Keywords: competition, competitiveness, banks, monopolies, the banking system, the financial market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан розвитку банківського бізнесу супроводжується дестабілюючим впливом світової фінансової кризи, дисбалансами в економіці, структурною перебудовою банківського сектору, зміною архітектурної побудови фінансового ринку та політичною ситуацією в країні.

Поглиблення процесів глобалізації посилює залежність розвитку економік країн від рівня інтеграції у світову економіку, а збереження конкурентних позицій економічного розвитку стає пріоритетним завданням в умовах посилення конкуренції. Ці процеси прямо пропорційно впливають на розвиток банківського сектору, який, відтворюючи всі ці зміни в грошових потоках, забезпечує розвиток економіки фінансовими ресурсами. Оскільки банківська система є одним з основних елементів ринкової інфраструктури, який здійснює визначальний вплив на економічний розвиток будь-якої держави, то саме збереження її конкурентних позицій у нинішніх умовах одночасного посилення глобалізації та фінансової

кризи дасть змогу забезпечити її ефективне функціонування. Отже, виокремлення передумов забезпечення конкурентоспроможності банків є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення конкурентоспроможності банків присвячено значну кількість наукових праць, де досліджуються як проблеми, так і механізми забезпечення конкурентного стану. Серед вітчизняних науковців даним питаннями займаються Н.Ю. Гладинець [1], Є.Г. Глінський [2], Т.Г. Іванова [3], В.В. Коваленко [4], К.В. Куценко [5], Ф.І. Шпіг [6] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, залишається актуальним вирішення питання стратегії поведінки банків в умовах фінансової кризи для утримання їх конкурентних позицій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні чинників, що впливають на конкурентоспро-

можність вітчизняних банків, та передумов щодо зміцнення їх конкурентних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція в банківській сфері – об'єктивне явище еволюції світової фінансово-кредитної системи, зумовлене зростаючими потребами суспільства в капіталізації вільних грошових коштів. Там, де є конкуренція, виникає необхідність у виробленні особливих прийомів і засобів збереження свого місця на ринку або завоювання нових сегментів ринку [7].

Автор статті погоджується з думкою Ю. Заруби про те, що конкуренція «відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища» [8].

Також заслуговує на увагу визначення конкурентоспроможності, надане Н.Ю. Гладинцем, в якому враховано і макроекономічні аспекти розвитку країни: «Конкурентоспроможність комерційного банку – це спроможність фінансової установи бути успішною в банківському середовищі, спрямовуючи свої конкурентні продукти на ринок банківських послуг задля досягнення високих результатів

у майбутньому, враховуючи соціально-політичне та загальноекономічне становище держави [1, с. 816–817].

На конкурентоспроможність банків впливає значна кількість чинників, які можна розглядати на макро- та мікрорівні функціонування банків (табл. 1).

Активний розвиток ринку фінансових послуг, який останнім часом спостерігається в Україні, зумовив посилення конкуренції між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами. Разом із тим банківська конкуренція набула міжнародних масштабів, оскільки вітчизняні банки поступово здійснюють вихід на міжнародні ринки капіталів, а іноземний капітал має досить активну присутність у банківському секторі України (табл. 2).

За показниками, що наведено в табл. 1, ми бачимо, що загальна кількість діючих банків скоротилася на 98 установ, що стосується банків з іноземним капіталом, то їх кількість за період змінювалася: максимальна кількість була в 2012 р., у 2013 р. – 22 банки, а мінімальна – у 2009 р. та в 2016 р. – 17 банків. Отже, можна зазначити, що присутність банків з іноземним капіталом теж здійснює вагомий вплив на розвиток конкуренції в банківській системі.

Таблиця 1

Характеристика чинників, що впливають на конкурентоспроможність банків України

№ пор.	Група чинників	Характеристика чинників
1.	Структурні дисбаланси економіки України	скорочення реального сектору економіки; прискорення інфляції призвело до зниження доходів населення та споживання в реальному вимірі; зростання частки відтоку коштів з економіки України на оборону; розвиток фінансового сектору супроводжується стрімким зменшенням банків, скороченням депозитної бази та пропозиції кредитів; у 2015 р. знос капіталу перевищив інвестиції; заощадження зосереджені у фінансових установах, уряді та домашніх господарствах; сировинна орієнтація промислового виробництва; підвищена вразливість до макроекономічних шоків; хронічні платіжні дисбаланси; імпортозалежність
2.	Чинники макросередовища функціонування банків	обсяги промислового виробництва; активізація діяльності суб'єктів підприємницької діяльності; життєвий рівень населення України; ступінь розвитку фондового ринку; активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України; розгортання інфляційної спіралі; рівень безробіття
3.	Чинники макросередовища функціонування банків	швидкість та строки освоєння банком ділового циклу певного бізнес-напрямку або певного банківського продукту; товарна політика, що включає асортиментну й обсягову політику; цінова політика (розчленування і диференціація цін, врівноважувальне ціноутворення); збутова політика (організація мережі збуту); комунікаційна політика (власне продаж, реклама, робота з громадськістю, стимулювання збуту); розроблення та реалізація клієнтоорієнтованої корпоративної стратегії

Джерело: систематизовано автором на основі [4, с. 150; 9, с. 456]

Важлива характеристика активності конкурентної середина на ринку, яка звертає на себе увагу вчених – це ступінь протидії конкурентів в боротьбі за споживачів та нові ринкові сегменти, або інтенсивність конкуренції. До чинників, які дають змогу кількісно оцінити ступінь інтенсивності конкуренції, необхідно віднести: характер розподілу ринкових часток між конкурентами, темпи росту ринку та його рентабельність [35].

Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами зазвичай використовують показник ринкової концентрації, який показує ступінь монополізації ринку та є величиною, яка зворотна до інтенсивності конкуренції (табл. 2).

Проведені розрахунки, які представлені в табл. 2, дають змогу зробити такі висновки. Під час аналізу індексу Херфіндала-Хіршмана за визначеними секторами ринку ми бачимо, що протягом усього періоду даний показник був менший 1 000, тобто банківський ринок можна віднести до неконцентрованого. Простеживши динаміку індексу, можна зазначити, що спостерігається поступове зростання згаданого показника за активами та депозитами за період, що аналізується.

Концентрація за депозитами та активами зростає з кожним роком, і це вказує на те, що на банківському ринку присутня монополістична конкуренція, оскільки третя частина послуг на банківському ринку сконцентрована у декількох банках; показник концентрації за капіталом має тенденцію до зменшення, що означає збільшення капіталу банків; зростає роль великих банків, частка ринку яких більше 1%; конкуренція підсилюється за рахунок обмеженого зростання ринку.

Хоча банківський ринок України загалом середньоконцентрований, це ще не означає високу інтенсивність конкуренції, а лише свідчить про значну частку банків-лідерів та велику кількість банків, частка яких занадто мала. На оптимальному ринку банківських послуг має працювати обмежена кількість банків. За таких умов вони можуть успішно підтримувати свою фінансову стабільність, у них більше можливостей для диверсифікації, меншими є витрати на розміщення активів. За час кризи концентрація змістилась у бік державних, іноземних та найбільших банків.

Стійкий вплив асиметрії інформації на ринку банківських послуг спонукає його учасників до прагнення за знаннями й інформо-

Таблиця 2

Динаміка основних показників щодо кількості зареєстрованих банків в Україні за 2009–2017 рр.

Показник	Станом на 01.01.								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Кількість банків за Реєстром	184	182	176	176	176	180	163	117	98
Із них з іноземним капіталом	53	51	55	53	53	49	51	41	39
У т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	18	20	22	22	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34	32,5	43,3	55,6

*2017 – станом на 01.12.2016

Джерело: складено автором на основі [10]

Таблиця 2

Динаміка показників кількісної оцінки ступеня інтенсивності конкуренції за період 2014–2016 рр.

Найменування показника	за депозитами			за активами			за капіталом		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
1.Ємкість ринку, млрд. грн.	414,8	492,4	566,6	942,1	1054,3	1127,2	137,73	155,5	169,3
2.Ринкова частка РБА, %	6,83	5,61	4,91	5,85	4,87	4,23	4,68	4,16	3,75
3.Ринкова концентрація, %	37,44	38,5	38,55	31,92	32,78	34,96	38,05	37,69	35,80
4.Індекс Херфіндала-Хіршмана	508,4	525,8	526,8	407,3	426,46	470,56	500,41	484,3	448,7

Джерело: розраховано автором на основі [11]

ваністю, подолання ризику і невизначеності інвестиційних трансакцій.

Асиметрія інформації тримає фінансовий ринок у тонусі. Чим сильніше цей стан, тим менше впевненість учасників ринку в тому, що інформаційний складник їх мотивацій достатній для ухвалення рішень. Звідси виникає прагнення підібрати необхідні засоби, здатні нівелювати інформаційну асиметрію і забезпечити зниження ризику [12].

У табл. 3 наведено порівняння рейтингів банків за різними джерелами інформації. Як свідчать дані табл. 3, високий рейтинг за депозитами фізичних осіб займає ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укресімбанк», які на сьогодні є банками з державною формою власності.

При цьому найбільший загальний рейтинг має банк ПАТ «Креді Агріколь Банк», тобто банк з іноземним капіталом. Зазначене свідчить про посилення конкуренції між вітчизняними банками та іноземними.

Для досягнення конкурентних позицій вітчизняним банкам необхідно постійно вдосконалювати наявні підходи до управління конкурентоспроможністю своєї діяльності.

У більшості наукових джерел виділяються такі підходи до управління конкурентоспроможністю комерційного банку: системний, процесний та ситуаційний (рис. 1).

Наведені підходи до управління конкурентоспроможністю банку є значним внеском у розвиток теоретико-методичних засад управління банківською діяльністю.

Існує ціла низка причин, які перетворюють конкуренцію в банківському секторі як домінуючий чинник його розвитку.

По-перше, конкурентний відбір. Банки, відібрані внаслідок жорсткої конкуренції – це банки, які ефективніше використовують свій капітал, швидше адаптуються до ринкових нововведень, мають гнучку і стратегічно виважену політику, якісний менеджмент та ефективні інформаційні системи.

По-друге, конкуренція за споживача банківських послуг (отже, за ресурси) призводить до розширення асортименту послуг та витіснення з ринку неякісних продуктів. І, врешті-решт, неминучим наслідком конкуренції на ринку є здешевлення вартості банківських послуг. Щоб успішно існувати в конкурентному середовищі, протидіяти як банкам-кон-

Таблиця 3

Порівняння рейтингів стійкості найбільших банків України за різними джерелами інформації у III кварталі 2016 р. [13]

№	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце у рейтингу за депозитами фізичних осіб
1.	Креді Агріколь Банк	4,36	4,40	4,10	4,64	14
2.	Райффайзен Банк Аваль	4,08	4,20	3,60	4,56	4
3.	Ощадбанк	4,04	3,60	4,40	4,47	2
4.	Кредобанк	4,03	3,80	4,20	4,29	19
5.	ПроКредит Банк	3,96	3,90	4,00	4,02	18
6.	Укрсоцбанк	3,71	2,80	4,80	3,93	5
7.	Укргазбанк	3,71	3,30	3,90	4,38	8
8.	Альфа-Банк	3,71	2,90	4,50	4,02	6
9.	УкрСиббанк	3,69	3,40	3,60	4,47	10
10.	Мегабанк	3,53	2,90	4,30	3,58	21
11.	ОТП Банк	3,46	3,20	3,70	3,49	11
12.	Правекс-банк	3,43	3,40	3,20	3,84	27
13.	Укресімбанк	3,37	2,90	3,50	4,20	3
14.	Банк Південний	3,31	3,00	4,40	2,16	12
15.	ВТБ Банк	3,31	2,70	4,60	2,42	16
16.	Універсал Банк	3,27	3,50	3,30	2,78	23
17.	Таскомбанк	3,25	2,60	4,20	3,04	26
18.	Марфін Банк	3,25	3,30	3,40	2,78	29
19.	ПУМБ	3,22	2,80	4,00	2,87	7
20.	ПриватБанк	3,22	2,90	4,30	2,16	1

курентам, так і конкуруючим небанківським фінансово-кредитним установам, залучати до користування своїми банківськими послугами клієнтів і бути при цьому не лише прибутковою, але й надійною та стійкою фінансовою установою, кожен банк повинен забезпечити собі конкурентоспроможність [15, с. 270–273].

Для визначення управлінських дій щодо забезпечення конкурентоспроможності банків, на нашу думку, доцільно використовувати методику, запропоновану О.В. Крухмаль [16]. Основою запропонованої методики є розрахунок синтетичного показника надійності банку на основі аналізу його діяльності за п'ятьма напрямками: якістю активів, ліквідністю, узгодженістю активів-пасивів, достатністю капіталу та рентабельністю. Розрахунок супроводжується нормуванням (переведенням показників на бали).

Результати трикритеріального аналізу поточного стану банків наносяться на

площину з віссю абсцис, яка відповідає показнику надійності, і віссю ординат, яка відповідає показнику прибутковості. На координатну площину наносяться вертикальна та горизонтальна лінії, що відповідають середнім показникам за вибіркою; як наслідок, координатний простір розпадається на чотири сегменти: «Зірковий», «Прибутковий», «Надійний», «Депресивний» (рис. 2).

Кожен із банків може потрапити до одного з чотирьох сегментів, а саме:

- «Зірковий» (дохідність і надійність вище середніх);
- «Прибутковий» (високорентабельне використання відносно великих обсягів залучених коштів);
- «Надійний» (висока достатність капіталу за невисокої дохідності використання ресурсів);

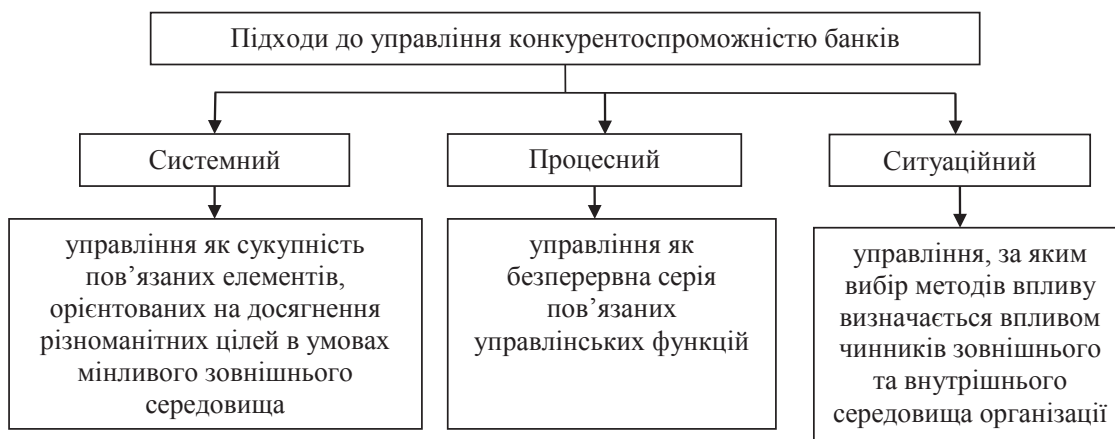


Рис. 1. Підходи до управління конкурентоспроможністю банків

Джерело: систематизовано автором за [8, с. 59; 14, с. 281]

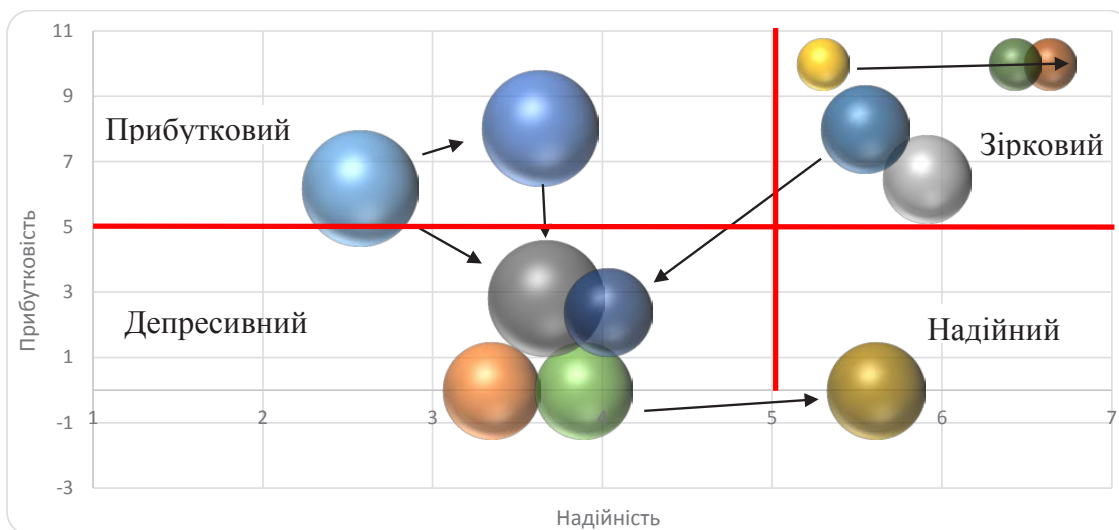


Рис. 2. Комплексна оцінка конкурентоспроможності банків

Джерело: розроблено автором на основі [16]

– «Депресивний» (дохідність і надійність нижче середніх, невисока прибутковість використання значних обсягів залучених коштів).

У результаті розподілу для кожної групи банків ми можемо запропонувати такі заходи:

– для сегменту «Зірковий» – утримання своїх позицій на досягнутому рівні, дотримання економічних показників у нормі, дотримання нормативів НБУ;

– для сегменту «Прибутковий» – банки даного сегменту орієнтуються на отримання прибутку, для них важливим буде повний аналіз наявних ризиків, управління активами та пасивами з урахуванням наявних ризиків, економічно обґрунтовані дії керівництва;

– для сегменту «Надійний», на нашу думку, необхідно порадишити впровадити комплекс дій щодо забезпечення більшої прибутковості та залученню коштів;

– для сегменту «Депресивний» ефективним виходом із ситуації стане розроблення плану оздоровлення, який включатиме в себе заходи щодо збільшення капіталу банку, зміни політики управління активами та пасивами банку, а також більш швидкого реагування на макроекономічні чинники.

Висновки з цього дослідження. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності банків України необхідно виконати такі завдання.

1. Розроблення, прийняття та систематизація конкурентного права на фінансовому ринку. Зважена державна конкурентна політика повинна спиратися на стійке законодавство. На жаль, на сучасному етапі відсутня чітка нормативна база, яка не дає змоги оперативно реагувати на динамічні зміни ринку та затрудняє регулювання конкурентних відносин у банківському секторі.

2. Розвиток інституціональних фінансових структур, форм та методів залучення та розміщення фінансових ресурсів. Формування умов для розвитку різноманітності фінансових інституцій, які пропонують клієнтам широкий спектр послуг та альтернативних можливостей управління капіталом.

3. Інформаційне забезпечення учасників ринку, клієнтів та наглядових органів. Однією із вагомих завдань держави у сфері розвитку банківського сектору є підвищення рівня інформаційної прозорості ринку. Реалізація принципу інформаційної прозорості може бути досягнута за рахунок інформування усіх зацікавлених осіб про діяльність учасників фінансового ринку та про його результатів.

4. Сприяння діяльності саморегулюючих ринкових структур із питань підтримки та вдосконалення форм чесної конкуренції на ринку. Саморегулюючі організації є внутрішнім інструментом ринку та доповнюють систему державного регулювання.

5. Антимонопольний контроль, перетин антиконкурентних угод та дій монополічних структур. Особливу увагу слід приділити обмеженню тенденцій монополізації ринку, попередженню виникнення монополій, антиконкурентних дій учасників ринку банківських послуг, які призводять до необґрунтованої концентрації ресурсів.

6. Пропаганда засад конкурентного права, розвиток освітніх програм, підвищення фінансової грамотності населення. Підвищення фінансової культури населення створює умови для розвитку конкуренції між учасниками фінансового ринку та ефективного, мобільного перерозподілу вільних фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гладинець Н.Ю. Конкурентоспроможність комерційного банку: теоретичні аспекти та підходи до визначення / Н.Ю. Гладинець, В.В. Петрина // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 814–818.
2. Глінський Є.Г. Критерії конкурентних позицій банків у контексті забезпечення конкурентоспроможності банківських продуктів / Є.Г. Глінський // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 209–214.
3. Іванова Т.Г. Оцінка конкурентної позиції банків України / Т.Г. Іванова // Вісник. – 2014. – № 1. – С. 43–46.
4. Коваленко В.В. Забезпечення конкурентоспроможності банків України в умовах циклічного розвитку економіки України / В.В. Коваленко, Ю.М. Бєлова // Науковий вісник ХДУ. – 2016. – Вип. 20. – Ч. 2 – С. 149–152.
5. Куценко К.В. Вплив рівня репутаційного капіталу на конкурентоспроможність банків / К.В. Куценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – 17. – С. 69–71.
6. Шпіг Ф.І. Конкурентоспроможність банку: фактори та критерії оцінки / Ф.І. Шпіг // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: УАБС НБУ. – 2006. – Т. 16. – С. 57–63.
7. Дубовик О.В. Маркетинг у банку: [навч. посіб.] / О.В. Дубовик, С.М. Бойко, М.А. Вознюк; 2-е вид. – К.: Алерта, 2007. – 275 с.

8. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю.О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 22–23.
9. Коваленко В.В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України / В.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 445–449.
10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
11. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
12. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 62–66.
13. Рейтинг стійкості банків за III квартал 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/banks/rating/>.
14. Сало І.В. Система управління конкурентоспроможністю банку / І.В. Сало, О.В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 279–285.
15. Гороховатський В.О. Розроблення програмного середовища для оперативного розрахунку фінансово-кредитних показників / В.О. Гороховатський, А.М. Кобилін, Р.В. Семенцов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1(16). – С. 270–273.
16. Крухмаль О.В. Конкурентоспроможність банку та банківського продукту: фактори впливу та оцінка / О.В. Крухмаль, О.А. Барановська // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua>.

Особливості інвестиційної діяльності страхових компаній

Рекуненко І.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Чорна С.В.

студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

У статті розглянуто основні аспекти інвестиційної діяльності страхових компаній як важливого чинника розвитку економіки. Визначено специфіку формування їхньої структури активів та резервів. Представлено рейтинг українських страховиків за розміром страхових резервів, а також узагальнено найвпливовіші фактори, що перешкоджають розвитку вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, інвестиційна діяльність, страхова компанія, активи, страхові резерви, стримуючі фактори.

Рекуненко И.И., Чёрная С.В. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены основные аспекты инвестиционной деятельности страховых компаний как важного фактора развития экономики. Определена специфика формирования их структуры активов и резервов. Представлен рейтинг украинских страховщиков по размеру страховых резервов, а также обобщены наиболее влияющие факторы, сдерживающие отечественный страховой рынок.

Ключевые слова: страховой рынок, инвестиционная деятельность, страховая компания, активы, страховые резервы, сдерживающие факторы.

Rekunenko I.I., Chorna S.V. FEATURES OF INVESTMENT OF INSURANCE COMPANIES

In the article the main aspects of investment of insurance companies as an important factor of economic development, specific features of their formation of assets and reserves represented ranking Ukrainian insurers size of insurance reserves, and summarizes the most influential factors that hinder the development of the domestic insurance market.

Keywords: insurance market, investment, insurance company, assets, insurance reserves, constraints factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття інвестицій уже давно не нове явище в економіці будь-якої країни. Капітальні вкладення цільового характеру є найбільш розповсюдженим і популярним проявом залучення коштів, яке притаманне всім секторам економіки і, звичайно ж, страхуванню. Залучаючи пасивні кошти від різних страховальників, страхові компанії перетворюють їх на активний капітал, що функціонує на ринку, тим самим досягаючи максимального ефекту: розвивають економіку, отримують прибуток, підвищують інвестиційну привабливість. Якщо в багатьох розвинених країнах світу страхові компанії здатні конкурувати з інституційними інвесторами, то в Україні вони не мають необхідних потужностей і розміру інвестиційних вкладень. У даному контексті актуальності

набуває з'ясування ролі інвестиційної політики страхових компаній для економіки країни та аналіз основних факторів, що стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів інвестиційної політики страхових компаній займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених: В. Базилевич, В. Василенко, З. Ватаманюк, О. Заруба, Ю. Кравченко, Б. Міркін, О. Романченко, Н. Ткаченко, Ф. Фабоцці, Р. Джуччі, Ф. Хенке та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За сучасних умов проблема інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній потребує подальшого розгляду та вирішення, насамперед у контек-

сті формування інвестиційної політики страховиків, зокрема напрямів інвестування, та впливу факторів, що зумовлюють недостатню ефективність інвестиційної діяльності страхових компаній України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд особливостей інвестиційної політики страхових компаній та виявлення проблем щодо її здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Добре організована інвестиційна діяльність підвищує якість послуг, наданих страховою компанією, а також визначає положення страховика на ринку страхових послуг. За рахунок інвестування фондів страхових компаній відбувається зростання власних коштів, що дає змогу знизити обсяг залучення зовнішніх джерел фінансування. Крім цього вкрай важливим фактором є те, що інвестування сприяє розвитку бізнесу і дає можливість власникам самостійно керувати ним.

Структура основних джерел страхової інвестиційної діяльності в загальному вигляді може бути представлена так:

- власні кошти (статутний фонд, резервний фонд, прибуток, цільове фінансування та надходження);
- залучені кошти (поточне надходження страхових премій, резерви страхових внесків та відшкодувань, фонд запобіжних заходів).

Більшу частину в структурі інвестицій займають залучені кошти, що представлені страховими резервами, призначеними для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань. Кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості (ст. 31 Закону України «Про страхування»).

Відповідно до чинного законодавства, правила розміщення страховиками коштів страхових резервів зводяться до такого:

- визначається допустимість інвестицій, тобто законодавчо встановлюється перелік дозволених напрямів інвестування;
- встановлені обмеження на всі види вкладень (у практиці розвинених страхових ринків існують мінімальні та максимальні обмеження, в Україні – лише максимальні, що свідчить про більшу свободу у виборі об'єктів інвестування);
- інвестиції страховиків повинні володіти прийнятним рівнем ризику і ліквідністю;
- обмеження обсягу вкладень в один вид активу, це робиться для запобігання утворенню афілійованих структур.

Згідно із Законом України «Про страхування», а також із Розпорядженням Держфінпослуг від 17.12.2004 № 3104 та № 2875, кошти страхових резервів мають бути представлені активами таких категорій і розміщені з обов'язковим дотриманням таких співвідношень [1; 2]:

1) грошові кошти на поточному рахунку – 5%;

2) банківські вклади (депозити), у тому числі валютні вкладення згідно з валютою страхування, та ощадні сертифікати – у кожному банку не більше 30%;

3) нерухоме майно – не більше 20% від загального обсягу резервів за кожним об'єктом, при цьому вкладення в один або декілька об'єктів нерухомості, які розташовані поряд і розглядаються як один цілісний майновий комплекс – не більше 5%;

4) акції, облігації підприємств – не більше 40%, у тому числі:

– акції та ощадні облігації, які котируються на фондовій біржі, – не більше 5% одного емітента;

– акції та процентні облігації, які котируються на фондовій біржі, – не більше 20%, із них акцій та процентних облігацій одного емітента – не більше 5%;

– акції та процентні облігації, які не котируються на фондовій біржі, – не більше 10%, із них акцій та процентних облігацій одного емітента – не більше 2%;

– цінні папери, що емітуються державою, – не більше 20%;

5) права вимоги до перестраховиків – не більше 50%, у тому числі до одного перестраховика – не більше 10%, права вимоги до перестраховиків-нерезидентів – не більше 25%;

6) інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, – не більше 15%, із них в окремий об'єкт інвестування – не більше 5%;

7) банківські метали – не більше 15%, у тому числі які знаходяться на зберіганні однієї депозитарної установи, – не більше 5%.

Про стабільність роботи страхової компанії говорять зростання розміру страхових премій і резервів, адекватний розмір активів і власного капіталу, а також зростання кількості договорів і застрахованих громадян. Оскільки інвестиційні кошти страховиків здебільшого представлені страховими резервами, представимо рейтинг перших 10 українських страхових компаній за розмірами страхових резервів. Дані підготовлені на основі офіційної статистики страховиків у рамках проекту Insurance Top журналу «Форіншурер».

Таблиця 1
**Рейтинг перших 10 страхових компаній
за розміром страхових резервів,
тис. грн. [3]**

№	Страховик	Страхові резерви на 30.06.2016
1	ALLIANZ УКРАЇНА	780020,0
2	ІНГО УКРАЇНА	603690,9
3	АХА СТРАХУ-ВАННЯ	554708,0
4	PZU УКРАЇНА	553689,0
5	АСКА	521840,0
6	ІНГОССТРАХ	487545,0
7	УНІКА	486653,0
8	ТАС СГ	365564,3
9	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	359309,4
10	ПРОВІДНА	331213,0

За даними рейтингу страхових компаній в Україні, перше місце посідає «ALLIANZ Україна», яка розмістила страхові резерви на суму 780 020 тис. грн.

Можливість страховиків реалізовувати свій інвестиційний потенціал напряму залежить від загального рівня розвитку страхового ринку. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанків-

ських фінансових ринків. Окреслимо основні показники зміни страхового ринку України за останні шість років (табл. 2).

Тенденція зміни основних показників діяльності страхового ринку за останні шість років і I півріччя 2016 р. свідчить про наявність якісних зрушень на цьому ринку. Так, загальна кількість страхових компаній поступово зменшується і станом на 30.06.2016 становить 343, що на 113 менше, ніж у 2010 р., у тому числі СК life – 45 компаній, СК non-life – 298 компаній. Порівняно з 2010 р. у 2015 р. на 6 654,3 млн. грн. збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, також на 9 027,2 млн. грн. збільшився обсяг чистих страхових премій. Дане збільшення свідчить про значне зростання обсягів вихідного перестраховування всередині країни та відповідне зростання частки прямого страхування від фізичних та юридичних осіб. Страхові резерви також мають тенденцію до зростання і станом на 30.06.2016 становлять 19 036,8 млн. грн.

Розглянувши динаміку основних показників діяльності страхових компаній у період 2010 р. – I півріччя 2016 р., дослідимо діяльність страховиків як інституційних інвесторів на вітчизняному ринку. Для аналізу основних напрямів інвестування вітчизняних страхових

Таблиця 2

**Основні показники діяльності страхового ринку України
за період 2010 р. – I півріччя 2016 р. [4]**

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	I півріччя 2016 р.
Кількість страхових компаній:	456	442	414	407	382	361	343
– у т. ч. СК non-Life	389	378	352	345	325	312	298
– у т. ч. СК Life	67	64	62	62	57	49	45
Страхова діяльність, млн. грн.							
Валові страхові премії	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	16327,0
Валові страхові виплати	6104,6	4864,0	5151,0	4651,8	5065,4	8100,5	3954,5
Рівень валових виплат, %	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	24,2
Чисті страхові премії	13327,7	17970,0	20277,5	21551,4	18592,8	22354,9	12982,0
Чисті страхові виплати	5885,7	4699,2	4970,0	4566,6	4893,0	7602,8	3771,8
Рівень чистих виплат, %	44,2	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	29,1
Страхові резерви та активи, млн. грн.							
Обсяг сформованих страхових резервів:	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3	19036,8
– резерви зі страхування життя	2185,2	2663,8	3222,6	3845,8	5306,0	6889,3	11888,1
– технічні резерви	9186,6	8515,5	9355,0	10589,9	10522,0	11487,0	7148,7
Загальні активи страховиків	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	54 722,2

компаній розглянемо детальніше структуру їхніх активів.

Вітчизняні страхові компанії під час здійснення інвестиційної діяльності розміщують близько 25% вільних грошових коштів у банківських вкладах. З огляду на сучасний рівень розвитку фінансового ринку України, депозити залишаються найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній. Але останнім часом спостерігається призначення тимчасової адміністрації в банківських установах, в яких відкрито депозити страховиків, що підвищує ризик неповернення коштів.

Незважаючи на переваги інвестування в банківські вклади, останніми роками вини-

кла тенденція до зменшення їх питомої ваги в структурі інвестиційних портфелів страхових компаній унаслідок падіння відсоткових ставок та постійних кризових явищ у банківській системі. Також приблизно до 40% активів страхових компаній зосереджено у цінних паперах (акціях, облігаціях, іпотечних сертифікатах та цінних паперах, що емітуються державою).

У деякі активи страховики протягом шести останніх років не бажають або майже не бажають вкладати кошти. Це банківські метали, інвестиції в економіку України за напрямками, кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, встановленому Нацкомфінпослуг і погодженому з Національним бан-

Таблиця 3

Активи страхових компаній України за період з 2010 р. до I півріччя 2016 р., млн. грн. [4]

Структура активів	2010	2011	2012	2013	2014	2015	I півріччя 2016 р.
Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування», у тому числі:	27695,0	28642,4	48831,5	37914,0	40530,1	36418,0	33742,2
1) грошові кошти на поточних рахунках	1770,2	2073,1	2039,5	2184,7	2789,7	2531,0	3134,1
2) банківські вклади (депозити)	6464,6	7819,1	8922,1	9296,4	9031,8	12603,8	10954,7
3) банківські метали	79,3	70,5	48,2	25,2	36,4	36,9	29,2
4) нерухоме майно	2182,6	2054,0	2151,5	1965,3	2045,5	2216,4	2229,9
5) акції	10905,8	12529,0	28761,1	17834,3	18009,1	11901,4	8869,3
6) облігації	652,7	780,3	1071,70	755,6	809,6	735,1	526,2
7) іпотечні сертифікати	66,7	95,9	132,6	388,8	468,3	38,6	81,5
8) цінні папери, що емітуються державою	1523,4	1447,5	2282,8	2355,4	3390,0	2604,3	4269,4
9) права вимоги до перестраховиків	3940,1	1647,3	3252,3	3038,5	3867,4	3740,6	3601,3
10) інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними КМУ [5], у тому числі:	86,1	77,6	77,1	52,1	61,4	0,9	30,2
10.1) розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій	72,4	72,3	72,2	49,1	59,3	0,4	0,4
10.2) розвиток інфраструктури туризму	8	2,6	2,2	0,3	2,2	0,5	29,8
10.3) будівництво житла	4,3	2,7	2,7	2,7	0	0	0
11) кредити страхувальникам-громадянам	5	4,6	4,6	4,6	4,6	0,3	0,3
12) довгострокові кредити для житлового будівництва	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
13) готівка в касі	18,3	43,2	10,8	13,1	16,2	9,1	15,9

ком України, довгострокові кредити для житлового будівництва. В іпотечні сертифікати страховики не інвестують, оскільки в нашій країні на сучасному етапі відсутній ліквідний ринок таких цінних паперів, отже, такі вкладення не зможуть забезпечити основні принципи інвестування коштів страхових резервів. Стосовно банківських металів, зокрема золота, слід зазначити, що такі вкладення є доволі перспективними, особливо з огляду на наслідки економічної кризи.

Страхові компанії мають право також розміщувати активи в галузі економіки, перелік яких затверджено Кабінетом Міністрів України. Щодо інвестицій у національну економіку, то існує досить серйозна проблема. Страхові організації в Україні не виконують тієї ролі, котру вони виконують у розвинутих країнах, а саме забезпечення коштами економіки. Так, інвестиції в економіку України за напрямом станом на 30.06.2016 становлять 30,2 млн. грн. із 33,7 млрд. грн. усієї суми активів. Ще гірша ситуація з кредитами страхувальникам-громадянам і довгостроковими для житлового будівництва. У ці активи теоретично можуть інвестувати компанії зі страхування життя, але фактично вкладень не спостерігається.

Напрями інвестування вітчизняних страховиків помітно відрізняються від зарубіжних, хоча й структура інвестицій страхових компаній у різних країнах світу неоднакова. У США більша частка активів (близько 60%) припадає на корпоративні акції й облігації. Також американські страхові компанії спрямовують

капіталовкладення в такі галузі економіки, як хімічна, нафтова, нафтопереробна, електронна, машинобудівна. У Франції більша частка коштів вкладається в державні і корпоративні облігації (70% і 22% відповідно). У Німеччині структура інвестицій виглядає так: державні і корпоративні облігації – 12%, акції – 23%, надані позики та інші боргові зобов'язання – 45,5%. В Англії 68,2% активів страхових компаній розміщені в акціях та інших цінних паперах (комерційних векселях, казначейських векселях, депозитних сертифікатах) [6, с. 111–115; 7, с. 6–11].

Досвід розвинутих іноземних країн показує, що в умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Основним джерелом одержання прибутку для страхових компаній більшості розвинутих країн є не збір страхових платежів, а кошти від інвестування пріоритетних галузей економіки та інноваційних проєктів. В Україні ж спостерігається протилежна ситуація: у структурі інвестиційного портфеля українських страхових компаній переважають капіталовкладення в цінні папери, серед яких перше місце посідають акції.

На сучасному етапі в економіці України відбуваються негативні тенденції, які потребують урахування під час формування страхового ринку, тобто основними причинами недостатнього розвитку інвестиційної діяльності українських страховиків є [8, с. 205–212]:

– недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування, неповна



Рис. 1. Фактори, що стримують розвиток інвестиційної діяльності українських страхових компаній [9]

відповідність законодавства європейським стандартам;

- жорстке державне регулювання процесу розміщення коштів страхових резервів;
- низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків;
- нерозвинений фондовий ринок та відсутність надійних фінансових інструментів для проведення ефективної інвестиційної політики;
- високі інвестиційні ризики і низький рівень корпоративного управління;
- відсутність практики розроблення дієвих інвестиційних стратегій;
- непрозорість страхового ринку.

Для українського страхового ринку характерною є ситуація, коли страхові компанії займаються переважно власне страховою діяльністю та значно менше – інвестиційною, на це впливає низка стримуючих факторів, динаміка яких представлена на рис. 1.

Дослідження експертів показали, що серед стримуючих факторів на розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній негативний вплив (порядку 70%) передусім має політична та економічна нестабільність у країні, підтвердженням чому є загальна невизначеність місця та ролі страхування в українському суспільстві та неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування. Також уповільнює розвиток інвестиційної діяльності страховиків обмежений перелік інвестиційних інструментів, в які б могли вкладати кошти страхові компанії (47,1% експертів).

Значний вплив на інвестиційний розвиток страховиків мають і надмірна зарегулю-

ваність ринку (35,3%), висока ризикованість вкладень та їх низька дохідність (35,3%), корупція (29,4%). Проте відсотки цих факторів невпинно зростають і на даному етапі сучасності потребують детальнішої уваги експертів та законодавчих органів влади. Майже однаковий ступінь впливу (понад 17%) мають такі фактори, як відсутність фахівців, низька прибутковість інвестицій та недостатній обсяг інформації, що впливає на прийняття інвестиційних рішень. Відносно незначний відсоток впливу мають низька ліквідність об'єктів інвестування (11,8%) та колізії в законодавстві (близько 6%).

За останні два-три роки у зв'язку з негативними подіями в країні на страховому ринку практично одночасно активізувалося декілька серйозних ризиків: революційна зміна влади, окупація частини території і антитерористична операція на сході країни, де вже неможливо вести страхову діяльність (близько 25% страхового бізнесу), девальвація гривні (більше 300%), інфляція (понад 25%), відплив із банків близько 30% депозитів фізичних осіб і загальне погіршення ділової активності підприємств.

Висновки з цього дослідження. Вищеперераховані проблеми та розглянуті стримуючі фактори зумовлюють проведення роботи з подолання наявних проблем і створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності для підвищення якості страхових послуг та інвестиційного потенціалу страховиків. Це дасть змогу стабілізувати промисловість, створити конкуренцію банківським установам та забезпечити економіку довгостроковими інвестиціями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя» від 17.12.2004 № 3104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Рейтинг страхових компаній України // Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/16/6/4/>.
4. Статистика страхового ринку України // Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» від 17.08.2002 № 1211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1211-2002-%EF>.
6. Коробейникова Е.В. Особенности реализации зарубежными страховщиками посреднических функций / Е.В. Коробейникова, Л.М. Садыкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 8(118). – С. 111–115.
7. Пікус Р. Досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страхових компаній / Р. Пікус, Д. Нестерова // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – №. 3(156). – С. 6–11.

8. Нагайчук Н.Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України / Н.Г. Нагайчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – № 38. – С. 205–212.
9. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній України: стратегії та пріоритети / А. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – № 3(23).

УДК 336.71:336.74

Проблеми в розвитку бізнес-планування банків України

Сергєєва О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ефективного процесу планування діяльності банків в умовах політичної та економічної нестабільності. Досліджено найважливіші проблеми щодо організації процесу бізнес-планування. Проаналізовано та систематизовано фактори, що спричинюють повільне запровадження якісного планування у банках. Доведено, що найбільш поширеною внутрішньою проблемою є слабкість аналітичних служб банків.

Ключові слова: банківська діяльність, бізнес-план, бізнес-планування банків, механізм, система управління.

Sergeeva E.S. ПРОБЛЕМЫ В РАЗВИТИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения эффективного процесса планирования деятельности банков в условиях политической и экономической нестабильности. Исследованы наиболее важные проблемы по поводу организации процесса бизнес-планирования. Проанализированы и систематизированы факторы, которые обуславливают медленное внедрение качественного планирования в банках. Доказано, что наиболее распространенной внутренней проблемой является слабость аналитических служб банков.

Ключевые слова: банковская деятельность, бизнес-план, бизнес-планирование банков, механизм, система управления.

Sergeeva O.S. PROBLEMS IN THE DEVELOPMENT OF THE BUSINESS PLANNING OF THE BANKS IN UKRAINE

The article deals with the topical issues of the definition of the effective planning process of banks' activities in the volatile political and economic environment. The most important problems in the organization of the business planning process are explored. Analyzed and systematized are the factors that hinder the implementation of a proficient planning in banks. The poor performance of the analytics department of the bank is defined as the core inner problem.

Keywords: banking, business plan, Business Planning Banks, mechanism, management system.

У сучасних економічних умовах планування є невід'ємним елементом управління грошовими потоками в банках, адже дає змогу орієнтуватись на довгострокові результати, успішно розробляти заходи, що забезпечать досягнення поставлених цілей, ефективніше контролювати діяльність банків. Проте, як показує практика сучасних економічних відносин, ефективність системи планування є недостатньою. А отже, сьогодні з'являється об'єктивна задача підвищення ефективності діяльності банків, яка може бути вирішена через удосконалення системи бізнес-планування. Адже головною метою планування є покращення ефективності та конкурентоспроможності діяльності банківської установи [1].

Нами визначено, що питання планування грошових потоків банків у вітчизняній науковій літературі досліджується фрагментарно, комплексні дослідження сутності та технологій планування практично відсутні. Сучасна економіка та проблеми у світовій фінансовій сфері ставлять перед банками нові вимоги

щодо фінансового планування та, зокрема, планування грошових потоків.

Водночас практика бізнес-планування в банках, що існує сьогодні, надмірно спрощена, носить суб'єктивний характер і заснована головним чином на принципі планування «від досягнутого» [1]. У цих умовах планування в банках не здійснює свої функції, а саме не мотивує менеджерів на досягнення цілей банку, не координує події, що відбуваються в банку, не знижує рівень банківських ризиків. Нами доведено, що банки не спроможні одержати позитивні результати за умови застосування цього принципу [1, с. 355–356].

Ефективна система бізнес-планування банківської діяльності відіграє одну з найважливіших ролей у функціонуванні діяльності банку, що неодноразово було відзначене вітчизняними та зарубіжними вченими [2]. Але, незважаючи на це, в процесі планово-прогнозної діяльності та недосконалості методичних підходів до її практичної реалізації українські банкіри стикаються з проблемою

недостатності вітчизняного досвіду в процесі бізнес-планування.

Тому стає за необхідне виділити декілька передумов, що спричинюють повільне запровадження планування в діяльність банків, які слід розглядати на мікро- та макрорівнях [2, с. 28] (рис. 1).

Слід зазначити, що значним недоліком української практики планування в банківській установі є те, що воно переважно є втіленням фінансового прогнозування діяльності банку на основі екстраполяції даних загалом (рідше – в розрізі територіальних підрозділів), а не реальним планом його розвитку в розрізі територіальних та структурних підрозділів із врахуванням стану конкретних банківських послуг як основних об'єктів, що своїм обсягом та якістю здійснюють безпосередній вплив на розмір прибутку банку [3].

Проте, незважаючи на прагнення країни приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості банківських продуктів та послуг, серед більшості банківських установ переважає позиція, що відхиляє доцільність розробки розгорнутого бізнес-плану і передбачає як альтернативу стисле техніко-економічне обґрунтування [4]. Іноді вважається, що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняної банківської системи та інтуїцією [4].

Найважливішою проблемою в процесі бізнес-планування вітчизняних банків є реальність формованих планів [5]. Наявність обґрунтованого плану на досить тривалий проміжок

часу дає можливість здійснити реальне й ефективно управління. Нереальність планів зумовлена, як правило, необґрунтованими плановими даними щодо реалізації банківських продуктів, плановою часткою коштів у розрахунках, заниженими строками погашення заборгованості, роздутими потребами у фінансуванні (витрати підрозділів на технічне обслуговування, капітальний ремонт, загальногосподарські витрати тощо) [5]. Отже, сформовані плани не є реальним інструментом управління. Однією з головних причин цього факту є функціональна роз'єднаність підрозділів, що беруть участь у складанні планів [5].

Другою найважливішою проблемою є оперативність складання планів. Причини низької оперативності полягають у відсутності чіткої системи підготовки й передачі планової інформації з відділу у відділ, необхідності довгих процедур ітераційного узгодження планів, недостатній кількості і недостовірності інформації [5]. Дуже часто процедури формування бізнес-плану будуються на незадокументованих взаєминах між відділами, телефонних дзвінках, нестандартних документах тощо [5].

Ці дві проблеми, як наслідок, формують третю – непрозорість планів для керівництва.

Відсутність послідовності операцій, яка проходить через всі відділи, що має своєю метою задоволення потреб керівництва в інструменті управління, приводить до відриву довгострокових планів (наприклад, на 5 років) від короткострокових (місяць, тиждень) [5]. Короткострокові плани формуються

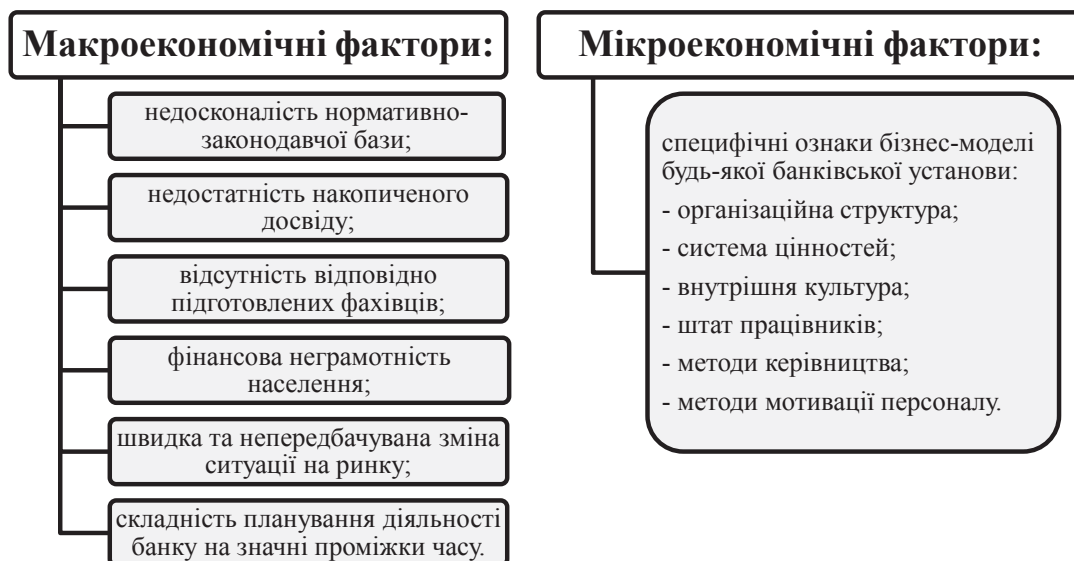


Рис. 1. Фактори, що спричинюють повільне запровадження планування (авторська розробка)

за своїми законами і мають на меті розподіл коштів за напрямками і проектами, керівники яких зуміли вибити ресурси з генерального керівника і його заступників. Звичайно, зараз зустрічаються установи, де ця проблема значною мірою вирішена, але для більшості з них вона продовжує залишатися актуальною [5].

Ці проблеми обумовлені різними причинами: це й недостатня оперативність отримання первинних облікових документів, територіальна віддаленість банківських підрозділів, проблеми зі зв'язком, невідповідність системи аналітичного обліку завданням управління (особливо це стосується форм фінансової звітності), недостатність людських і матеріальних ресурсів тощо [5].

Слід зазначити, що правильна організація процесу бізнес-планування дає змогу досягти якісного зростання ефективності процесу бізнес-планування банку з урахуванням можливості його своєчасного корегування [5]. Також створить можливість для проведення об'єктивної оцінки стану і розвитку банківського бізнесу забезпечення єдиної та узгодженої політики банку, спрямованої на створення стійких конкурентних переваг на ринку банківських послуг [5].

Відсутність узгоджених дій між законодавчою та виконавчою владою стає основою теперішньої відсталості вітчизняної нормативно-правової бази у банківській сфері [5]. Недосконалість законодавчої бази процесу бізнес-планування не дає право Національному банку України повністю втручатися у процес бізнес-планування діяльності банку [5]. Тому сьогодні вітчизняні банки складають бізнес-плани на основі лише внутрішніх положень кожного банку. Як наслідок, може відбутися ситуація, за якої бізнес-план формально буде існувати тільки як документ [5].

Занадто розтягнуті терміни процесів складання, розгляду і затвердження бізнес-плану є спільними для більшості українських банків [5]. Як наслідок, може виникнути велика різниця між планом та реальними результатами, а відсутність гнучкості бізнес-плану у частині його перегляду обумовлює обов'язковість удосконалення процесу бізнес-планування діяльності банків, проведення моніторингу результатів його виконання та складання основних рекомендацій щодо їх практичної реалізації [5, с. 157].

Говорячи про прямий вплив на ефективність процесу бізнес-планування, необхідно

Таблиця 1

Стратегічні цілі та методика бізнес-планування деяких українських банків [7]

№	Назва банку	Стратегічні цілі	Методика бізнес-планування
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	Бути лідером з надання платіжних та інших банківських послуг населенню та юридичним особам, переходячи від обслуговування у відділеннях банку до роботи з клієнтами через засоби зв'язку	Бізнес-планування здійснюється «згори вниз» з використанням методу функціонально-вартісного аналізу та експертного методу
2	ПАТ «Ощадбанк»	Впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності та забезпечення зваженого і стійкого зростання у довгостроковій перспективі	Процес бізнес-планування здійснюється «згори вниз» під контролем Міністерства Фінансів України та Кабінету Міністрів України
3	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	Підвищення якості обслуговування клієнтів з використанням свого досвіду та досвіду банків, які входять до групи «Райффайзен Банк Інтернаціональ», а також сучасних технологій	Процес бізнес-планування передбачає розробку керівництвом планів загалом по банку та за різними об'єктами управління
4	ПАТ «Альфа-Банк»	Надання кожному клієнту повного комплексу найсучасніших банківських продуктів і послуг за постійного впровадження новітніх досягнень в галузі інформаційних технологій, удосконаленні бізнес-процесів та підвищенні рівня сервісу	Бізнес-планування здійснюється з використанням різних методів, спрямованих на реалізацію стратегії диференціації
5	ПАТ «ВТБ Банк»	Диверсифікація бізнесу, в результаті якої буде створено кілька опорних бізнес-напрямів, які мають значну вагу в прибутку банку: корпоративний, інвестиційний і роздрібний бізнес, зарубіжну мережу	Бізнес-планування здійснюється за окремими функціональними напрямками із залученням експертів

розглянути внутрішні проблеми розвитку самих банків, які стримують здійснення ефективного бізнес-планування їх діяльності.

У табл. 1 представлені стратегії та способи бізнес-планування діяльності деяких вітчизняних банків [6, с. 50–51].

Великі українські банки, як правило, зорієнтовані на стратегію диференціації, яка має за мету створення репутації за рахунок великого асортименту банківських послуг. Ця стратегія передбачає значні витрати банку на просування великого асортименту банківських послуг. Перед тим як вкладати кошти у розвиток певного напрямку діяльності або створювати новий банківський продукт, великі банки стараються визначити ефективність вкладень, що досягається за рахунок правильної організації процесу бізнес-планування їх діяльності.

Більшість вітчизняних банків, які займають велику частку на ринку, здійснюють бізнес-планування за методом «згори вниз» з використанням експертних послуг. Невеликі та регіональні українські банки у своїй діяльності стараються мінімізувати власні витрати та орієнтуються на стратегію низьких витрат. Тому процес бізнес-планування у таких банках є недосконалим, носить епізодичний та формальний характер [7].

Тому провідні вітчизняні банки мають набагато більш чітку систему управління та бізнес-планування діяльності банку. Це дає право їм набагато ефективніше вести конкурентну боротьбу, оскільки вони мають гнучку стратегію поведінки на ринку. Так, висока капіталізація та більш якісні процедури управління розвитком бізнесу банків, які займають більшу частку на ринку, створюють додаткові переваги для здійснення ефективного бізнес-планування порівняно з іншими банками. Отже, ефективність процесів бізнес-планування цих банків пояснюється такими перевагами:

1) більша ресурсна база, що дає змогу знизити її вартість [7];

2) можливість задоволення попиту в зовнішніх джерелах фінансування на терміни, в обсягах і за цінами, які є недосяжними для багатьох менш розвинених вітчизняних банків [7];

3) менший тиск неопераційних витрат на рентабельність бізнесу через більш ефективне управління витратами та в результаті дії ефекту масштабу [7];

4) якість проектування послуг, що дає змогу відмовлятися від недостатньо перспективних сервісів на більш ранніх етапах і з меншими витратами, що підвищує віддачу від них та ефективність використання персоналу [7];

5) здатність надання високотехнологічних банківських послуг і сервісів, що вимагають наявності персоналу такого рівня підготовки, який не часто можна зустріти в низькокапіталізованих та менш розвинених банках [7].

Розвиток технологій процесу бізнес-планування діяльності вітчизняних банків може бути забезпечений лише за умови випереджаючого якісного розвитку систем управління ними. Найбільшою мірою це стосується ліквідації значного відставання у сфері банківського менеджменту регіональних низькокапіталізованих банків від інших учасників банківського ринку.

Висока значимість ефективного процесу бізнес-планування та створення якісного бізнес-плану як його кінцевого результату очевидна, оскільки спеціалізація банку передбачає досягнення ефективності бізнесу за рахунок різкого зростання якості банківських продуктів в обраному сегменті. З цього випливає необхідність постійного впровадження інновацій та підтримки розвитку технологій бізнес-планування діяльності вітчизняних банків на високому професійному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Школьник І.О. Удосконалення організації фінансового планування в банках / І.О. Школьник, Б.І. Сюркало // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2007. – Вип. 22. – С. 353–359.
2. Любунь О.С. Планування та бюджетування як універсальні інструменти управління банківською установою / О.С. Любунь // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 27–30.
3. Костецька І.І. Особливості бізнес-планування в деяких зарубіжних країнах / І.І. Костецька // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 110–113.
4. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України / Н.В. Данік // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumtevsg_2015_2_15.
5. Куніцина Т.П. Проблеми фінансового планування діяльності банківських установ / Т.П. Куніцина, Є.Г. Юрін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/1_83862.doc.htm.

6. Гаряга Л.О. Місце моніторингу у банківській діяльності / Л.О. Гаряга // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 157–159.

7. Терещенко О.В. Організаційні аспекти вдосконалення механізму бізнес-планування діяльності банків України / О.В. Терещенко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБ. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/2039b826ab78c0d6c44b183892f313ed.pdf>.

Особенности функционирования банков развития

Стойка В.С.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и банковского дела
Ужгородского национального университета

В статье рассматриваются особенности функционирования банков развития. Проанализированы мнения ученых по поводу деятельности банков развития и их влияния на экономическое развитие страны. Определены основные цели банков развития. Обоснованы отличия между банками развития и коммерческими банками.

Ключевые слова: банки развития, социально-экономическое развитие, цели банков развития, государственная политика, инвестиционные проекты.

Стойка В.С. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ РОЗВИТКУ

У статті розглядаються особливості функціонування банків розвитку. Проаналізовано погляди вчених щодо діяльності банків розвитку та їх впливу на економічний розвиток країни. Визначено основні цілі банків розвитку. Обґрунтовано відмінності між банками розвитку та комерційними банками.

Ключові слова: банки розвитку, соціально-економічний розвиток, цілі банків розвитку, державна політика, інвестиційні проекти.

Stojka V.S. FEATURES OF DEVELOPMENT BANKS

The article deals with the peculiarities of development banks. Scientists analyzed the views on the activities of banks and their impact on economic development. The main objectives of development banks. Grounded differences between development banks and commercial banks.

Keywords: development banks, socio-economic development, objectives of development banks, public policy, investment projects.

Постановка проблемы в общем виде. В структуре экономических систем практически каждой развитой страны современного мира можно найти особый финансовый институт, который в своём названии имеет словосочетание «банк развития» (“development bank”). Такие банки являются важным инструментом для реализации государственной экономической политики в той или иной отрасли или в том или ином перспективном направлении. Они создаются для содействия долгосрочному экономическому и инновационному развитию стран путем предоставления долгосрочных кредитов и реализации консультативных программ. Банки развития выполняют дополнительные функции по обеспечению долгосрочного кредитования социально значимых проектов, реализация которых должна содействовать экономическому росту, а также модернизации экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам сущности и деятельности банков развития посвящены публикации украинских и зарубежных исследователей. В частности, А.В. Матюшин и А.В. Аборчи [1] рассматривают национальные банки развития как инструмент обеспечения неоин-

дустриального роста; Ю.В. Киндзерский [2], С.В. Захарин [3], В.В. Корнеев [4] и В.М. Фурман [5] обосновывают необходимость создания банка развития в Украине. Среди иностранных ученых, которые исследуют данную проблематику, следует выделить научные труды У. Даймонда [6], Ш. Боски [7], С. Чандрасекара [8], Н. Брука [9] и Е. Гуттиерез [10].

Формулировка целей статьи (постановка задания). Несмотря на наличие значительного количества научных публикаций, изучение деятельности банков развития является крайне актуальным и имеет также практический интерес для нашей страны. За период независимости Украины предпринималось несколько попыток создания подобного финансового учреждения, но все они были безрезультатными. Поэтому целью статьи является определение особенностей функционирования банков развития и их роли в экономической политике государства.

Изложение основного материала исследования. Автор одной из классических работ, посвящённых банкам развития (далее – БР), У. Даймонд [6] обращает внимание на то, что во многих странах банки развития создавались в качестве инструмента финансирования

конкретных проектов. Они сыграли ключевую роль в послевоенном восстановлении экономики стран Западной Европы, а также помогли при осуществлении «большого скачка», приведшего к появлению новых индустриальных государств. Автор отмечает, что, исходя из поставленных перед банком развития целей, эти институты в разных странах могут значительно отличаться друг от друга по собственности, сферам деятельности, проводимой политике и осуществляемым операциям. Также У. Даймонд [6] констатирует, что обобщающим для них есть тот факт, что все они являются спонсируемыми правительством финансовыми учреждениями, направленными в первую очередь на предоставление долгосрочных кредитов в экономику.

Вскоре после появления работы У. Даймонда было опубликовано ещё одно исследование, а именно работа Ш. Боски "Problems and Practices of Development Banks" [7], в которой автор отмечает, что термином «банк развития» обозначаются правительственные или частные институты, основной функцией которых является осуществление средне- и долгосрочных инвестиций в промышленные проекты. Данное определение несколько отличается от точки зрения У. Даймонда, в частности, оно предполагает, что БР может быть как государственным, так и частным. Однако когда речь идет о национальном БР, зачастую имеются в виду институты, так или иначе контролируемые правительством [1].

Большая часть исследователей, посвятивших свои работы проблемам функционирования национальных БР, приводят определения, во многом схожие с приведенными выше. Так, С. Чандрасекар [8] отмечает, что правительства создают БР, наделяя их полномочиями на предоставление долгосрочных кредитов на условиях, которые обеспечивают устойчивость поступления инвестиций в экономику. В связи с этим основной целью создания БР является обеспечение того, чтобы процессы финансовой экспансии в банковском секторе совпадали с экономической политикой правительства, частью которой является целевое направление необходимого количества кредитов по приемлемой процентной ставке в те или иные сферы экономики.

Американский специалист в области банков развития Н. Брук [9] указывает на то, что появление БР связано с практической реализацией теорий и моделей экономического развития таких экономистов, как, например, П. Розенштейн-Родан, А. Хиршман, А. Льюис,

У. Ростоу, С. Фуртаду, Г. Зингер. Рост ВВП и национального дохода ученые напрямую связывали со сбережениями и капитальными инвестициями, объёмы которых в развивающихся странах практически всегда недостаточны. Перед правительством стоит задача мобилизовать дополнительные ресурсы для долгосрочного инвестирования, результатом чего должен стать самоподдерживающийся рост экономики. Эта идея легла в основу доктрин развития многих государств, а также способствовала созданию ряда крупных международных финансовых институтов, в частности МБРР.

После Второй мировой войны, в 1950-е и 1960-е годы, в Африке, Азии и Европе было основано множество банков развития. В основном опыт их создания был успешным. Позднее многие развивающиеся страны и страны с низкими доходами, вдохновленные этим успешным опытом и в условиях социально-экономических проблем, основали свои БР. Однако многие из подобных институтов второй волны показывали крайне неудовлетворительные результаты. Поэтому в 1980-е и 1990-е годы началось повсеместное их закрытие, реструктуризация или приватизация.

Не принимая во внимание тот факт, что ранние банки развития показали в общем хорошие результаты, в 1990-е годы прочно закрепилось мнение о том, что БР неэффективны и плохо функционируют. Общепринятой стала идея о том, что для финансового сектора достаточно того, что государство создает благоприятную среду, соответствующие общие условия и особенно обеспечивает эффективное регулирование и надзор. БР считались нефункциональными в условиях рыночной экономики, а также, впрочем, за исключением микрофинансовых учреждений, не находилось убедительного обоснования политического вмешательства в процессы финансового рынка.

Однако в конце 1990-х годов начался пересмотр концепции БР. Это началось в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы. Учитывая значительные потребности в инвестициях, а также реструктуризацию, модернизацию их экономик и неспособность их коммерческих финансовых секторов предоставить таковое, многие правительства обратились к созданию БР для того, чтобы решить или хотя бы смягчить эти проблемы [11, с. 6].

К концу XX века в мире насчитывалось около 750 банков развития, из них 32 были

региональными и около 700 – национальными банками развития, включая специализированные: экспортные, банки развития сельского хозяйства, банки поддержки малого бизнеса в 185 странах. Иначе говоря, на 1 страну приходится в среднем 3 банка развития: из них 95,8% составляют национальные банки развития, 4,2% – международные и региональные банки развития. В развивающихся странах в среднем 3 и более банков развития, в то время как в развитых странах их гораздо меньше. Тенденция такова, что банки развития преимущественно создают в странах с развивающейся экономикой, так как они призваны «оживить» экономику страны, способствовать ее долгосрочному экономическому росту. Так, например, в Мексике совершают деятельность 4 банка развития, на Филиппинах – 5, а в Малайзии – 4 [12, с. 12].

Таким образом, большое количество банков было создано более чем три десятилетия назад и в настоящее время все еще функционирует, несмотря на жесткую критику банков развития в 80-х и 90-х годах и возросшую роль частных финансовых институтов. Кроме этого, в течение последних 20 лет, в то время как правительства по всему миру проводили приватизацию государственных финансовых институтов, несколько стран создали новые государственные банки развития. Примеры таких недавно созданных банков развития следующие: Банк развития Болгарии, Анголы, банки развития территорий в Мексике, экспортное агентство в Омане, банки развития МСБ в Таиланде и Индии. Новые банки развития создаются в Сербии, Боснии и Герцеговине, Малави, Мозамбике, в странах СНГ. Банки развития действуют даже в таких странах, где их деятельность трудно представить. Например, Банк развития Папуа-Новой Гвинеи, Банк развития Габона, Банк развития Антигуа и Барбуды, Банк развития Тонги, Банк развития Федеративных штатов Микронезии, Банк развития Островов Кука.

В 2015 году созданы Новый банк развития БРИКС и Азиатский банк инфраструктурных инвестиций. Средства массовой информации недавно сообщили о планах по созданию новых банков развития в Великобритании и США. Это говорит о том, что большинство правительств по-прежнему видит в банках развития инструмент содействия экономическому развитию и реализации приоритетов государства.

В международной практике используются несколько толкований сущности БР. В документах ООН банки развития определяются

как финансовые учреждения, созданные для стимулирования экономического развития с учетом направлений социального развития и региональной интеграции путем предоставления долгосрочного финансирования или финансирования проектов, генерирующих положительное влияние на экономическую сферу [13, с. 11–12].

Мировой банк предлагает под БР понимать банки или финансовые учреждения, в которых как минимум 30% капитала принадлежит государству и которым предоставлен четкий правовой мандат для достижения социально-экономических целей в регионе, экономическом секторе или некотором сегменте рынка [14, с. 4].

В 2005 году Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН подготовил доклад «Переосмысление роли национальных банков развития» [13], в котором специалисты ООН попытались увидеть новую роль банков развития в современной экономике. В указанном докладе, ОЭСР [15], Ассоциации банков развития [9], Конгресса США [16], других материалах ООН [17] и Всемирного Банка [10; 18] выделены пять целей национальных банков развития.

1) *Экономическое развитие*. Одним из старейших банков развития мира с прямо сформулированной подобной целью в Законе о создании (в 1853 году), был “Banco Estado in Chile” («развитие национальной экономической активности»). Участие банков развития в национальных экономиках концентрируется на инфраструктурных проектах в транспортном, телекоммуникационном и энергетическом секторах. Очевидна причина, по которой инфраструктурные проекты кредитуются банками развития – это их высокие капитальные затраты, которые, как правило, не могут быть профинансированы в коммерческих банках. Такие проекты способствуют стратегическому долгосрочному развитию страны (региона) и росту социального благополучия граждан. Инфраструктурные проекты имеют медленную, но верную отдачу от инвестиций и в итоге снижают кредитные риски, хотя могут создавать временные проблемы с ликвидностью. Значителен вклад банков развития в экономическое развитие через поддержку малого и среднего бизнеса. Другие ключевые направления банков развития в национальной экономике – международная торговля, сельское хозяйство, туризм, жилье.

2) *Инновационное развитие*. В XXI веке, в эпоху строительства экономики знаний,

возникла новая роль банков развития – они стали центральным элементом инновационной системы страны и успешно с помощью создаваемых при их участии венчурных фондов финансируют инновационные проекты.

3) *Социальное развитие.* Бразильский банк развития (BNDES) прямо декларирует своей целью увеличение социальной вовлеченности и уменьшение неравенства. Все универсальные банки развития содействуют разрешению социальных проблем: обеспечение занятости и улучшение доступа к базовым общественным услугам в образовании, здравоохранении, жилье. Многие банки развития вносят вклад в устранение региональных и территориальных диспропорций и активно содействуют в этом, в частности, поддерживая сельское хозяйство регионов.

4) *Защита окружающей среды, адаптация к изменениям климата, устойчивое развитие.* Это направление деятельности остается центральным у банков развития – они финансируют экологически чистые производства, вкладывают средства в энергетику и энергосберегающие проекты, проекты по борьбе с изменением климата и адаптации экономик к этим изменениям. Иногда к этому направлению относят и территориальное устойчивое развитие, включая устранение диспропорций в региональном развитии и поддержку сельского хозяйства.

5) *Поддержание финансовой стабильности.* После кризиса 2007–2009 годов в мандат банков развития всех стран вносят требование участия банков развития в обеспечении устойчивости финансовой системы страны и валютно-финансовых рынков путем обеспечения доступа к финансированию в предкризисный и кризисный период. Контрциклическая деятельность банков развития, противодействие проблеме «финансовых пузырей» являются ныне одними из целей банков развития.

Действительно, на современном этапе развития перед человечеством стоят цели и задачи «органического роста», решение которых не подвластно рыночным механизмам без соответствующей поддержки государства. Именно в таких условиях особая роль принадлежит банкам развития. В частности, С.Ю. Глазьев [19, с. 28] отмечает, что в XXI веке завершается доминирование пятого технологического уклада и начинается формирование шестого, что определяет существенные изменения в институциональных и социальных системах, а также требует новых

механизмов поддержки развития. При переходе общества к инновационной (постиндустриальной) стадии развития формируется такая модель экономического развития, в которой определяющее значение имеет человеческий потенциал в его взаимодействии с окружающей средой – модель устойчивого развития [20, с. 364].

Таким образом, в своей деятельности БР должен учитывать социально-экономическое развитие страны, предпочитая финансирование отраслей экономики, а также производственной инфраструктуры, инновационных и инвестиционных проектов с целью стимулирования социальной сферы. Кроме названных особенностей, можно выделить еще ряд важных характеристик БР, имеющих принципиальное значение для решения возложенных на них задач и определяющих их важность для целей модернизации и структурной перестройки экономики. Главные отличия банков развития от коммерческих заключаются в следующем [21, с. 13; 22, с. 83–84].

1) БР используют специфический механизм мобилизации кредитных ресурсов, они, как правило, не совершают депозитные операции, поскольку источником их финансирования главным образом являются средства государственного бюджета, частично – кредиты правительства, полученные от международных финансовых организаций. Это главное отличие банков развития от коммерческих банков и других финансовых организаций.

2) БР в своей деятельности руководствуются интересами государства по поводу социально-экономического развития страны, а получение прибыли не является их целью. Одной из наиболее важных операций банков развития, кроме рефинансирования других банков, является предоставление гарантий финансовым структурам по поводу возвращения им предоставленных кредитов. Безусловно, банки развития реализуют и коммерческие принципы, стремясь к положительным результатам деятельности, но при возникновении убытков их покрытие совершается за счет государственного финансирования.

3) БР используют в своей деятельности механизм частно-государственного партнерства. Механизм предполагает привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций, то есть предусматривает совместное

участие в реализации проектов государства и частных партнеров. Как правило, для реализации какого-либо проекта создается специальная компания, учредителями которой является как финансирующая сторона (в данном случае банк развития), так и сторона, которая привлекает инвестиции. Кроме этого, принцип частно-государственного партнерства означает совместное участие в деятельности проекта и после его реализации.

4) БР не создают конкуренцию коммерческим банкам, так как имеют свои сферы деятельности, а именно кредитование и инвестирование базисных отраслей экономики, которые имеют длительный период окупаемости и высокий риск.

5) БР используют льготный режим, который не применяется коммерческими банками. Речь идет об использовании субординированного кредитования, отсутствии залогового обеспечения, наличии отсрочек по процентным платежам, применении льготных ставок кредитования и др.

6) Двухуровневая система финансирования экономики, вовлечение в процесс кредитования коммерческих банков. Данная схема позволяет, с одной стороны, расширить ресурсную базу коммерческих банков (так как для них ресурсы государственных институтов становятся источниками предоставления долгосрочных кредитов), а с другой – удлинить сроки кредитования заемщиков, чья кредитоспособность уже подтверждена историей обслуживания в данном банке. А государственному институту развития нет необходимости создавать собственную филиальную

сеть, что обеспечивает ему существенную экономию затрат.

Выводы из этого исследования. БР являются инструментом модернизации и стимулом социально-экономического развития страны. В этих банках есть четкая сфокусированная стратегия, одобренная правительствами стран. К главным целям деятельности этих финансовых учреждений принадлежат экономическое, инновационное, социальное развитие, защита окружающей среды, адаптация к изменениям климата, устойчивое развитие, а также поддержание финансовой стабильности страны. Основным критерием эффективности БР является стимулирование социально-экономического развития путем финансирования инвестиционных проектов.

Исходя из особенностей функционирования БР, считаем, что деятельность подобного финансового учреждения является необходимой для возрождения национальной экономики. При разработке концепции создания БР в Украине должны учитываться такие факторы, как наличие четко сформулированной стратегической цели, отражающей интересы инвестиционной политики государства и дальнейшего развития финансово-кредитного сектора, ресурсное обеспечение возможностей реализации определенных задач, фокусирование деятельности БР на развитии приоритетных проектов и отраслей, стимулирование развития социальной сферы страны. Таким образом, необходимым является подробное изучение международного опыта создания банков развития, что станет объектом дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Матюшин А.В. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Экономика промышленности. – 2016. – № 1 (73). – С. 17–42.
2. Кіндзерський Ю.В. До питання створення і забезпечення дієвості банку розвитку в Україні / Ю.В. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 65–69.
3. Захарін С.В. Концептуальні підходи до створення Державного банку розвитку / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 201–205.
4. Корнєєв В.В. Банки розвитку і перспективи відновлення кредитування економіки / В.В. Корнєєв, А.В. Нікітін // Фінанси, облік і аудит. – 2016. – Вип. 1 (27). – С. 47–65.
5. Фурман В.М. Українську економіку врятує банк розвитку / В.М. Фурман // Економіка та підприємництво. – 2014. – Вип. 32. – С. 208–212.
6. Diamond W. Development banks / W. Diamond. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1957. – 128 p.
7. Boskey S. Problems and practices of development banks / S. Boskey. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1959. – 207 p.
8. Chandrasekhar C.P. Development Banks: Their role and importance for development / C.P. Chandrasekhar // IDEAS, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.networkideas.org/alt/apr2011/development_banks.pdf.

9. Bruck N. Future Role of National Development Banks in the Twenty First Century / N. Bruck // United Nations. Department of economic and social affairs. – 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/esa/ffd/msc/ndb/ndb%20background-document.pdf>.
10. Development Bank: Role and Mechanisms to Increase their Efficiency / [E. Gutierrez, H. Rudolph, T. Homa, E. Beneit]. – World Bank. – 2011. – 35 p.
11. Киш Н. Структура, функционирование и предпосылки создания банка развития – передовой опыт и лучшие практики: аналитическая записка / Н. Киш, Р. Кирхнер. – Берлин / Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2015. – 14 с.
12. Ковалев М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке: [монография] / М.М. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск: Изд. центр БГУ, 2016. – 151 с.
13. Rethinking the Role of National Development Banks // UN-DESA Financing for Development Office. – 2005. – 43 p.
14. De Luna-Martinez J. Global Survey of Development Banks / J. de Luna-Martinez, C.L. Vicente // The World Bank. Policy Research Working Paper. – February, 2012. – 36 p.
15. An Overview of Development Bank and Guarantee Agency Services for Infrastructure Finance // OECD. – 2010. – 10 p.
16. Nelson R. Multilateral Development Banks: Overview and Issues for Congress / R. Nelson // Congressional Research Service. – 2013. – 20 p.
17. Enhancing the Role of Regional Development Banks / [S. Griffith, D. Griffith, D. Herlova]. – Geneva: UN. 2008. – 24 p.
18. From Billions to Trillions: Transforming Development Finance. Post-2015 Financing for Development Multilateral Development Finance. – 2015. WB – IMF. – 27 p.
19. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–32.
20. Коряков А.Г. Изменение парадигмы развития в условиях глобализации: актуализация концепции устойчивого развития / А.Г. Коряков // Мир науки, культуры, образования. – 2012. – № 3. – С. 364–367.
21. Емельянов Ю.С. Банки развития и государство в современной архитектуре мирового развития / Ю.С. Емельянов // Экономика и политика. – 2009. – № 5. – С. 11–18.
22. Ильин А.А. Банки развития в России и зарубежный опыт / А.А. Ильин // Финансы и кредит. – 2010. – № 9. – С. 82–88.

Інноваційні підходи до банківського кредитування населення

Стрільчук Ю.І.

аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто інноваційні підходи до банківського кредитування населення. Досліджено переваги та недоліки реалізації банками партнерських програм кредитування населення, а також шляхи подальшої взаємодії між ними у цьому напрямі. Показано можливості використання страхування з метою захисту від кредитного ризику та перспективи розвитку практики bancassurance. Проаналізовано доцільність долучення банків до P2P-кредитування як альтернативного підходу до кредитування населення.

Ключові слова: банківське кредитування населення, інноваційна діяльність, стратегічне партнерство, bancassurance, P2P-кредитування.

Стрельчук Ю.И. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрен инновационный подход к банковскому кредитованию населения. Исследованы преимущества и недостатки реализации банками партнерских программ кредитования населения, а также пути дальнейшего взаимодействия между ними в этом направлении. Показаны возможности использования страхования с целью защиты от кредитного риска и перспективы развития практики bancassurance. Проанализирована целесообразность присоединения банков к P2P-кредитованию как альтернативному подходу к кредитованию населения.

Ключевые слова: банковское кредитование населения, инновационная деятельность, стратегическое партнерство, bancassurance, P2P-кредитование.

Strilchuk Y.I. INNOVATIVE APPROACHES TO BANK LENDING TO INDIVIDUALS

The article is devoted to innovative approaches to bank lending to individuals. Advantages and disadvantages of bank partnership lending programs as well as possibilities of their improvement are shown. The author underlines advantages of the insurance as a method of credit risk reduction in the process of bank lending to individuals and prospects of the development of bancassurance. Particular attention is given to the P2P-lending as the alternative method of bank lending to individuals.

Keywords: bank lending to individuals, innovative activity, strategic partnership, bancassurance, P2P-lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах перманентно зростаючої конкуренції учасники ринку запроваджують інноваційні підходи у своїй діяльності з метою нарощення клієнтської бази, збільшення обсягів доходів та зниження витрат. Така тенденція простежується і в банківській сфері.

Кредитування відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки загалом, адже воно є одним із основних напрямів діяльності банків, що приносить їм дохід. Розвиток та удосконалення кредитування населення є одними з передумов ефективної та прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення, підвищення платоспроможного попиту. Тому імплементація інноваційних підходів саме у цьому напрямі банківської діяльності матиме позитивний вплив на кредитора та позичальника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблемах розвитку банківського кредитування загалом і кредитування населення зокрема зосереджують увагу багато науковців. Питанням впровадження інновацій у цій сфері бізнесу присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як, зокрема, С.А. Демінський, О.Л. Лаврик, К.Д. Лапшина, О.М. Паливода, Ю.М. Петрушенко, Н. Чен, А. Гош, Н.С. Ламберт. Проте в умовах волатильності ринку та швидкого розвитку технологій це питання набуває все більшої актуальності і потребує подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Банківське кредитування населення відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, сприяє підвищенню соціальних стандартів, впливає на формування платоспроможного попиту, що стимулює процес суспільного відтворення.

Тому для ефективного задоволення потреб споживачів, які змінюються під впливом динамічного середовища та постійного розвитку технологій, перед банками постає необхідність впровадження інновацій, зокрема у процесі кредитування населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення окремих інноваційних підходів до банківського кредитування населення, які можуть бути впроваджені у вітчизняну банківську практику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значну частку серед банківських кредитів займає кредит для населення, що є економічними відносинами між банком і населенням, які виникають щодо передачі банком позичальнику вартості у користування для задоволення особистих потреб позичальника, не пов'язаних з веденням підприємницької діяльності, на умовах повернення, строковості та платності. Розвиток та удосконалення кредитування населення є однією з передумов ефективної, прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення, підвищення платоспроможного попиту.

Зважаючи на нестабільність економічної ситуації та спад кредитування, банки впроваджують різноманітні інноваційні технології роздрібного кредитування, що дають змогу спростити та прискорити процедуру отримання кредиту для позичальника, а також оптимізувати витрати банку. У цьому сегменті одним з новітніх підходів є стратегічне партнерство [1, с. 237]. В Україні банки почали його активно використовувати в 2011 році стосовно споживчого кредитування. Тоді кредити, які надавалися населенню готівкою в партнерстві з іншими фінансовими установами, пропонували лише три банки, а саме ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Імексбанк» та ПАТ «Фольксбанк» від двох установ-партнерів, а саме фінансової компанії «Центр фінансових рішень» та ПАТ «Альфа банк». Далі партнерські кредитні програми почали з'являтися і в інших банках. Універсальні банки, для яких кеш-кредитування не є профільним продуктом, охоче розглядають пропозиції щодо співпраці і готові пропонувати у своїх відділеннях споживчі кредити, розроблені іншими банками [2, с. 75]. Такий напрям взаємодії банків на ринку кредитування населення є перспективним і має ряд переваг для кожної із сторін-учасників (банків-агентів, банків-кредиторів та позичальників-фізичних осіб). Перевагами для банка-агента є:

- зростання комісійних доходів;
- розширення продуктового ряду;
- можливість здійснення перехресних продажів;
- відсутність ризику.

Виступаючи у ролі агента, банк отримує комісійні доходи від банка-кредитора. При цьому він не несе ризиків, пов'язаних з кредитною діяльністю, таких як, наприклад, кредитний, процентний, валютний. Банк-агент не бере на себе зобов'язань з розроблення і впровадження програмних комплексів для здійснення оцінки позичальників, не приймає рішень щодо можливості кредитування, встановлення відсоткових ставок та інших умов договору і, таким чином, не несе витрат на обробку заявок клієнтів.

Наявність у продуктовому ряді банків-агентів кредитних продуктів для населення є також перевагою, оскільки дає змогу залучити більшу кількість нових клієнтів. При цьому банківські установи здійснюють перехресні продажі, що приводить до збільшення їхніх доходів та розширення власної клієнтської бази. Виступати в ролі агента вигідно як великим, так і малим банкам, які не спеціалізуються на роздрібному кредитуванні. Банки, що не мають власного інструментарію кредитування фізичних осіб, можуть отримати досвід у створенні кредитних продуктів для населення.

Банк-кредитор також отримує переваги від партнерського кредитування, такі як:

- нарощення кредитного портфеля;
- зростання процентних доходів;
- розширення продуктового ряду;
- територіальна диверсифікація портфеля споживчих кредитів;
- залучення нових клієнтів без розширення мережі філій та відділень.

Використовуючи стратегічне партнерство на ринку банківського кредитування населення, банк-кредитор розширює клієнтську базу. При цьому він не здійснює витрати на оплату праці персоналу, що використовується у процесі пошуку та залучення клієнтів.

Такі взаємовідносини є досить вигідними для невеликих банків, які не мають розгалуженої філійної мережі, зосереджені у невеликих регіонах, адже кредитор отримує можливість територіальної диверсифікації кредитного портфеля без необхідності створення нових філій та відділень.

Переваги від партнерського кредитування має також і позичальник, оскільки витрати часу на пошуки кредитора скорочуються. При

цьому інформація про позичальника та його кредитну історію залишається в обох банках: у банка-агента та у банка-кредитора. Тому слід відзначити, що необхідно завчасно ознайомлювати клієнтів з умовами партнерського кредитування для уникнення негативних наслідків як для позичальників, так і для кредиторів [1, с. 238].

Одним із ризиків, що виникає під час кредитування населення, є ризик неповернення кредиту. Банки у своїй діяльності використовують ряд методів управління кредитним ризиком, серед яких важливе місце посідає страхування. Тому доцільним буде впровадження стратегічного партнерства між банками та страховими компаніями.

Bancassurance започаткував банк "Barclays" ще у 1960-х роках. З того часу цей напрям взаємодії банків та страхових компаній почав розвиватися у Європі. Прикладами найбільш успішного використання проектів bancassurance у наш час є Франція, Великобританія, Іспанія, Португалія, Італія, Бельгія, Швейцарія, США, Японія, країни Латинської Америки [3]. В Україні цей напрям також розвивається, проте ще не набув значного поширення.

Використання практики bancassurance у кредитуванні населення має значні переваги для банків, страхових компаній та клієнтів. Позичальник отримує комплексне обслуговування у банку, не має потреби витратити час, щоб звертатися у страхову компанію. Кредитор обирає для співпраці ті страхові компанії, яким він довіряє, що є сприятливим фактором і для позичальника, оскільки йому не потрібно проводити аналіз ринку страхування для вибору страхової компанії, і для банку внаслідок суттєвого зниження ризику невиплати страхових відшкодувань. Найбільше переваг від співробітництва зі страховими компаніями під час кредитування населення має банк, а саме:

- отримання додаткового доходу у вигляді комісійних платежів від страхової компанії;
- розширення продуктового ряду;
- зниження ризиків;
- збільшення клієнтської бази завдяки комплексному обслуговуванню.

У практиці банківського кредитування населення широко використовується страхування майна, переданого в заставу, а також інші види страхування, такі як страхування життя, відповідальності позичальника, страхування банком окремого кредиту чи кредитного портфеля.

При кожному з видів кредитів для населення доцільно використовувати певний вид

страхування. Під час іпотечного кредитування обов'язковою вимогою є страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування [4]. Відповідно до Закону України «Про іпотеку» страхування предмета іпотеки здійснюється за рахунок іпотекодавця [5]. Страхування заставного майна також використовується і під час автокредитування. Витрати зі страхування у цьому випадку несе позичальник, що є додатковою перевагою для кредитора. Якщо предмет застави не підлягає обов'язковому страхуванню, він може бути застрахований за згодою сторін на погоджену суму, а у разі настання страхового випадку предметом застави стає право вимоги до страховика [6].

На нашу думку, під час довгострокового кредитування населення, такого як іпотечне чи автокредитування, крім обов'язкових видів страхування, необхідно також застосовувати страхування життя та працездатності позичальника з метою зменшення кредитного ризику. При цьому за ступенем повернення заборгованості величина страхової суми повинна зменшуватися таким чином, щоб у будь-який момент вона дорівнювала величині непогашеного боргу. Це вигідно позичальнику, оскільки величина сплачуваних ним страхових внесків виявляється меншою, ніж під час традиційного страхування життя, а також у разі втрати працездатності позичальником він не втрачає заставне майно. Банк також має свої переваги, а саме він отримує відшкодування від страхової компанії без додаткових витрат на стягнення предмета застави та його подальшу реалізацію.

Оскільки основним джерелом надходження коштів у фізичних осіб є заробітна плата, також доцільно буде використовувати страхування на випадок втрати роботи. Страхове відшкодування може покривати хоча б витрати на сплату відсотків по кредиту.

Під час бланкового кредитування населення банк приймає на себе вищий ризик, оскільки відсутнє забезпечення по кредитах. Тому у таких випадках доцільно використовувати або страхування життя та здоров'я, або страхування відповідальності позичальника залежно від його соціального статусу та параметрів кредиту. Такий підхід вигідний для банку, проте витратний для клієнта. Оскільки ці види страхування не є обов'язковими, вони можуть бути запропоновані банком як додаткові вимоги до позичальника. Слід зазначити, що наявність страхового полісу є одним з еле-

ментів, який розглядається під час здійснення скорингової оцінки кредитної заявки, що слугує на користь позичальника.

Велике значення під час банківського кредитування населення відіграє страхування банком окремого кредиту чи кредитного портфеля. Страхувальником у такому разі виступає не позичальник, а банк. У процесі дії кредитної угоди категорія якості кредиту може змінюватися. Тоді з метою зменшення витрат на страхування банкам слід страхувати не всі кредити під час їх надання, а лише ті, у процесі обслуговування яких простежується тенденція до зміни якості. Таким чином, банк отримує відшкодування від страхової компанії у разі непогашення позичальником боргу і не несе витрат на його стягнення чи реалізацію заставного майна. Страхова компанія, згідно з принципом суброгації, має можливість проводити роботу з позичальником щодо відшкодування понесених нею витрат. Проте недоцільно використовувати одночасно і страхування відповідальності позичальника, і страхування банком кредиту, оскільки, відповідно до принципу контрибуції, страхові компанії можуть розподілити між собою необхідну суму виплат, а витрати на страхування несуть і банк, і позичальник [7, с. 331].

Отже, у процесі банківського кредитування населення необхідно використовувати не лише обов'язкове, але й добровільне страхування. Запровадження практики bancassurance надає переваги комплексного обслуговування, сприяє кращому задоволенню потреб клієнтів, а також слугує додатковим джерелом доходу для банку. Тому цей напрям взаємодії між банками та страховими компаніями під час кредитування населення є перспективним.

В сучасних умовах альтернативним підходом до кредитування населення для банків може бути долучення до P2P-кредитування (peer-to-peer, рівноправне), яке здійснюється за допомогою онлайн-сервісів, що поєднують кредиторів безпосередньо з позичальниками. Термін «рівноправне кредитування» використовується для опису процесу видачі та отримання позик фізичними особами без використання як посередників традиційних фінансових інститутів. Зазвичай P2P-кредитування реалізується за допомогою інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і кредиторами, і позичальниками [8, с. 92]. За допомогою P2P-платформи позичальник повинен заповнити електронну форму, вказавши необхідну

йому суму позики, термін, бажану відсоткову ставку, інформацію стосовно своїх доходів, мети отримання коштів та контактні дані. Коли кредитна заявка набирає вказану суму коштів від інвесторів (кредиторів), гроші перераховуються позичальнику. Зазвичай за допомогою P2P-платформ фізичні особи отримують споживчі кредити. Інформація про позичальників та своєчасність повернення ними кредитів зберігається у системі і використовується для здійснення оцінки кредитоспроможності у майбутньому. На основі аналізу кредитної історії позичальника встановлюються відсоткові ставки, а кредитор може обрати оптимальне для нього поєднання таких показників, як ризик і прибутковість [9, с. 57]. Окрім цього, існує також механізм диференціації кредитних ставок – зворотний аукціон. У цьому випадку позичальник встановлює верхню межу відсоткової ставки, а можливі кредитори конкурують між собою, пропонуючи менші ставки [10].

Ідея приватного онлайн-кредитування в західних країнах нині користується великою популярністю. Світовий обсяг ринку Peer-to-Peer (P2P) виріс з 1,2 млрд. дол. США у 2012 році до 64 млрд. дол. США на початок 2016 року та є одним з найбільш швидкозростаючих сегментів роздрібного кредитування [11]. На світовій економічній карті давно визначилися лідери сегменту P2P-кредитування, а саме "Lending Club", "Prosper Funding LLC" (США), "Zopa" і "Funding Circle" (Великобританія). Першою компанією, що створила в 2005 році онлайн-платформу для пірингового кредитування, була англійська "Zone of Possible Agreement" (Zopa). У США перші сервіси P2P-кредитування – "Prosper" та "Lending Club" – з'явилися у 2006 році, а в Україні – в 2010 році. Банки тоді практично не пропонували беззаставні споживчі кредити або виставляли по ним занадто високі відсотки. Ринку не вистачало дешевих грошей, що і дало йому появу перших платформ P2P-запозичення ("Credery.com", "IVEXE Innovation Ventures"). За час на ринку залишився лише один, заснований в 2015 році, учасник – майданчики "Credit" [12].

Пірингове кредитування має свої переваги та недоліки для кредиторів і позичальників. Високі відсоткові ставки за кредитами населенню є однією з проблем банківського споживчого кредитування, оскільки на їхній рівень впливає ряд чинників, зокрема високі відсоткові ставки за депозитами. Необхідність встановлення високих депозитних ставок пов'язана із стимулюванням залучення коштів населення, з відновленням довіри до

банківських установ [13, с. 408]. Тому перевагами P2P-кредитування для позичальників є спрощена процедура подання та розгляду заявки на отримання кредиту, а також нижчі відсоткові ставки, ніж ставки за банківськими кредитами, а для інвесторів – вищі відсоткові ставки порівняно з банківськими депозитами. Дохід компанії, яка організовує P2P-кредитування, формується за рахунок платежів позичальників або у вигляді фіксованої комісії, або у вигляді певного відсотка від суми отриманого кредиту. В їхній роботі відсутні етапи пошуку клієнтів, оцінка ризиків здійснюється автоматично, а іноді і взагалі відсутня, а отже, витрати, порівняно з фінансовими установами, менші. Таким чином, інвестування через P2P-сервіси більш прибуткове, а кредити обходяться позичальникам дешевше.

Проте цей вид кредитування має і деякі недоліки: по-перше, кредитор не завжди може достовірно оцінити рівень ризику, по-друге, на відміну від банківських депозитів, в Україні повернення вкладів інвесторів не гарантується законодавчо. У Великій Британії з 2014 року пірингове кредитування підпадає під нагляд органів з контролю за фінансовою поведінкою, а позичальник у разі ліквідації платформи P2P-кредитування зобов'язаний повернути борг з відсотками кредитору. Такі заходи доцільно запровадити і в Україні з метою підвищення надійності цього виду кредитування [9, с. 57].

Нині банки все активніше беруть участь у процесі P2P-кредитування і як кредитори, і як організатори таких платформ. У США близько 80% великих кредитів через платформи онлайн-кредитування надаються саме банками [14]. Прикладами співпраці банків та P2P-платформ є союз між платформою “Zora” і британським “Metro Bank”, факто того, що ще два британські банки (“Santander” і “Royal Bank of Scotland”) працюють з “Funding Circle”, американський “Union Bank” – з “Lending Club” [12]. Кредитування банками населення через P2P-платформи є одним з інноваційних підходів, який доцільно використовувати банкам для нарощення кредитного портфеля. При цьому банк не витрачає ресурси на пошук клієнтів та просування своїх кредитних продуктів. В Україні банкам також доцільно долучатися до пірингового кредитування шляхом запровадження мультипартисипативного банківського кредитування. Така форма

фінансового посередництва є об'єднанням характеристик традиційного банківського кредитування і P2P-кредитування. Залишаючись за своєю сутністю P2P-кредитуванням, воно переходить під частковий контроль банку, оскільки банк є організатором такої платформи. У цьому випадку, продовжуючи виконувати традиційні функції фінансового посередника, банк концентрує зусилля переважно на функціях інформаційного, правового та операційного супроводу, зокрема на аналізі та наданні інформації інвесторам про доступні варіанти кредитування, розробленні умов участі позичальників у торгах, контролі за виконанням фінансових зобов'язань сторін [15, с. 176]. Виступаючи у ролі організатора P2P-платформи, банк може знизити рівень ризику неповернення кредитів шляхом використання у роботі такої платформи власних методик оцінювання кредитоспроможності позичальників та бази даних банку щодо кредитної історії клієнтів. Отже, можна досягти залучення більшої кількості інвесторів до P2P-кредитування.

На нашу думку, досить вигідним для банків є кредитування населення через P2P-платформи, створені банками. При цьому банк-організатор платформи здійснює оцінювання кредитоспроможності позичальників, визначає рівень ризику та проводить модерацию. Таким чином, банк-кредитор не несе матеріальних витрат та витрат часу на пошук клієнтів і скоринг кредитних заявок населення. Тому можемо стверджувати, що приєднання банків до P2P-кредитування як кредитора чи організатора платформи матиме переваги для пожвавлення банківського кредитування фізичних осіб.

Висновки з цього дослідження. Для активізації банківського кредитування населення необхідно використовувати інноваційні підходи у цьому сегменті банківської діяльності. Розвиток партнерських програм спільного споживчого кредитування та практики bancassurance дасть змогу банкам диверсифікувати спектр продуктів для населення, залучити нових клієнтів, розширити кредитний портфель, отримати додаткові комісійні доходи, що підвищить ефективність кредитування населення. Долучення банків до P2P-платформ дає нові можливості щодо формування та нарощення кредитного портфеля і має перспективи подальшого розвитку в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стрільчук Ю.І. Стратегічне партнерство на ринку банківського кредитування населення / Ю.І. Стрільчук // Проблеми забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку банківської системи: тези доповідей учасників VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (20 травня 2016 року). – К., 2016. – С. 237–239.
2. Паливода О.М. Стратегічна кооперація банків на ринку споживчого кредитування / О.М. Паливода, К.Д. Лапшина // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 74–77.
3. Огляд ринку bancassurance: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>.
4. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/85/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 року № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/898-15>.
6. Про заставу: Закон України від 2 жовтня 1992 року № 2654-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/2654-12>.
7. Стрільчук Ю.І. Страхування у банківському кредитуванні населення / Ю.І. Стрільчук // Інноваційні напрямки розвитку страхового ринку України: збірник матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квітня 2016 року). – К., 2016. – С. 329–332.
8. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 90–94.
9. Стрільчук Ю.І. Імплементация інноваційних підходів банківського кредитування населення в Україні / Ю.І. Стрільчук // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. (29–30 березня 2016 року). – К., 2016. – С. 56–58. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19041>.
10. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis / [N. Chen, A. Ghosh, N.S. Lambert] // Research Paper No. 2078. – Stanford: Graduate School of Business, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>.
11. Ринок P2P-кредитування в Україні досяг 5 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufi.net.ua/ua/novyny-rynku/256-rynok-p2p-kredytuvannia-v-ukraini-dosiah-5-mlrd-hrn-svitovyi-rynok-otsiniuiut-v-usd-64-mlrd>.
12. Демінський С.А. Як трансформувалося P2P-кредитування в Україні / С.А. Демінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyj-yak-transformovalosya-r2r-kredytuvannya-v-ukrayini>.
13. Стрільчук Л.В. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / Л.В. Стрільчук // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – С. 403–412.
14. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: databank.worldbank.org/data/home.aspx.
15. Лаврик О.Л. Сучасне фінансове посередництво при здійсненні банківського кредитування / О.Л. Лаврик // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Т. 21. – № 1. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – С. 173–178.

Вдосконалення підходу до ідентифікації ризикових платників податків

Сушкова О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

Дослідження присвячене розробленню нового підходу до ідентифікації ризикових платників податків, застосування якого сприятиме підвищенню ефективності роботи фіскальних органів України щодо протидії уникненню від сплати податків. Автором обґрунтована необхідність використання фінансової звітності суб'єктів господарювання як джерела інформації щодо ймовірності застосування ними схем мінімізації сплати податків. Розроблено алгоритм виявлення ризикових суб'єктів господарювання в результаті співставлення даних фінансової та податкової звітності.

Ключові слова: податки, податкове адміністрування, ухилення від сплати податків, індикатори, податкова декларація, фінансовий звіт, податкові правопорушення.

Сушкова Е.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВЫХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Исследование посвящено разработке нового подхода к идентификации рискованных налогоплательщиков, применение которого будет способствовать повышению эффективности работы фискальных органов Украины относительно противодействия уклонению от уплаты налогов. Автором обоснована необходимость использования финансовой отчетности субъектов хозяйствования в качестве источника информации о вероятности применения ими схем минимизации уплаты налогов. Разработан алгоритм выявления рискованных субъектов хозяйствования в результате сопоставления данных финансовой и налоговой отчетности.

Ключевые слова: налоги, налоговое администрирование, уклонение от уплаты налогов, индикаторы, налоговая декларация, финансовый отчет, налоговые правонарушения.

Sushkova O.Y. IMPROVEMENT OF THE APPROACH TO IDENTIFICATION THE RISK TAXPAYERS

The research is devoted to developing the new approach to identification the risk taxpayers, which will increase the efficiency of the fiscal authorities of Ukraine's work on countering tax avoidance. The author proved necessity of use the financial statement (report) as an information source about the probability of use the tax minimization schemes. It was developed algorithm of detection the risk taxpayers as a result of comparison the information in financial and tax reports.

Keywords: taxes, tax administration, tax evasion, indicators, tax information report, financial statement (report), tax offenses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні перед державою стоїть дуже складне завдання – в умовах кризи та стагнації економіки забезпечити належне фінансування основних сфер життєдіяльності країни. Але підвищення рівня доходів бюджету країни за рахунок введення нових податків або підвищення рівня ставок основних податків не передбачається можливим без суттєвого негативного впливу на економічні процеси. В цих умовах суттєво актуалізується питання підвищення рівня податкової віддачі, переважно за рахунок попередження фактів застосування суб'єктами господарювання схем мінімізації сплати податків та зменшення таким чином рівня латентності економіки країни. Тому зараз одними із пріоритетних напрямів діяльності фіскальних органів України є підвищення ефективності

роботи у сфері виявлення ризикових платників податків та розробка ефективних заходів протидії уникненню від сплати податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ідентифікації податкових ризиків та розробленню заходів щодо підвищення ефективності протидії застосуванню суб'єктами господарювання схем мінімізації сплати податків присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як О. Десятнюк [1], Ю. Іванов, Н. Євтушенко [2], С. Брехов, В. Коротун [3], В. Мельник, К. Соколова [4], А. Соколовська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З плином часу змінюється економічне середовище, законодавче поле, інструменти, що застосовують платники податків під час здійснення господарської діяльності, виникають нові схеми мінімізації

сплати податків. Тому особливо гостро постає проблема розширення інформаційної бази про діяльність суб'єктів господарювання, якою оперують фіскальні органи, приймаючи управлінські рішення щодо здійснення контрольно-перевірочних заходів. Все це зумовлює необхідність проведення досліджень з розвитку методичних підходів до виявлення суб'єктів господарювання, які застосовують схеми мінімізації сплати податків, з метою підвищення їх ефективності та врахування національної специфіки ведення господарської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вдосконалення наявного підходу, що сприятиме підвищенню ефективності роботи фіскальних органів України щодо протидії уникненню від сплати податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними із ключових аспектів роботи контролюючих органів у сфері протидії уникненню від сплати податків є розширення інформаційної бази та встановлення обґрунтованих критеріїв щодо відбору ризикових суб'єктів господарювання. Залежно від того, наскільки змістовними, кількісно вимірюваними та співставними можуть бути зазначені критерії, будуть залежати результативність контрольно-перевірочних заходів фіскальних органів й, відповідно, рівень додаткових надходжень податків і зборів до бюджету країни.

Сучасна практика виявлення органами ДФС України ризикових суб'єктів господарювання базується на відпрацюванні широкого переліку індикаторів податкових ризиків, які знаходяться переважно у сфері сплати ПДВ й оподаткування заробітної плати, а також характеризуються різним ступенем інформативності стосовно наявності фактів використання схем мінімізації сплати податків суб'єктами господарювання. Так, відповідно до чинного законодавства, а саме Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 [5], основними критеріями виявлення ризикових суб'єктів господарювання є:

- 1) рівень сплати податків відповідно до рівня зростання доходів платника податків або до середнього показника за галуззю;
- 2) декларування від'ємного значення об'єкта оподаткування;
- 3) наявність порушень податкового законодавства;
- 4) наявність ризикових видів діяльності;

5) наявність операцій з «ризиковими» контрагентами тощо.

За більш розширеним переліком критеріїв передбачено здійснення відбору суб'єктів господарювання, задіяних у схемах ухилення від оподаткування ПДВ (Наказ ДФС України від 28 липня 2015 р. № 543 [6]), які можна згрупувати таким чином:

- 1) наявність в діяльності суб'єкта господарювання ризикових операцій;
- 2) наявність виявлених ознак маніпулювання звітністю;
- 3) різке підвищення економічної активності суб'єкта господарювання;
- 4) наявність ознак вигодотранспортуючого (транзитера), вигодотранспортуючого («податкова яма») підприємства, вигодонабувача, підприємства «зустрічних транзитів».

Отже, аналіз нормативно-правового забезпечення порядку ідентифікації фіскальними органами України ризикових платників податків доводить, що комплексними критеріями в цьому процесі є «індивідуальна податкова поведінка» та ризикованість господарювання [1, с. 120]. При цьому, на думку О. Десятнюк, визначення «індивідуальна податкова поведінка» повинно здійснюватись на основі обробки інформації про діяльність платника податків, що знаходиться у розпорядженні фіскальних органів у вигляді: а) реєстраційних даних; б) даних податкової звітності; в) результатів контрольно-перевірочної роботи; г) зовнішньої інформації [1, с. 120].

Головним недоліком сучасної практики ДФС України є орієнтація на визначення загального рівня ризиковості суб'єкта господарювання без деталізації самих податкових ризиків до рівня встановлення можливого типу / виду правопорушення. Тому вкрай важливо здійснювати більш ґрунтовний аналіз податкових ризиків в результаті систематизації, якісної обробки та всебічного аналізу податкової та фінансово-господарської інформації, яка отримується органами ДФС України від платника податків та акумулюється в базі даних.

Найбільш змістовним інформаційним джерелом про характер, динаміку, склад та ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є дані бухгалтерського обліку, що у систематизованій формі розкриваються у фінансовій звітності. Тому податкові ризики мають визначатися на основі аналітичного опрацювання показників фінансової та податкової звітності, податкової інформації, а також мають вказувати на ймовірність правопорушення і його тип.

Відповідно до п. 46.2 ст. 46 Податкового кодексу України [7] законодавчо закріплений обов'язок платників податку на прибуток подавати до органів ДФС України разом із податковою декларацією на прибуток підприємств квартальну або річну фінансову звітність. Аналіз показників (статей) фінансової звітності суб'єктів господарювання може дати контролюючим органам інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових активів платника податків. При цьому слід зазначити, що саме співставлення окремих статей фінансової звітності між собою, а також їх співставлення з показниками декларації з податку на прибуток підприємств є саме тим інструментом, використання якого дасть змогу провести всебічний аналіз практики застосування схем мінімізації сплати податків в Україні, виявляти фактори та причини, що дають можливість їх існування.

Так, відповідно до внесених змін до Податкового кодексу України від 28 грудня 2014 р. з початку 2015 р. для цілей оподаткування об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств визначається не за правилами

податкового обліку, а як «фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності» (п. 134.1.1 ст. 134 ПКУ [7]). Отже, фінансова звітність суб'єктів господарювання може стати суттєвим інформаційним підґрунтям для виявлення ризикових платників податків у результаті аналізу порядку формування фінансового результату від діяльності цих суб'єктів та факторів, що на нього впливають.

Тому з метою значного розширення інформаційної бази щодо виявлення ризикових суб'єктів господарювання та / або ризикових господарських операцій автором пропонується інтегрувати в роботу органів ДФС України систему ідентифікації та оцінки податкових ризиків на основі співставлення показників фінансової звітності суб'єктів господарювання. Принциповий порядок ідентифікації ризикових платників податків, зокрема з податку на прибуток підприємств, та характеру індивідуальної фіскальної поведінки на



Рис. 1. Алгоритм виявлення ризикових суб'єктів господарювання за даними фінансової та податкової звітності

Джерело: розроблено автором

основі співставлення показників фінансової та податкової звітності наведено на рис. 1.

Першими двома етапами запропонованого алгоритму виявлення ризикових суб'єктів господарювання є оцінка показників фінансової звітності та оцінка податкової звітності платників податків на наявність статей з ознаками ризиковості. В результаті проведення такої оцінки можуть бути сформовані висновки про ймовірні схеми / способи мінімізації сплати податків та надана характеристика «інструментарію» їх здійснення.

Можна стверджувати, що до основних індикаторів виявлення ризикових суб'єктів господарювання повинні бути віднесені ті статті фінансової звітності, які з огляду на національну практику ведення підприємницької діяльності мають значні ознаки ризиковості. У цьому контексті, крім статей фінансової звітності, що розкривають стан, динаміку та структуру дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання, до складу «ризикових» слід віднести ще статті, що розкривають порядок формування собівартості та характеризують її елементи (витрати на оплату праці, необоротні активи, запаси тощо), а також всі «інші» статті фінансової звітності. Саме зазначені статті фінансової звітності повною мірою розкривають «індивідуальну фіскальну поведінку» та характер господарювання платника податків, а тому повинні стати основою для прийняття управлінських рішень щодо відбору суб'єктів господарювання з метою відпрацювання їх на наявність схем мінімізації сплати податків.

Наступний етап алгоритму виявлення ризикових суб'єктів господарювання передбачає встановлення взаємозв'язку між показниками фінансової звітності та декларації з податку на прибуток підприємств. У разі наявності податкового ризику алгоритм передбачає:

- виявлення основних факторів, що впливають на достовірність показників фінансової звітності суб'єктів господарювання;
- оцінку варіативності та ступеня впливу факторів на достовірність показників фінансової звітності суб'єктів господарювання;
- співставлення ризикових статей з критеріями віднесення платників податків до категорії ризиковості.

За сукупністю даних, отриманих в результаті збору, систематизації та аналізу податкової та фінансово-господарської інформації, по кожному платнику податків може бути складений профіль податкових ризиків, тобто їх повний перелік і опис. Під час подальшого

відпрацювання ризикових суб'єктів господарювання такий профіль може слугувати певним орієнтиром для формування офіційних запитів щодо надання документів та окреслення об'єктів та методики здійснення податкових перевірок ризикових платників податків. В цьому контексті з урахуванням досвіду Нідерландів та інших країн ОЕСР [8, с. 255] доцільним є створення бази податкових ризиків, що, крім опису ризику та способу його визначення, міститиме рекомендації щодо його відпрацювання. При цьому, на думку автора, відбір ризикових платників податків для подальшого відпрацювання податкових ризиків слід проводити з урахуванням рівня фіскальної значущості (рівень сплати податків порівняно із середнім показником за видом діяльності та регіоном).

Реалізація запропонованого підходу на базі моніторингу платників податків, на нашу думку, відповідає принципам системи управління податковими ризиками і, зокрема, дає змогу здійснювати такі дії щодо виявлених ризикових суб'єктів господарювання та / або ризикових господарських операцій:

- визначати найбільш пріоритетні для відпрацювання ризику за сумою та характером податкового ризику;
- здійснювати інтегральну оцінку податкових ризиків за рахунок застосування вагових коефіцієнтів значимості ризику, його категорії та величини, врахування факторів достовірності інформації про ризик та / або його елементи, рівня «доказовості» тощо;
- оцінювати рівень «ризиковості» суб'єктів господарювання за величиною та значимістю виявлених ризиків, фіскальною поведінкою платника податків, показниками фінансово-майнового стану та інших факторів;
- приймати управлінські рішення щодо вибору способу відпрацювання податкових ризиків залежно від параметрів профілю податкових ризиків та ступеня ризиковості платника податків;
- здійснювати інспекційний нагляд та аудит ефективності відпрацювання податкових ризиків;
- стандартизувати методологію та процедури щодо відпрацювання типових податкових ризиків.

Крім цього, на основі відпрацювання органами ДФС України виявлених схем мінімізації сплати податку на прибуток підприємств можуть бути сформовані пропозиції щодо внесення змін до вітчизняного податкового законодавства.

Висновки з цього дослідження. Отже, побудова системи відбору ризикових суб'єктів господарювання на основі даних фінансової звітності дасть змогу підвищити ефективність контрольно-перевірочної роботи органів ДФС України за рахунок зменшення витрат на проведення контрольно-перевірочних заходів та збільшення фіскального ефекту від цих заходів. Крім того, практична реалізація запропонованого підходу збільшить фіскальну ефективність вітчизняної податкової системи внаслідок зменшення рівня латентності економіки, сприятиме підвищенню стандартів податкового контролю та оперативності роботи органів ДФС України у сфері боротьби з податковими правопорушеннями та протидії застосування

суб'єктами господарювання схем мінімізації сплати податків.

Слід зазначити, що автоматизація запропонованого автором підходу до виявлення ризикових суб'єктів господарювання суттєво збільшить ефект від його впровадження у контрольно-перевірочну роботу органів ДФС України. Загалом наявність ефективної моделі моніторингу податкових ризиків спричинить комплексний позитивний вплив на податкову систему України, сприятиме збільшенню рівня податкових надходжень до бюджету України, а отже, зміцненню фінансового становища країни, забезпечить більш конкурентні умови ведення бізнесу для сумлінних платників податків. Тому це повинно стати основним напрямом подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Десятнюк О. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: [монографія] / О. Десятнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
2. Євтушенко Н. Податкові ризики та система керування ними / Н. Євтушенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2016. – № 6. – С. 68–77.
3. Коротун В. Світовий досвід протидії агресивному податковому плануванню: висновки для України / В. Коротун, С. Брехов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 2. – С. 121–134.
4. Соколова К. Фінансовий моніторинг податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів Державної фіскальної служби України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К. Соколова; Державна фіскальна служба України, Університет ДФС України. – Ірпінь, 2010. – 20 с.
5. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків: Наказ Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>.
6. Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС при комплексному відпрацюванні податкових ризиків з податку на додану вартість: Наказ Державної фіскальної служби України від 28 липня 2015 р. № 543 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6370-543.html>.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Романенко В. Європейський досвід управління ризиками в оподаткуванні / В. Романенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – № 1 (64). – С. 253–257.

УДК 336.774

Послідовність оцінки фінансового стану боржників – юридичних осіб

Тютюнник Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Дорогань-Писаренко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Тютюнник С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

Стаття присвячена актуальним питанням аналізу кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Уточнено зміст категорії «кредитоспроможність». Запропоновано алгоритм оцінки фінансового стану боржників, що є юридичними особами, з метою визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту як послідовність взаємопов'язаних етапів. Окреслено особливості такого алгоритму з урахуванням чинної нормативної бази.

Ключові слова: кредитоспроможність, логістична модель, інтегральний показник фінансового стану боржника – юридичної особи, фінансовий показник, клас боржника – юридичної особи, коефіцієнт ймовірності дефолту.

Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДОЛЖНИКОВ – ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена актуальным вопросам анализа кредитоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Уточнено содержание категории «кредитоспособность». Предложен алгоритм оценки финансового состояния должников, которые являются юридическими лицами, с целью определения значения коэффициента вероятности дефолта как последовательность взаимосвязанных этапов. Выделены особенности такого алгоритма с учетом действующей нормативной базы.

Ключевые слова: кредитоспособность, логистическая модель, интегральный показатель финансового состояния должника – юридического лица, финансовый показатель, класс должника – юридического лица, коэффициент вероятности дефолта.

Tyutyunnyk Y.M., Dorohan-Pysarenko L.O., Tyutyunnyk S.V. SEQUENCE OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF DEBTORS – LEGAL ENTITIES

The article is sanctified to the pressing questions of analysis of solvency of performers of entrepreneurial activities. Maintenance of category is specified "solvency". The algorithm for evaluating the financial condition of the debtors that are legal entities, for the purpose of determining the value of the coefficient of probability of default as a series of inter-related stages. The features of such algorithm are outlined taking in to account an operating normative base.

Keywords: solvency, logistic model, integral index of the financial state of debtor – legal entity, financial index, class of debtor – legal entity, coefficient of probability of default.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах об'єктивної необхідності нарощування обсягів кредитних вкладень у вітчизняну економіку особливої актуальності набувають питання об'єктивного визначення кредитоспроможності різних категорій позичальників, розроблення оптимальних методик оцінки їх фінансового стану.

Аналіз кредитоспроможності – це творчий процес, який вимагає від працівників банків

глибоких економічних знань, аналітичного мислення, уміння визначати й оцінювати тенденції у господарській діяльності та фінансовому стані боржника, можливості дотримання ним принципів кредитування. Підхід до оцінки кредитоспроможності потенційних клієнтів має бути системним і комплексним, враховувати їх загальну характеристику, результати аналізу фінансового стану та ефективність заходів (проектів), що кредитуються.

З метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів банків Правлінням Національного банку України Постановою від 30 червня 2016 р. № 351 затверджено «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [1]. Це Положення розроблено відповідно до Законів України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України». Підходи, визначені цим Положенням, ґрунтуються на принципах і рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, включаючи застосування компонентів кредитного ризику (EAD – експозиція під ризиком, PD – імовірність дефолту боржника / контрагента, LGD – втрати в разі дефолту).

Положення № 351 вступило в дію 3 січня 2017 р. і визначає порядок оцінки банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, а також встановлює мінімальні вимоги до банків щодо визначення розміру очікуваних втрат (збитків) за активними банківськими операціями внаслідок реалізації кредитного ризику.

З урахуванням змін у нормативному забезпеченні оцінки фінансового стану боржників, зокрема юридичних осіб, виникає необхідність уточнення послідовності відповідних методик із метою ефективної їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У «Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» (затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 25 січня 2012 р. № 23), яке втратило чинність 30 червня 2016 р., наводилося таке визначення: «кредитоспроможність – наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитних операцій і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки».

На думку Л.А. Лахтіонової, кредитоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, який дає змогу отримати кредит і своєчасно його повернути [2, с. 272]. Ю.С. Цал-Цалко визначає кредитоспроможність як наявність у підприємства умов одержання позики та її повернення у визначений термін [3, с. 368]. П.Ю. Буряк та інші науковці під кредитоспроможністю суб'єкта господарювання розуміють наявність у нього можливості отримання кредиту та його повернення, що характеризується його дисциплінованістю

під час розрахунків за раніше отримані кредити, поточним фінансовим станом і можливістю за потреби мобілізувати грошові засоби з різноманітних джерел [4, с. 361]. О.В. Павловська та інші вчені підкреслюють, що кредитоспроможність – синтетичний показник, який відображає рівень ділової надійності підприємства та його спроможності виконувати договірні зобов'язання, зокрема спроможності погасити кредит [5, с. 363].

У новому нормативному документі, а саме «Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», немає визначення терміна «кредитоспроможність», натомість наводиться визначення терміна «платоспроможність» як здатність боржника (контрагента) банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів [1].

На нашу думку, між кредитоспроможністю і платоспроможністю є істотна відмінність, адже кредитні зобов'язання позичальника перед банком, на відміну від інших зобов'язань, мають бути погашені виключно грошима. Тому для банка, який надає кредит, недостатньо, щоб боржник був платоспроможним, він повинен бути кредитоспроможним. У зв'язку з цим виникає необхідність використання категорії кредитоспроможності для характеристики спроможності боржника погашати свої зобов'язання перед банком саме грошовими коштами.

Отже, доцільно вдосконалити визначення категорії кредитоспроможності, що міститься у літературних джерелах, і навести його у такій редакції: кредитоспроможність – це спроможність за конкретних умов кредитування у повному обсязі та у визначений кредитним договором строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошима, що генеруються боржником у процесі основної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є уточнення послідовності оцінки фінансового стану боржників, що є юридичними особами, з урахуванням уведення в дію «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (Постанова Правління НБУ від 30 червня 2016 р. № 351).

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших елементів аналізу кредитоспроможності є оцінювання комерційним банком фінансового стану боржника, на підставі результатів якого визначається значення коефіцієнта ймовірності дефолту.

Відповідно до вимог Національного банку України банк з метою визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника, що є юридичною особою, крім банку та бюджетної установи, здійснює оцінку фінансового стану [1]:

1) боржників – юридичних осіб, які, відповідно до вимог законодавства України, складають квартальну та річну фінансову звітність не рідше одного разу на три місяці (боржників – юридичних осіб, які є сільськогосподарськими товаровиробниками, – на підставі даних річної фінансової звітності, що вони складають не рідше ніж одного разу на 12 місяців);

2) боржників – юридичних осіб, які, відповідно до вимог законодавства України, складають тільки річну фінансову звітність не рідше одного разу на 12 місяців;

3) групи юридичних осіб, учасником якої є боржник / контрагент, що перебувають під спільним контролем, до яких застосовуються вимоги щодо складання консолідованої / комбінованої фінансової звітності згідно з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності, що вони складають не рідше ніж одного разу на 12 місяців.

Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника – юридичної особи з установленою періодичністю, але не пізніше, ніж протягом трьох наступних календарних місяців після подання боржником – юридичною особою фінансової звітності відповідно до вимог законодавства України.

Алгоритм оцінки фінансового стану боржника – юридичної особи з метою визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту пропонуємо розглядати як послідовність взаємопов'язаних етапів.

1) З огляду на належність підприємства, відповідно до законодавства України, до великого, середнього або малого та вид його економічної діяльності обирається модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (таблиці 1, 2 додатку 7 до Положення № 351).

Банк визначає вид економічної діяльності боржника – юридичної особи згідно з Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 на підставі наданого ним розшифрування даних рядка 2000 форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» або форми № 2-м (2-мс) «Звіт про фінансові результати» річної фінансової звітності боржника – юридичної особи за останній звітний рік щодо структури доходів, виходячи

з максимального значення частки доходу від певного виду діяльності (у відсотках) у загальному обсязі чистого доходу (виручки), отриманого від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У разі однакового значення частки доходу за двома (або більше) видами діяльності модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи обирається банком самостійно на підставі одного з таких видів діяльності.

Банк розраховує інтегральний показник із застосуванням логістичної моделі за такою формулою:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i, \quad (1)$$

де Z – інтегральний показник;

x_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника – юридичної особи, з урахуванням установлених Національним банком України діапазонів для кожного фінансового показника (таблиці 1,2 додатку 7 до Положення № 351);

β_i – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

β_0 – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком України.

Величини x_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються Національним банком України на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб. Банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку України дані про класифікацію боржників – юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності за формою та в строки, установлені Національним банком України.

2) За даними фінансової звітності підприємства визначаються фінансові показники, які використовуються для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (таблиця 3 додатку 7 до Положення № 351):

– для боржника, що є великим або середнім підприємством, він розраховується за формою № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», формою № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [6];

– для боржника, що є малим підприємством, він розраховується за формою № 1-м або № 1-мс «Баланс», формою № 2-м або № 2-мс «Звіт про фінансові результати» [7].

Для боржника, що є великим або середнім підприємством, передбачено 16 фінансових показників (K_1, \dots, K_{16}), а для боржника,

що є малим підприємством, – 13 фінансових показників (МК₁, ..., МК₁₃).

Для цілей розрахунку фінансових показників усі показники звітності враховуються зі знаком (+), як це передбачено відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Зі знаком (–) враховується лише показник власного капіталу (форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та форми № 1-м (1-мс) «Баланс», рядок 1495), якщо він має від'ємне значення.

Якщо під час розрахунку фінансового показника знаменник формули дорівнює 0, то під час розрахунку інтегрального показника береться найменше значення показника зі значень, установлених для фінансового показника, крім таких фінансових показників, як К₃, МК₃, К₅, К₆, МК₆, К₇, МК₇, К₁₀, К₁₁, МК₁₁, за якими береться найбільше значення.

Якщо під час розрахунку фінансових показників К₃, К₆, МК₆, К₁₁, МК₁₁ знаменник формули є від'ємним, то під час розрахунку інтегрального показника береться найбільше значення показника.

3) Розраховується інтегральний показник фінансового стану боржника – юридичної особи (за обраною моделлю таблиць 1, 2 додатку 7 до Положення № 351).

4) Визначається клас боржника – юридичної особи залежно від значення інтегрального показника з урахуванням величини підприємства (велике, середнє або мале) (таблиці 4, 5 додатку 7 до Положення № 351). Найвищий клас боржника – 1, найнижчий – 9.

Банк коригує визначений на підставі розрахунку інтегрального показника фінансового стану клас боржника – юридичної особи, застосовуючи коригуючі фактори, зокрема фактори щодо:

- своєчасності сплати боргу боржником – юридичною особою з дотриманням таких вимог: у разі наявності факту прострочення боргу від 31 до 60 днів банк визначає клас не вище 5; від 61 до 90 днів – не вище 8; 91 та більше днів – не вище 10;

- належності боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем / групи пов'язаних контрагентів;

- ознак, що свідчать про високий кредитний ризик боржника / контрагента;

- вимог стосовно визнання / припинення визнання банком дефолту боржника / контрагента;

- наявної в банку інформації стосовно кредитної історії боржника в частині його

класифікації за класом 10, тоді банк понижує клас такого боржника на три класи.

5) Визначається значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи згідно з додатком 9 до Положення № 351, виходячи зі скоригованого класу боржника (табл. 1).

Таблиця 1
Діапазони значень коефіцієнта ймовірності дефолту (PD) боржника – юридичної особи

Клас боржника – юридичної особи	Діапазони значень коефіцієнта ймовірності дефолту (PD)
1	0,005 – 0,009
2	0,01 – 0,019
3	0,02 – 0,03
4	0,04 – 0,06
5	0,07 – 0,10
6	0,11 – 0,17
7	0,18 – 0,32
8	0,33 – 0,59
9	0,60 – 0,99
10	1

Банк під час визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи в межах встановленого діапазону враховує:

- динаміку фактичних значень інтегрального показника;

- коефіцієнт покриття боргу;

- якість менеджменту боржника – юридичної особи;

- наявність та активність ринків збуту продукції;

- наявність та стан виконання бізнес-плану;

- рейтинги боржника – юридичної особи (за наявності);

- інші події та обставини, що можуть впливати на припинення виконання боржником своїх зобов'язань.

Порядок урахування впливу такої інформації на значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи в межах встановленого діапазону банк визначає у внутрішньобанківському положенні.

Банк під час визначення кредитного ризику за кредитом під інвестиційний проект здійснює моніторинг його фінансової самоокупності та практичної реалізації (здійснює аналіз ефективності бізнес-плану реалізації інвестиційного проекту, структури його фінансування

(співвідношення власних / залучених джерел), моніторинг стану виконання основних етапів реалізації проекту, наявності укладених договорів із постачальниками / покупцями в рамках інвестиційного проекту). Під час аналізу стану реалізації інвестиційного проекту банк визначає такі положення: спроможність боржника ефективно продовжити / завершити реалізацію такого проекту та отримати заплановані результати; надійність і стабільність бізнесу, яким займатиметься боржник протягом часу, що потрібний для завершення проекту і повернення кредиту; повноту врахування боржником усіх ризиків, що можуть виникнути впродовж строку користування кредитом.

Висновки з цього дослідження. Отже, алгоритм оцінки фінансового стану боржника – юридичної особи, відповідно до вимог «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», має такі особливості.

1) Вибір моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи визначається за такими двома факторами:

- належність підприємства, відповідно до законодавства України, до великого (середнього) або малого;
- вид його економічної діяльності (сільське господарство, лісове господарство та

рибне господарство; добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів тощо).

2) Методика розрахунку фінансових показників з інформацією фінансової звітності залежить від розміру підприємства: велике (середнє) або мале.

3) У модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи включаються фіксовані значення показників, що залежать від належності фактичних значень фінансових показників до відповідних діапазонів.

4) Клас боржника – юридичної особи визначається такими двома факторами:

- значення інтегрального показника фінансового стану;
- належність підприємства, відповідно, до великого (середнього) або малого.

Загалом доцільно застосовувати таку послідовність аналізу банком кредитоспроможності боржника – юридичної особи: загальна характеристика боржника → оцінка фінансового стану боржника шляхом розрахунку інтегрального показника → аналіз ефективності проекту, що кредитується, та оцінювання ризиків, пов'язаних із ним, → прийняття рішення про кредитування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: затверджено Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: [навчальний посібник] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
4. Фінансово-економічний аналіз: [підручник] / [П.Ю. Буряк, М.В. Римар, М.Т. Бець та ін.]; за заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.
5. Фінансовий аналіз: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / [О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73, із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 24 січня 2011 р. № 25) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК 336.012.23

Характеристика моделей фінансових систем за різними ознаками кластеризації

Чуй І.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Банюк Е.С.

студент
Інституту економіки та фінансів
Львівського торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню концептуальних засад ефективного функціонування фінансових систем розвинених країн світу, групуванню їх за спільними ознаками та виявленню відмінностей, що впливають на рівень фінансово-економічного розвитку країни. Авторами проведено комплексне оцінювання ефективності функціонування фінансових систем країн OECD, Китаю, Росії, України, а також визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: фінансова система держави, моделі фінансових систем, державні фінанси, кластеризація фінансових систем.

Чуй И.Р., Банюк Э.С. ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ ПО РАЗЛИЧНЫМ ПРИЗНАКАМ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию концептуальных положений эффективного функционирования финансовых систем развитых стран, группированию их по общим признакам и выявлению различий, которые влияют на уровень финансово-экономического развития страны. Авторами проведена комплексная оценка эффективности функционирования финансовых систем стран OECD, Китая, России, Украины, а также определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: финансовая система государства, модели финансовых систем, государственные финансы, кластеризация финансовых систем.

Chuy I.R., Baniuk E.S. FINANCIAL SYSTEM MODELS CHARACTERISTICS BY VARIOUS SIGNS OF CLUSTERING

The article is devoted to the study of framework provisions for the developed countries financial systems effective functioning, grouping them according to common grounds and identifying differences that affect the level of financial and economic development of the country. The authors conducted a comprehensive evaluation for the financial systems functioning effectiveness of the OECD countries, China, Russia, Ukraine and defined their advantages and disadvantages.

Keywords: state financial system, financial systems models, public finance, financial systems clustering.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність державної політики перш за все пов'язують із досконалістю функціонування фінансової системи держави. Правильно обрана фінансова система є фундаментом для розвитку та успішного функціонування економіки країни, а також необхідною передумовою її росту і стабільності. Відмінності функціонування держав та їх фінансових систем спричинені певними географічними, історичними, фінансовими та соціальними особливостями. Основою ефективності обраної державою стратегії є належний рівень соціального розвитку населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню функціонування фінансових систем провідних країн світу та України приділили значну увагу такі науковці, як, зокрема, О. Біла, М. Карлін, Б. Карпінський, О. Кириленко, Т. Кізима, О. Кіреєва, Н. Кравчук, Л. Миргородська, В. Міщенко, В. Опарін, О. Рожко, Н. Сніжко, Н. Стукало, В. Федосов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, визначення ефективності функціонування фінансових систем потребує удосконалення типологізації фінансових систем, що засвідчує необхідність подальшого дослідження проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад і прикладних інструментів забезпечення ефективного функціонування фінансової системи держави. Для досягнення поставленої мети проведено аналіз ефективності функціонування фінансових систем у зарубіжних країнах за рівнем централізації й перерозподілу ВВП через бюджетну систему, рівнем податкового тиску, борговим навантаженням; інфляційним тиском та демографічними чинниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова система виникла з появою держави і нерозривно пов'язана з її функціонуванням. Вона притаманна кожній державі незалежно від рівня економічного розвитку, проте чим розвиненіші ринкові відносини, тим складніші і різноманітніші зв'язки в державі, тим складніша і фінансова система. Завдяки їй держава нагромаджує та використовує фінансові ресурси для утримання свого апарату, а також спрямовує їх на виконання своїх функцій. Ця система охоплює грошові відносини між державою і підприємствами та організаціями, державою і населенням, між підприємствами і всередині них. Тому без перебільшення можна сказати, що фінансова система є індикатором економічного розвитку держави та добробуту її народу. Головне завдання фінансової системи та фінансів загалом – забезпечення контрольованого здійснення всіх економічних процесів, важливих для підтримання життєдіяльності і розвитку суспільства [1]. Фінансова система відображає сукупність взаємопов'язаних сфер і ланок фінансових відносин, які відображають специфічні форми й методи обміну, розподілу і перерозподілу ВВП, а також систему фінансових органів та інститутів [2, с. 31]. Фінансову систему розглядають за внутрішньою будовою та організаційною структурою; концептуалізація фінансової системи здійснюється як за ресурсним підходом, так і за інституційним, посередницьким, функціональним, системним тощо [3, с. 112].

Очевидно, що, досліджуючи державну фінансову систему та її складові елементи, варто опиратись не лише на теорії й концепції, що безпосередньо відображають особливості формування і використання фондів її фінансових ресурсів. Застосування матричного та кластерного аналізу дасть змогу виявити певні дисбаланси у системі перерозподілу ВВП окремих фінансових систем та обґрунтувати напрями побудови ефективної моделі функціонування фінансової системи України.

З огляду на пріоритети державної фінансової політики держава обирає саме ту фінансову модель економічної системи, яка найбільше їй підходить і водночас дає відповідні результати. Розрізняють такі класифікаційні ознаки моделей фінансових систем держави: територіальна ознака; послідовність розподілу ВВП; рівень централізації ВВП у бюджеті; форма бюджетного устрою [2, с. 32; 4, с. 15; 5, с. 24]. Саме визначення національної моделі соціально-економічного розвитку держави повинно базуватися на практичному дослідженні наявних у світі моделей функціонування бюджету.

Класично фінансові системи за рівнем централізації ВВП поділяють на такі три моделі, як американська, західноєвропейська та скандинавська. У процесі дослідження ми виявили, що більш логічно структурувати фінансові системи ще й за рівнем перерозподілу ВВП через бюджетну систему.

Розмістивши країни світу у графіку за рівнем концентрації ВВП та перерозподілу ВВП через бюджет, бачимо, що групування країн є неоднорідним (рис. 1). У нижчій частині графіка зосереджені країни з найнижчим рівнем централізації й перерозподілу ВВП у бюджетній системі, а у верхній – відповідно, країни з найвищим рівнем. До складу першої групи увійшли країни з найнижчим рівнем централізації й перерозподілу ВВП (20–30%). Сюди відносяться такі країни, як Корея (рівень централізації ВВП становить 20,9%, а перерозподілу ВВП – 20,6%), Мексика (22,3% та 25,8%), Чилі (23,5% та 26,5%) та Китай (28,4% та 31,4%). До другої групи належать такі країни, як Ірландія (31,8% та 32,2%), Швейцарія (32,7% та 33%), Росія (30,7% та 35,1%), США (32% та 35,8%), Нова Зеландія (більше 35%) та Японія (33,8% та 38,6%). Для цих країн характерні значна частка видатків на військово-промисловий комплекс; мінімальне забезпечення соціальної сфери; мінімальне державне втручання у фінансову сферу. У цих групах держава стимулює населення заробляти, а соціальна допомога надається лише тим, хто не в змозі впоратись без державної фінансової підтримки. До третьої групи належать країни з помірним рівнем централізації й перерозподілу ВВП в межах 36–45%. У цю групу входять Австралія, Туреччина, Латвія, Ізраїль, Словаччина, Чехія, Україна, Канада, Естонія, Польща, Іспанія, Люксембург, Словенія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина, Португалія, Великобританія. Відмінності цієї групи від попередніх двох полягають у більш помітному втручанні держави у

соціальної сфери і паралельному функціонуванню державних і комерційних установ у цій сфері. Остання група відрізняється значним рівнем централізації та перерозподілу ВВП через бюджетну систему (у межах 46–65%) та включає скандинавські, а також деякі західноєвропейські країни, а саме Італію (47,7% та 50,4%), Швецію (48,7% та 49,6%), Австрію (49,4% та 51,2%), Ісландію (57,3% та 42,9%), Норвегію (55% та 49,6%), Бельгію (50,8% та 53,5%), Данію (50,6% та 53,4%), Францію (53% та 56,4%), Фінляндію (55, % та 57,9%). Особливостями країн четвертої групи є значне державне втручання в усі сфери життя суспільства, високий рівень державного соціального забезпечення населення. Але ефективне функціонування цих країн можливе лише за умов високого рівня ВВП на душу населення та високого рівня податкової культури і фінансової свідомості населення.

Україна на цьому рисунку знаходиться у межах середніх значень: за рівнем централізації ВВП у бюджеті – 37,8% проти 40,2% середнього рівня у розвинених країнах, а за рівнем перерозподілу ВВП через бюджет – 41,6% проти 41,7% середнього значення.

Базовою характеристикою будь-якої фінансової системи є рівень її податкового тиску. Як бачимо із рис. 2, податковий тиск більшості

розвинених країн (з урахуванням відрахувань на соціальне страхування) варіюється у межах 30–40% до ВВП. Як засвідчує податкова статистика країн ОЕСД¹, середнє значення податкового тиску склало 34,3% ВВП у 2015 р. Серед 35 розвинених країн світу найвищий податковий тиск спостерігається у Данії – 46,6% до ВВП, Франції – 45,5%, Бельгії – 44,8% і Фінляндії – 44%.

Найнижчий податковий тиск у Мексиці – 17,4%, Чилі – 20,7% та Ірландії – 23,6%. У 2015 р. посилення податкового тиску відбулося у 22 з 35 країн, у 13 країнах податковий тиск зменшився або залишився без змін. За рівнем соціального страхування у ВВП лідирують Франція (16,9% до ВВП), Австрія (14,8%) Словенія та Чехія (по 14,5%), Бельгія (14,3%) та Нідерланди (14,2%). Найнижчий рівень соціального страхування у Данії та Новій Зеландії – всього 0,1% ВВП, Чилі – 1,5%, Мексиці – 3,3%, Ісландії – 3,6%, Ірландії – 3,9%, Канаді – 4,9%.

Україна за рівнем податкового навантаження відповідає середньому значенню країн ОЕСД (35% до ВВП в Україні проти 34,3% у розвинених країн). Частка надходжень єдиного соціального внеску у ВВП в Україні за 2015 р. склала 9,4%, що відповідає середньому значенню країн ОЕСД (9,1%).

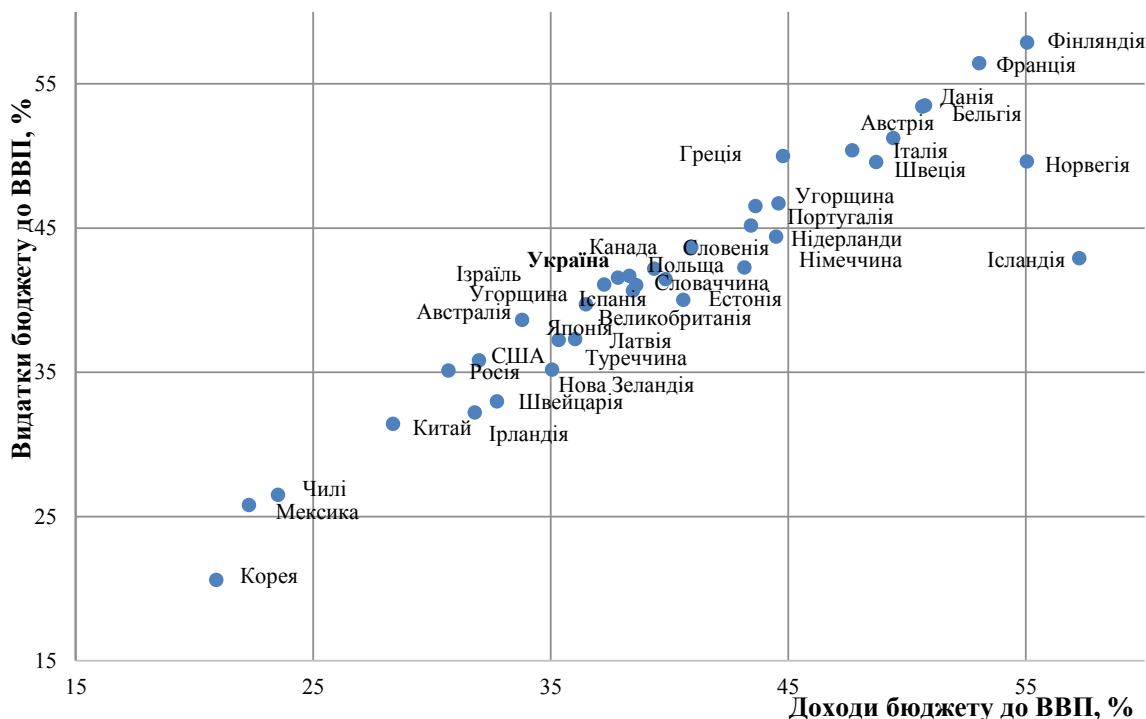


Рис. 1. Рівень централізації та перерозподілу ВВП країн світу та України за 2016 р. (складено за [6])

¹ The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) – Організація економічного співробітництва та розвитку, що включає 35 розвинених країн світу.

На основі наведених даних можемо зробити висновок, що рівень податкового навантаження на економіку України відповідає рівню розвинених країн світу. Проте структура податкових надходжень України має певні відмінності: якщо у більшості розвинених країн лівову частку доходів бюджетної системи становлять доходно-прибуткові податки (в середньому 11,6% ВВП), то в Україні частка податків на доходи, прибуток та приріст капіталу складає всього 7%. Натомість частка внутрішніх податків на товари і послуги в Україні становить 12,6% ВВП, тоді як у країнах ОЕСД – 11%, а податки на власність в Україні займають незначне місце у податковій системі (всього 0,8% ВВП проти майже 2% у розвинених країнах).

Податкова структура в Україні відрізняється від розвинутих країн нижчим фіскальним значенням податку на прибуток підприємств та доходи фізичних осіб, оскільки

низький рівень доходів юридичних і фізичних осіб, податкової культури, недосконалість фіскального законодавства і роботи податкових служб не дають змогу забезпечити переважання в структурі податкової системи прямих податків. В Україні чинником, що може змінити цю закономірність, є зростання реальних доходів населення з огляду на підвищення розміру мінімальної заробітної плати з 2017 р. та детінізацію національної економіки, а також посилення фіскальної ролі податків на власність в Україні.

Довгострокове розбалансування структури бюджету пов'язане із проблемою старіння населення у більшості розвинених країн. Фінансова криза 2007 р. завдала серйозного удару по пенсійних системах розвинених країн, в результаті чого значна кількість приватних пенсійних фондів опинилася на межі банкрутства. Середнє значення величини активів недержавних пенсійних фондів

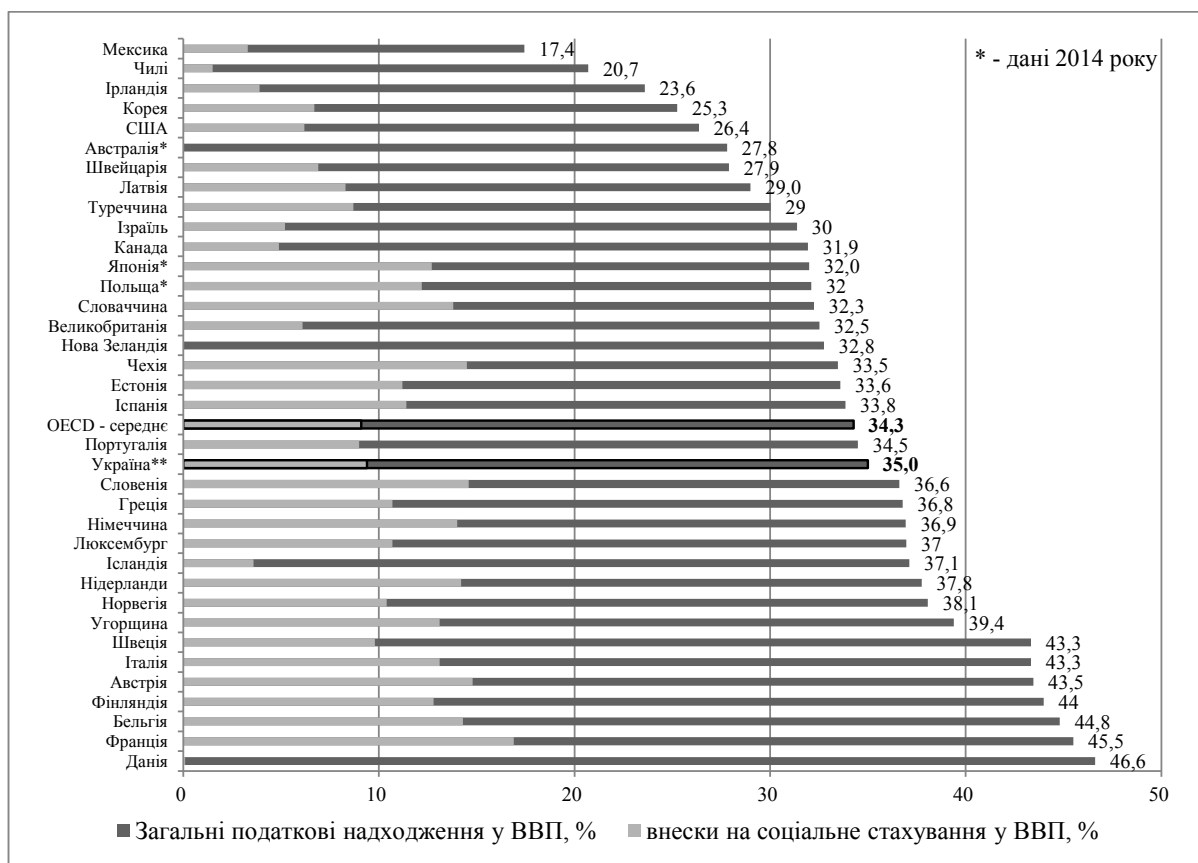


Рис. 2. Податкові надходження країн ОЕСД та України¹ за 2015 р. у відсотках до ВВП (з соціальним страхуванням)² (складено за [7])

¹ Загальні податкові надходження України розраховані як сума податкових надходжень Зведеного бюджету України та надходжень єдиного соціального внеску за 2015 р. за даними: [http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf). http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=23596&page=0.

² Внески на соціальне страхування включають страхування на випадок безробіття, з тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків, пенсійне забезпечення й медичне страхування.

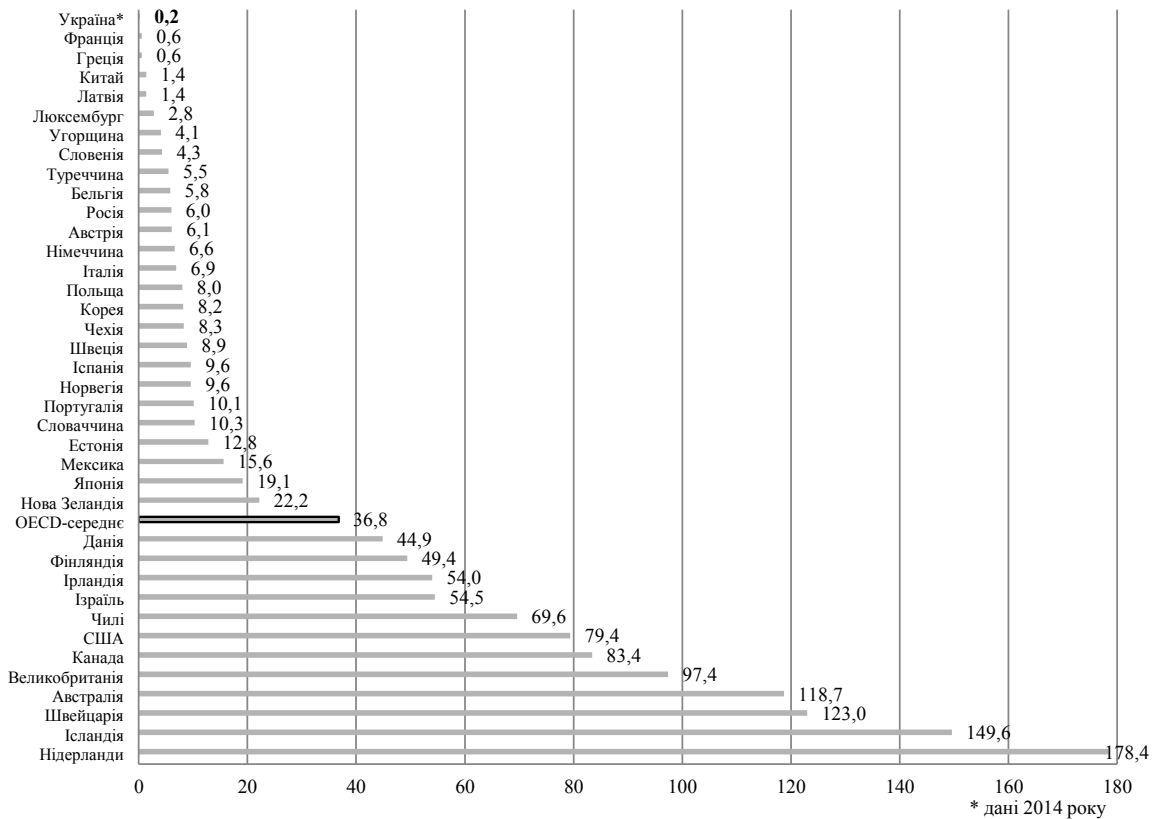


Рис. 3. Активи недержавних пенсійних фондів країн та України за 2015 р, % до ВВП (складено за [8])

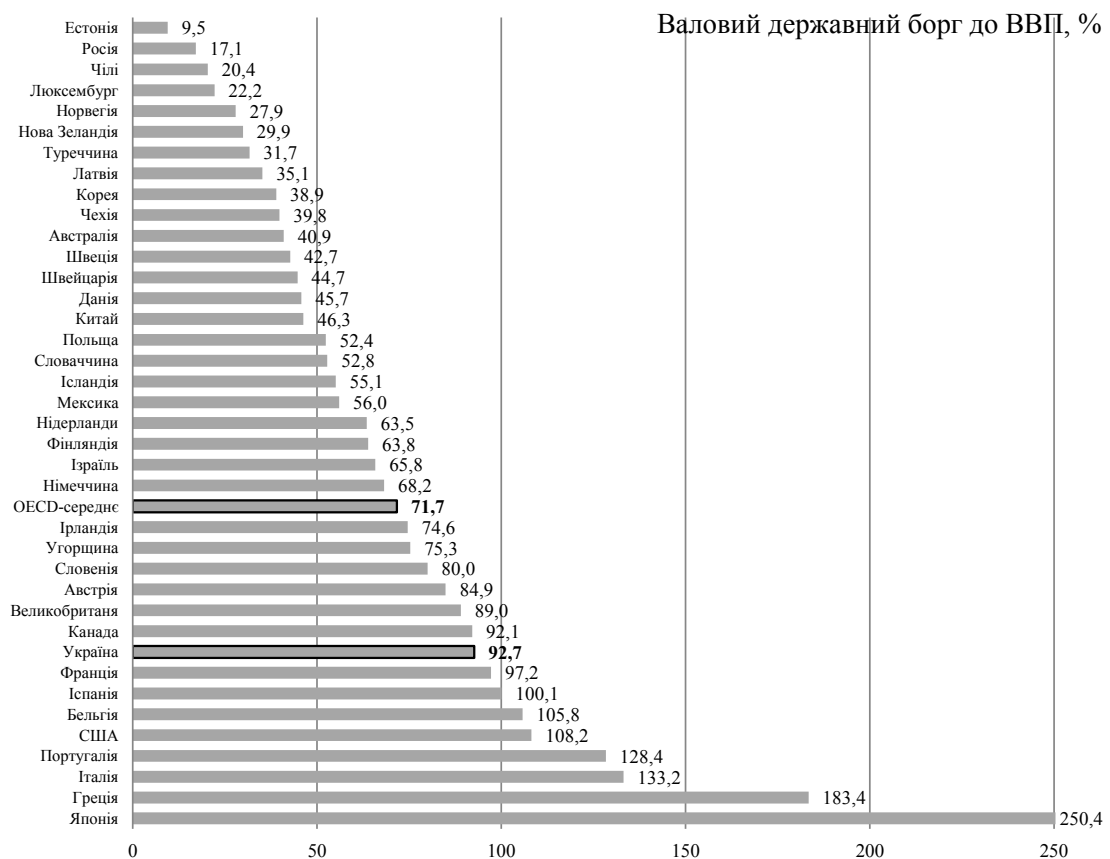


Рис. 4. Рівень боргового навантаження країн світу та України за 2016 р. (складено за [6])

до ВВП країн ОЕСД за результатами 2015 р. склало 36,8% (рис. 3). Україна відноситься до кластера з найнижчим рівнем концентрації ВВП у активах недержавного пенсійного забезпечення (всього 0,2%). Тому з огляду на проблеми катастрофічного дефіциту Пенсійного фонду України нині необхідна активізація населення у відкритті особистих пенсійних рахунків. Ця проблема загострюється ще й з огляду на низький рівень доходів населення та девальвацію грошової одиниці, а звідси впливає надзвичайно низький рівень заощаджень населення.

Державний борг є елементом фінансової системи держави, який є загальною сумою непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інших визначених законодавством цілей. Найбільший рівень боргового навантаження за наслідками 2016 р. був у Японії – 250,4%, Греції – 183,4%, Італії – 133,2%, Португалії – 128,4%, США – 108,2%, Бельгії – 105,8%, Іспанії – 100,1% та Франції – 97,2% (рис. 4).

В Україні рівень валового державного боргу до ВВП склав 92,7%. У країнах ЄС нормою вважається, якщо державний борг не перевищує 60% ВВП (Маастрихтські крите-

рії). А за підсумками 2016 р. співвідношення загального обсягу державного боргу до ВВП країн ОЕСД склало 71,7%; узагальнений показник приблизно на 10 процентних пунктів вищий від показника передкризового 2007 р. (59%). Таким країнам, як Греція, Італія, Португалія, характерний кризовий рівень боргової безпеки; вони зіштовхнулися з проблемами, пов'язаними із значними труднощами у сфері погашення боргових зобов'язань, вирішення яких вимагає консолідації зусиль усіх країн-членів ЄС.

Дефіцит бюджету формується у процесі переважання видатків країни над її доходами. Згідно з даними Єврокомісії найбільший дефіцит бюджету центрального уряду спостерігається у Греції (7,5% ВВП), Японії (6,2% ВВП) та Іспанії (5,1%) (рис. 5). Дефіцит Державного бюджету України складає 2,3%, тоді як середнє значення країн ОЕСД дорівнює 1,7%. Допустимим вважається дефіцит на рівні до 3% ВВП. У Норвегії, Люксембурзі, Кореї, Швейцарії, Китаї, Німеччині, Швеції, Естонії та Мексиці спостерігається профіцит бюджету.

Рівень дефіциту України не є критичним, проте це досить високий показник. Для покращення ситуації необхідно зменшувати

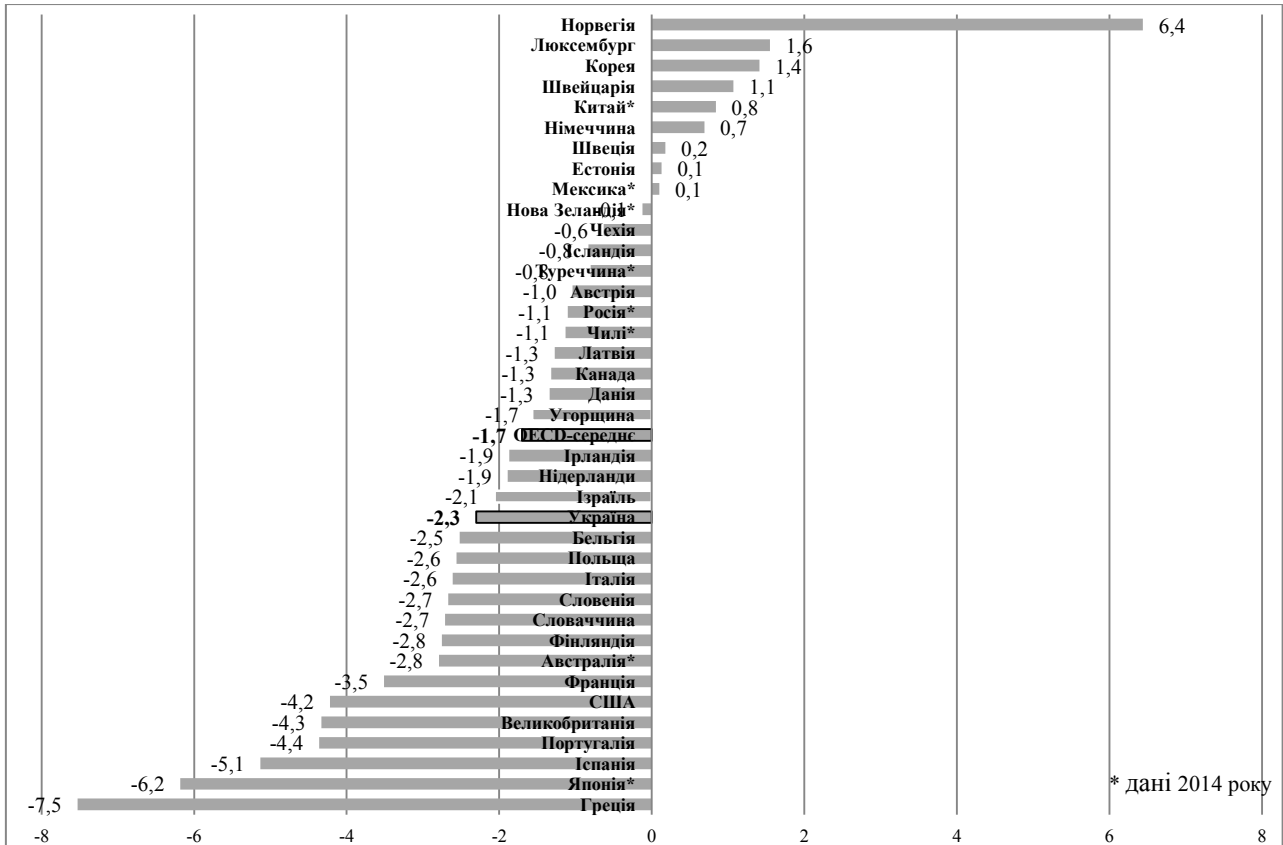


Рис. 5. Дефіцит (-), профіцит (+) державного бюджету країн світу та України за 2015 р., % до ВВП (складено за [9])

обсяг видатків, шукати додаткові джерела надходжень до бюджету та перш за все підвищувати ефективність здійснення бюджетних видатків.

До найголовніших проблем функціонування та розвитку фінансових систем ринкового типу слід віднести інфляцію. Рівень інфляції за середнім показником країн OECD у 2016 р. склав 0,9% (рис. 6). Найвище значення інфляції зафіксовано у Росії (8,4%), Туреччині (7,8%), Чилі (3,8%) та Норвегії (3,6%). Дефляція відбулася у Греції, Польщі, Ізраїлі, Швейцарії, Словаччині, Ірландії, Іспанії, Італії та Словенії. В Україні останніми роками рівень інфляції зростає, що спричинено фінансово-економічною кризою, та супроводжується економічною нестабільністю. Проте у 2016 р. гіперінфляцію попереднього року вдалося приборкати, адже індекс споживчих цін в Україні за 2015 р. склав, згідно з даними МВФ, 48,7%. Різкий ріст цін та девальвація національної валюти мають сильний негативний вплив на розвиток економіки країни, що погіршує репутацію країни як надійного партнера, через що країна стає менш привабливою для інвесторів.

На рис. 7 відображений обсяг інвестицій до ВВП. Якщо країна є привабливою для інвесторів, обсяг інвестицій зростає. Найвищий рівень інвестицій до ВВП характерний для Китаю (41,8% ВВП), Норвегії (28,8%), Кореї (26,9%), Чехії (26,4%), найнижчий, відповідно, спостерігається у Греції (9,6%) та Португалії (14,5%). В Україні за підсумками 2016 р. рівень інвестицій склав всього 16,1% ВВП. У зв'язку з нестабільною економічною ситуацією, високим рівнем інфляції та боргових зобов'язань, воєнними діями Україна є менш привабливою для інвесторів. Україні потрібно проводити подальше реформування економіки; це допоможе збільшити довіру іноземних інвесторів.

Національні заощадження є індикатором рівня життя у країні. За цим показником Україна значно відстає від решти розвинених країн. Наприклад, обсяг національних заощаджень у Китаї становить 44,4%, США – 17,5%, Японії – 25,6%, Росії – 25,5% (рис. 8). Середній показник по OECD становить 23,3%, тоді як в Україні – всього 13,5% (для порівняння у 2014 р. валові національні заощадження в Україні склали всього 15% ВВП). Основним чинником, що впливає на зниження

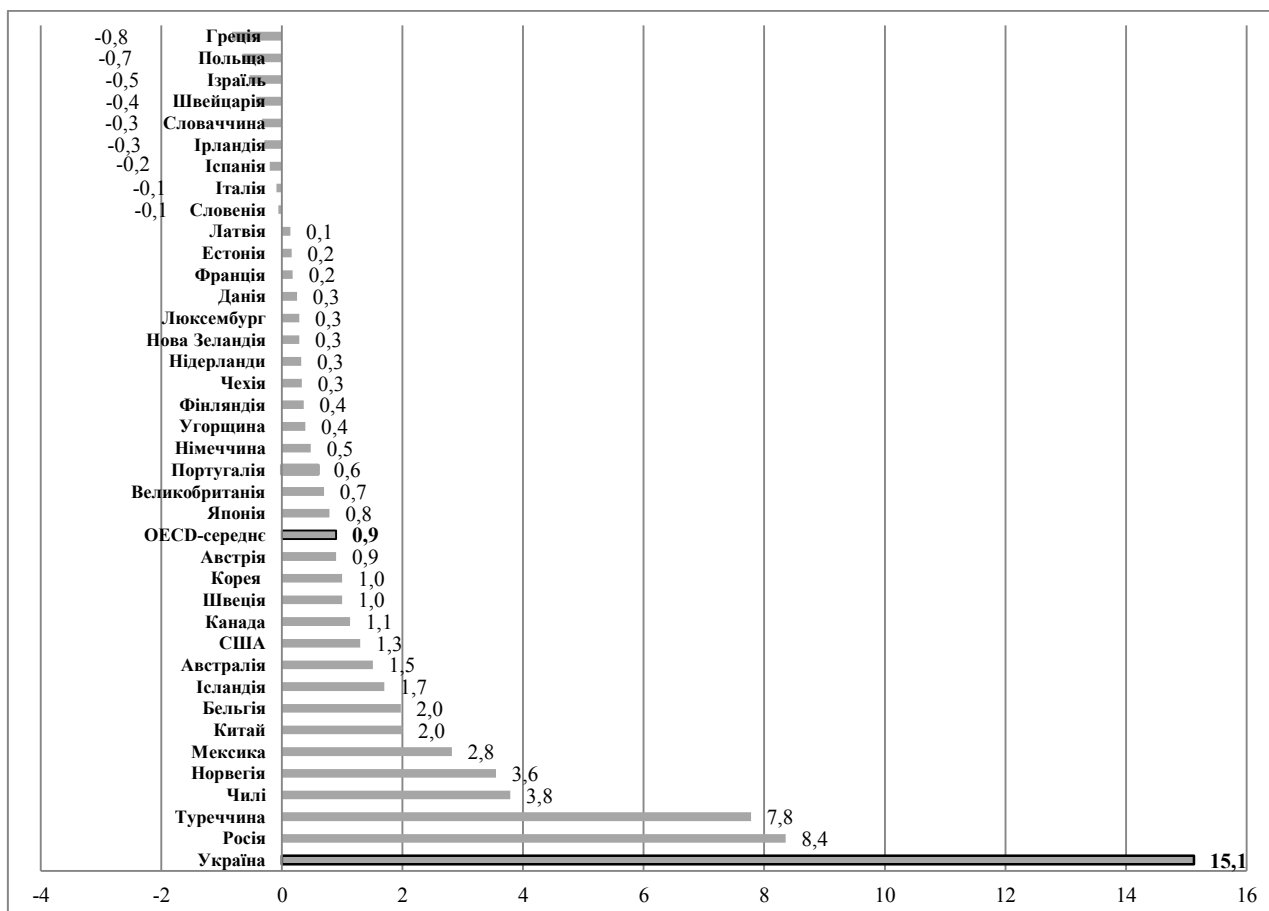


Рис. 6. Інфляція країн світу та України за 2016 р. у річному вимірі, % (складено за [6])

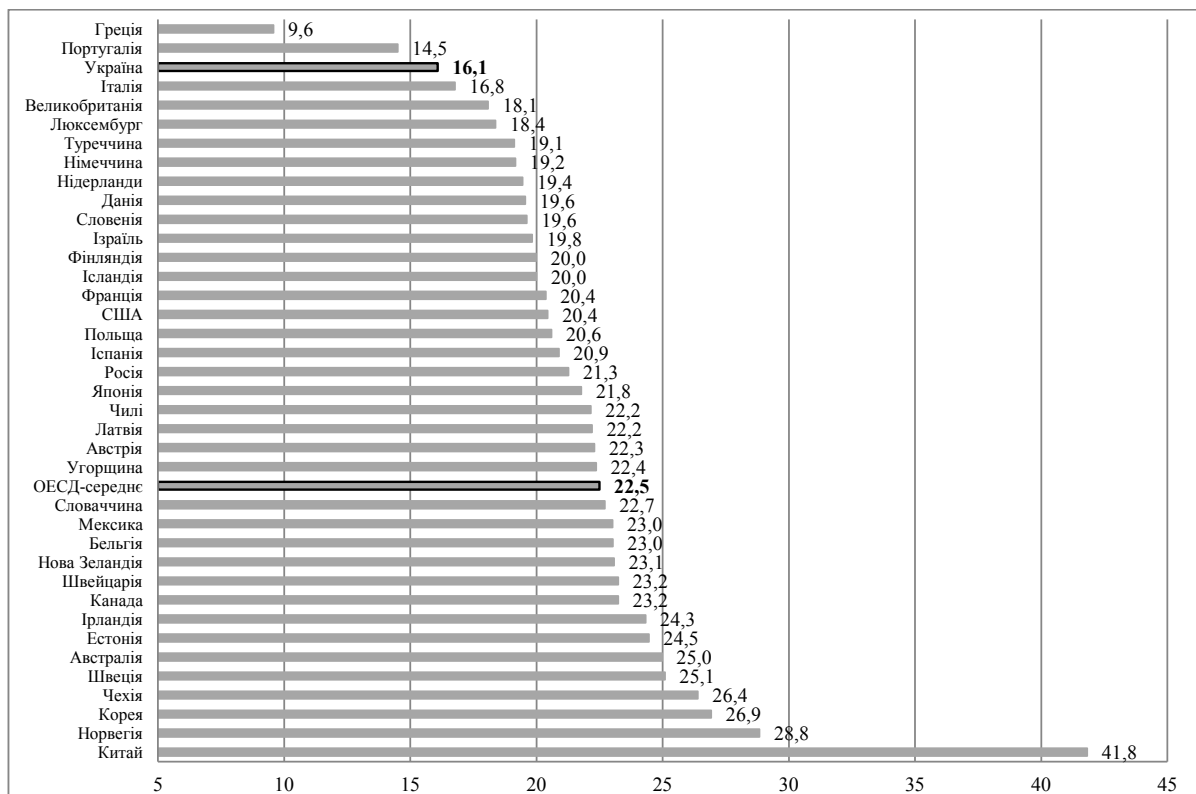


Рис. 7. Загальний обсяг інвестицій країн світу та України у відсотках до ВВП за 2016 р. (складено за [6])

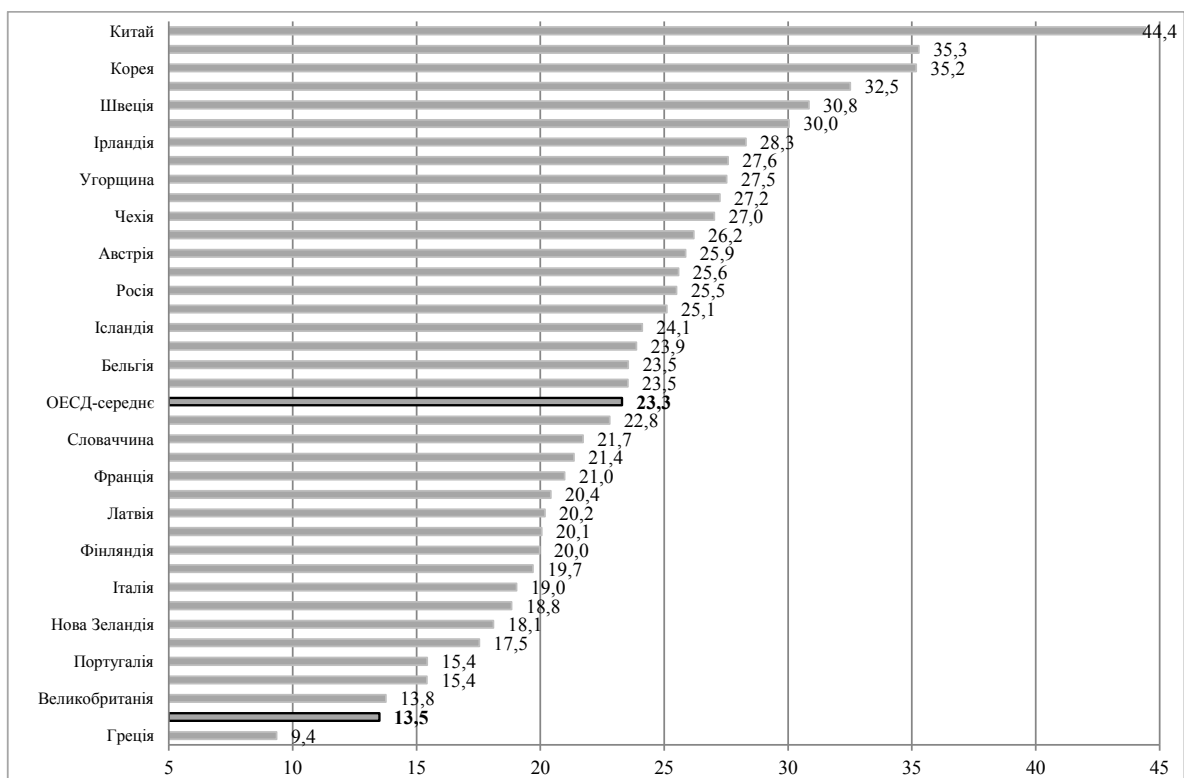


Рис. 8. Валові національні заощадження країн світу та України у відсотках до ВВП за 2016 р. (складено за [6])

заощаджень, є інфляція, індекс якої у 2015 р. складав аж 48,7%, а за 2016 р. – вже 15,1%. Найнижчий рівень заощаджень до ВВП спостерігаємо в Греції – всього 9,4%.

Нестабільна економічна ситуація в Україні сприяє збільшенню рівня безробіття, через інфляцію населення стало менш платоспроможним, що призвело до закриття й банкрутства багатьох підприємств. Рівень безробіття в Україні становить 9,2% проти 7,6% середнього значення по країнах ОЕСД (рис. 9). В Україні частка безробітного населення у 2 рази вища, ніж в США і Німеччині, та майже у 3 рази вища, ніж в Японії. Найвищий серед розвинених країн показник безробіття зафіксовано у Греції (25%), Іспанії (19,7%), Португалії та Італії (більше 11%).

Результати проведеного дослідження підкреслюють необхідність стратегічних пере-

творень заради досягнення соціальної та економічної стабільності: створення передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів, модернізації податкової системи. У цьому контексті доцільним є формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації інфраструктури й базових секторів економіки.

Висновки з цього дослідження. Як показало проведене дослідження, вибір моделі фінансових відносин держав залежить від багатьох чинників, а саме від природних умов, багатства країни, конкретних історичних традицій, демографічних чинників, завдань і цілей фінансової політики, а також рівня податкової культури і психології тієї чи іншої нації.

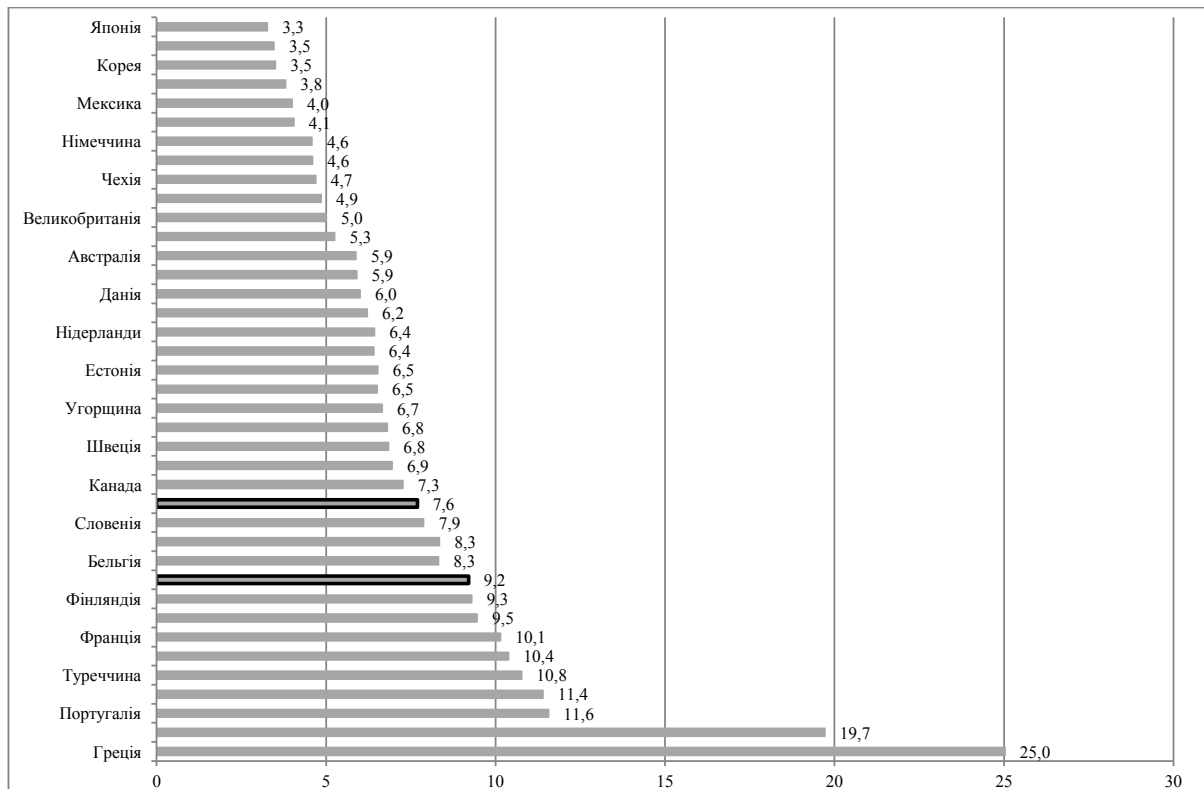


Рис. 9. Рівень безробіття країн світу та України за 2016 р., % до загальної кількості зайнятих (складено за [6])

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лондар С. Фінанси: [навч. посіб.] / С. Лондар, О. Тимошенко. – Вінниця: Нова книга, 2009. – 383 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/147158632_finansifinansova_sistema.html#461.
2. Біла О. Фінанси: [навч. посіб.] / О. Біла, І. Чуй. – 2-ге вид. випр. та доп. – Львів: «Магнолія-2006», 2014. – 390 с.
3. Сніжко О. Методологічний еkleктизм у трактуванні сутності фінансової системи / О. Сніжко // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 2 (21). – С. 99–119.
4. Бюджетний менеджмент: [підруч.] / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2008. – 864 с.
5. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. Опарін; МОН України, КНЕУ. – К., 2006. – 37 с.
6. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2014&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=subject&ds=&br=1&pr1.x=54&pr1.y=6&c=137,193,122,273,124,138,196,142,156,228,924,964,182,935,922,128,939,936,961,172,132,184,134,174,144,146,944,176,178,436,186,136,158,926,112,111,542,941&s=NGDPD,GGR_NGDP,GGX_NGDP,GGXWDN_NGDP&grp=0&a=#cs39.
7. Revenue Statistics – OECD countries: Comparative tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>.
8. OECD Pensions Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/data/oecd-pensions-statistics/pensions-indicators_data-00518-en?isPartOf=/content/datacollection/pension-data-en.
9. General government deficit Total, % of GDP, 2000 – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/gga/general-government-deficit.htm>.
10. Бюджет України 2015: статистичний збірник. – К.: Міністерство фінансів України, 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf).
11. Інформація про виконання Державного бюджету України за доходами, надходження до місцевих бюджетів та ЄСВ станом на 1 січня 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=23596&page=0.

Державний борг України: механізм управління та обслуговування

Шелест О.Л.

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

У статті розглянуто теоретичні основи функціонування державного боргу, з'ясовано роль зовнішнього боргу в національній економіці в контексті цільових орієнтирів боргової стратегії держави; розкрито зміст, уточнено трактування поняття «управління державним боргом», а також визначено складові елементи механізму управління державним боргом; проаналізовано сучасні тенденції боргової політики України, визначено її макроекономічні наслідки; виокремлено особливості механізму управління державним боргом в Україні; виявлено структурні асиметрії боргового портфеля України; обґрунтовано необхідність формування боргової стратегії як пріоритетного напрямку доктрини макроекономічного розвитку України; запропоновано напрями модернізації механізму управління державним боргом в Україні.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, бюджет, зовнішній борг, внутрішній борг, доходи, видатки, податки, запозичення.

Шелест А.Л. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы функционирования государственного долга, выяснена роль внешнего долга в национальной экономике в контексте целевых ориентиров долговой стратегии государства; раскрыто содержание, уточнено определение понятия «управление государственным долгом», а также определены составные элементы механизма управления государственным долгом; проанализированы современные тенденции долговой политики Украины, определены ее макроэкономические последствия; выделены особенности механизма управления государственным долгом в Украине; выявлены структурные асимметрии долгового портфеля Украины; обоснована необходимость формирования долговой стратегии как приоритетного направления доктрины макроэкономического развития Украины; предложены направления модернизации механизма управления государственным долгом в Украине.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, бюджет, внешний долг, внутренний долг, доходы, расходы, налоги, заимствования.

Shelest O.L. STATE DEBT OF UKRAINE: THE MECHANISM OF MANAGEMENT AND MAINTENANCE

The article deals with the theoretical basis of the functioning of the public debt, explained the role of the external debt of the national economy in the context of the targets of the debt strategy of the state; reveals the content, clarified the definition of "Public Debt Management" and identified the constituent elements of public debt management mechanism; analyzed current trends in the debt policy of Ukraine, defined its macroeconomic effects; The features of the mechanism of public debt management in Ukraine; revealed structural asymmetry of the debt portfolio in Ukraine; the necessity of the formation of the debt strategy as a priority area of the doctrine of the macroeconomic development of Ukraine; proposed directions of modernization of public debt management mechanism in Ukraine.

Keywords: public debt, debt policy, budget, external debt, domestic debt, income, expenses, taxes, borrowing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державний борг виступає важливою складовою ринкової економіки. Сьогодні важко знайти державу, яка була б спроможна обходитися без запозичень. Використання державою позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для фінансування державного бюджету. За умови ефективного використання залучені кошти можуть стати позитивним чинником економічного зростання, але в іншому випадку збільшення заборгованості призводить до

фінансової кризи, порушення макроекономічної стабільності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні сутності державного боргу та способів управління ним; проведенні аналізу стану та управління державним боргом України. Для досягнення поставлених цілей вирішено такі задачі:

– з'ясувати роль зовнішнього боргу в національній економіці в контексті цільових орієнтирів боргової стратегії держави;

- розкрити зміст, уточнити трактування поняття «управління державним боргом», а також визначити складові елементи механізму управління державним боргом;

- проаналізувати сучасні тенденції боргової політики України, визначити її макроекономічні наслідки;

- виокремити особливості механізму управління державним боргом в Україні;

- виявити структурні асиметрії боргового портфеля України;

- обґрунтувати необхідність формування боргової стратегії як пріоритетного напрямку доктрини макроекономічного розвитку України;

- запропонувати напрями модернізації механізму управління державним боргом в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя проблематики державного боргу закладено визначними зарубіжними та вітчизняними вченими. Дослідженню оптимальних джерел погашення державного боргу присвячені праці М. Максгрейвера, А. Лернера, Г. Роузена, Дж. Сакса та інших зарубіжних економістів. До дослідження соціально-економічних передумов і наслідків формування боргових зобов'язань державного та приватного сектору економіки, розробки концептуальних основ управління національним боргом для забезпечення стабільності фінансової системи та розширення інвестиційного потенціалу реального сектору економіки в Україні доклали зусиль багато вітчизняних вчених, такі як, зокрема, Т.П. Вахненко, О.Д. Василик, Є.Р. Гавриленко, А.С. Гальчинський, О.В. Рожко, В.М. Федосова, С.І. Юрій, Н.Б. Ярошевич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях названих вчених досліджені різноманітні аспекти державного боргу і його впливу на економіку. Водночас комплементарність згаданої проблеми свідчить про те, що не всі питання державного боргу вивчені та висвітлені повною мірою. Недооцінюються його негативні соціально-економічні наслідки, фінансові ризики, не представлена концепція вдосконалення управління державним боргом, а проблеми запровадження цілісного механізму управління державним боргом і розробки ефективної стратегії боргової політики України залишаються невирішеними.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі зустрічаються визначення державного боргу, які значно відрізняються одне від одного,

оскільки вони характеризують державний борг з різних позицій: одні – за змістом, інші – за формою, за юридично-правовим статусом тощо. Доцільно не лише зазначати, що державний борг – це відносини, у яких держава виступає у ролі позичальника, кредитора або гаранта повернення кредиту, але й розглянути державний борг саме як систему кредитних відносин за участю держави.

За економічним змістом державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх прийнятих та непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язання, що виникають на підставі законодавства або договору [1].

Граничний обсяг державного боргу визначається за ст. 18 Бюджетного кодексу України, в якій зазначено, що величина суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП України [2]. У разі перевищення граничної величини боргу Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити термінових заходів з метою зменшення суми державного боргу до встановленої величини і нижче.

Розмір державного боргу розраховується у грошовій формі як непогашена основна сума прямих боргових зобов'язань держави. Стан державного боргу визначається на останній день звітного періоду та включає операції за цей день [3].

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, реальних джерел погашення державного боргу. Під час управління державним боргом, передусім зовнішнім, треба шукати варіанти, які б мінімізували втрати для держави і населення.

У процесі управління державним боргом необхідно враховувати економічну та політичну ситуацію в країні; рівень інфляції; ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності; ступінь ризику країни щодо неповернення боргу.

Державний борг оцінюють за такими показниками:

- борг на душу населення, що свідчить про те, яка сума державного боргу припадає на кожного громадянина країни;

- співвідношення між державним боргом та індивідуальними доходами, що визна-

чається як частка загального несплаченого боргу, що припадає на кожну 1 000 грошових одиниць індивідуального доходу; цей показник дає змогу визначити, наскільки обтяжливим є борг для населення країни;

– відносна величина боргу (державний борг/ВВП), що залежить від темпів зростання ВВП; рівня реальної процентної ставки, що впливає на величину виплат із боргу; обсягів бюджетного дефіциту [3].

До основних методів управління державним боргом відносять:

1) пролонгацію боргу, тобто форму добровільної згоди кредиторів на відстрочення виплат за зобов'язаннями боржника; як правило, проводиться тоді, коли випуск нових позик на обслуговування раніше випущених є фінансово недоцільним;

2) анулювання частини боргу, тобто відмову уряду від погашення боргу; анулювання боргів може бути зумовлене фінансовою неспроможністю держави, її банкрутством або політичними мотивами; найчастіше подібний механізм застосовується до найменш розвинутих країн, нездатних погасити свої зобов'язання навіть у віддаленій перспективі; за певних умов часткове списання боргу економічно вигідне і кредиторам;

3) викуп боргу з дисконтом на вторинному ринку, тобто скорочення обсягу державного боргу через викуп власних боргів із дисконтом (знижкою) на вторинному ринку; такий метод реструктуризації боргу можуть собі дозволити лише деякі країни-боржники, які мають у своєму активі значні обсяги золотовалютних резервів;

4) обмін боргу на акції національних підприємств чи національну валюту, що є однією із найпоширеніших ринкових схем реструктуризації державного боргу; передбачає надання кредиторам права продажу боргів з дисконтом за національну валюту, на яку в результаті можна придбати акції національних компаній; частіше використовується безпосередній обмін (своп) боргів на акції компаній, що перебувають у державній власності;

5) тимчасовий мораторій на виплату відсотків або частини основного боргу, тобто відстрочення сплати внутрішніх або зовнішніх боргових зобов'язань, що оголошується спеціальними актами державної влади на певний строк чи до закінчення певних надзвичайних подій;

6) конверсію боргу, тобто зміну початкових умов державної позики, зокрема зміну строків позики, часу виплати, способу погашення

позики, а найчастіше – зміну величини позикового відсотка (зміну дохідності позик);

7) консолідацію боргу, тобто зміну умов позики щодо часу її чинності (тривалості) з можливою зміною величини позикового відсотка, зокрема перетворення недержавного кредиту короткострокових державних позик у довгострокові, об'єднання кількох державних позик попередніх років в одну позику; консолідація і конвертація можуть проводитись одночасно;

8) реструктуризацію зовнішнього боргу, що проводиться у рамках Паризького клубу офіційних кредиторів (реструктуризація міжурядових позик і позик, гарантованих урядом) та Лондонського клубу приватних кредиторів (реструктуризація комерційного боргу); борг перед МВФ і Світовим банком реструктуризації не підлягає [6].

Управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежать бюджетна дієздатність країни, стан її валютних резервів, а відповідно, і стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поведінки всіх сегментів фінансового ринку.

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується вагомим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного боргу в 2014–2016 рр. стали такі:

– політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;

– глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зав'язків з міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури й промислових об'єктів на частині території країни;

– фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене значною мірою збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу;

– необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків, зокрема НАК «Нафтогаз України».

За підсумком останніх двох років сукупний обсяг державного боргу збільшився більше, ніж на 40%, а саме до 1 571,77 млрд. грн.

Водночас загальна сума державного боргу, приведена до еквіваленту іноземної валюти, навпаки, продемонструвала деяке скоро-

чення за цей же період. Так, якщо станом на 1 січня 2014 р. загальний державний борг відповідав 73,16 млрд. дол. США (в еквіваленті), то станом на 1 січня 2016 р. – 65,49 млрд. дол. США (в еквіваленті).

Безпосередньо за підсумком 2015 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу, приведена до доларового еквіваленту, скоротилася на 6,19%, тобто до 65,49 млрд. дол. США.

Зауважуємо, що одним з чинників скорочення показників зовнішнього державного боргу було проведення реструктуризації заборгованості країни перед зовнішніми приватними кредиторами. Однією з вагомих підстав для проведення цієї реструктуризації стало зростання питомої ваги державного боргу, номінованого в іноземній валюті, що наведено в табл. 1.

Стала тенденція до підвищення питомої ваги державного боргу, номінованого в іноземній валюті, означає збільшення витрат уряду з обслуговування власних боргових зобов'язань, що також будуть номіновані в іноземній валюті. Для українських фінансових ринків це означає ще більше скорочення валютної пропозиції та подальшу девальвацію гривні.

Динаміка сукупного обсягу державного та гарантованого державою боргу побудована з використанням показників у доларах США. Слід зазначити, що з початку 2015 р. відбувалось деяке зменшення загального обсягу держборгу, приведеного в еквіваленті іноземної валюти. Проте важливо звернути увагу на те, що показники станом на 1 січня 2015 р. подавалися Міністерством фінансів з огляду на курс національної валюти на рівні 1 576,86 грн. / 100 дол. США. За таких умов обсяг внутрішнього державного боргу, приведений у доларовому еквіваленті, відповідав 31,0 млрд. дол. США.

Протягом 2015 р. загалом гривня втратила близько 50% своєї вартості; станом на 1 січня 2016 р. офіційний курс відповідав 2 400,1 грн. / 100 дол. США. Перерахунок показників за новим офіційним курсом показав відповідне зменшення загального обсягу внутрішнього державного боргу, приведеного в еквіваленті іноземної валюти, а саме до 22,06 млрд. дол. США [6].

В поточній ситуації ключовим чинником динаміки показників державного боргу можна назвати девальваційні процеси. Загальний обсяг держборгу (в гривневому еквіваленті) показав рекордне зростання в лютому 2015 р. внаслідок різкої девальвації. Показник у доларовому вимірі, відповідно, показав аналогічну низхідну динаміку. Нагадаємо, що найнижчий офіційний курс гривні було зареєстровано 26 лютого 2015 р. – 3 001,01 грн. за 100 дол. США. При цьому на готівковому ринку курс долара США сягнув в середньому 31 грн. / дол. США (придбання) та 37 грн. / дол. США (продаж). Однією з ключових актуальних причин девальвації національної валюти виступає скорочення валютних надходжень від експорту. Нині експорт є практично єдиним джерелом надходження валюти в умовах обмеженого притоку інвестицій і закритого боргового ринку. Підставами для такої тенденції є поряд із стагнаційними процесами в українській економіці, загальносвітове зниження цін на продукцію хімічної промисловості та металопромисловості, сільського господарства тощо, що є основними статтями українського експорту.

Крім цього, обмеження транзиту українських товарів через українсько-російську ділянку кордону також призводять до падіння обсягів експорту українських товарів до окремих країн. Станом на дату написання огляду на міжбанківському ринку торги відбуваються в діапазоні 26,4–27,2 грн. / дол. США.

Таблиця 1

Структура державного боргу України (1 січня 2014 року – 1 січня 2016 року)

Сукупний державний борг	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року	1 квітня 2015 року	1 липня 2015 року	1 жовтня 2015 року	1 січня 2016 року
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	584,79	1 100,83	1 524,37	1 438,22	1 521,45	1 571,77
USD, млрд.	73,16	69,81	65,03	68,44	70,67	65,49
Внутрішній борг	49%	44%	35%	36%	34%	34%
UAH, млрд.	284,09	488,87	525,94	518,53	529,46	529,46
USD, млрд.	35,54	31,00	22,44	24,67	22,06	22,06
Зовнішній борг	51%	56%	65%	64%	66%	66%
UAH, млрд.	300,70	611,97	998,44	919,69	1 042,31	1 042,31
USD, млрд.	37,62	38,81	42,59	43,76	43,43	43,43

Зауважимо, що девальвація національної валюти дає змогу уряду розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом зі зниженням курсу гривні, меншими обсягами валютних ресурсів, зокрема, отриманими від міжнародних фінансових організацій. Згідно з Програмою управління державним боргом на 2016 р., затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 29 січня 2016 р., загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2016 р. за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 234,26 млрд. грн., з яких:

- 186,85 млрд. грн. – це виплати за внутрішнім боргом (79,8%);
- 47,41 млрд. грн. – це виплати за зовнішнім боргом (20,2%).

Загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду. Протягом останніх 5 років сукупний обсяг державного боргу зріс більш ніж втричі до 1 424,13 млрд. грн. (67,66 млрд. дол. США в еквіваленті).

В структурі загального державного прямого та гарантованого боргу традиційно переважає зовнішній борг – 64% сукупного обсягу, 60% прямого та 88,4% гарантованого державою боргу станом на 1 червня 2015 р.

З початку 2014 р. загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу збільшився з 825,41 млрд. грн. до 1 424,13 млрд. грн. станом на 1 червня 2015 р. Водночас в доларовому еквіваленті цей показник показав зменшення, а саме з 73,11 млрд. дол. США до 67,66 млрд. дол. США за аналогічний період.

Протягом перших місяців 2015 р. відбувалась потужна девальвація національної валюти, а перерахунок показників за новим офіційним курсом (21,048 грн. / дол. США станом на 1 червня 2015 р.) показав відповідне зменшення загального обсягу внутрішнього державного боргу, приведеного в еквіваленті іноземної валюти, а саме до 24,14 млрд. дол. США (-6,86 млрд. дол. США). Водночас обсяг внутрішнього боргу, номінований у національній валюті, за цей період тільки збільшувався, а саме до 508,15 млрд. грн. (+19,27 млрд. грн.).

Якщо перерахувати показники внутрішнього боргу станом на 1 січня 2015 р. за курсом 21,048 грн. / дол. США, його обсяг станом на вказану дату буде відповідати вже не 31,0 млрд. дол. США. в еквіваленті, а 23,23 млрд. дол. США, що на 913,57 млн. дол. США менше від показника, відображеного у Звіті Мінфіну на 1 червня 2015 р. [6].

Показники зовнішнього державного боргу за цей же період також показали зростання (на 12%, тобто до 43,52 млрд. дол. США).

Розглядаючи витрати на обслуговування і погашення держборгу у перспективі за період 2015–2020 рр., необхідно підкреслити, що в структурі витрат з обслуговування боргу поступово буде збільшуватися частка виплат з обслуговування внутрішнього боргу, що пов'язано з погашенням та виплатою доходів за ОВДП, випущених у 2009–2012 рр.

У 2014 р. на обслуговування та погашення державного боргу було витрачено 125,5 млрд. грн., що відповідає 8% ВВП за результатом року. Всі виплати було здійснено в строк та в повному обсязі. У 2014 р. співвідношення обсягу валового зовнішнього боргу і ВВП країни склало 96%.

Згідно з попередніми даними положення угоди з реструктуризації держборгу, укладеної між Мінфіном та комітетом приватних зовнішніх кредиторів, містить положення, що справлятимуть певний тиск на висхідні тенденції в українській економіці. Так, якщо темпи зростання економіки перевищать 3% на рік, кредитори отримають 15% вартості цього відсотка зростання ВВП. Якщо темп зростання економіки перевищить 4% на рік, кредитори отримають 40% вартості від кожного відсотка такого зростання. Важливо, що названі положення вступають в силу тільки з 2021 р., даючи країні 7 років на відновлення позитивних тенденцій в економіці, та будуть діяти протягом 20 наступних років.

Спрямування державних запозичень орієнтоване на фінансування дефіциту державного бюджету, зокрема в розрізі фінансування поточних видатків, на погашення боргів минулих періодів та гарантованих державою кредитів підприємствам, в інвестиційні проекти, особливо в галузі будівництва, та лише незначна частина орієнтована на підтримку стратегічних галузей, в реальний сектор економіки та на підтримку інноваційних проектів, що позитивного впливу на ефективний розвиток економіки не справляє. Це зумовлено нечітко визначеною борговою політикою та практичною відсутністю боргової стратегії. Зокрема, позитивного ефективного впливу на розвиток економіки державні запозичення не справляли. На основі досліджень сучасного стану та тенденцій боргової політики України можна дійти таких висновків:

- внаслідок проведення українським урядом політики, зорієнтованої на неінфляційні механізми погашення дефіциту бюджету,

загальна сума державного боргу постійно зростає;

– особливістю державного боргу України є значне переважання у його структурі зовнішньої складової;

– в результаті закінчення пільгових періодів за раніше отриманими кредитами обсяги платежів за державним боргом зросли в абсолютній величині;

– на позичковому ринку простежується тенденція до збільшення строковості державних цінних паперів;

– середньозважена дохідність ОВДП характеризується спадною динамікою, що у підсумку сприяє зменшенню вартості державних запозичень;

– спостерігається тенденція до збільшення обсягів фінансування програм розвитку, про що свідчить зростання частки гарантованого боргу внаслідок залучення кредитних ресурсів для будівництва та реконструкції автомобільних доріг, проте фінансування програм розвитку в реальному секторі економіки необхідно збільшувати.

Проблема підвищення ефективності управління державним боргом і пошук шляхів її вирішення є одними з найбільш актуальних питань сьогодення в Україні. Незважаючи на відсутність досконалих критеріїв оцінки управління боргом, недоліком системи управління боргом в Україні є розподіл повноважень між декількома державними інституціями щодо формування зовнішнього боргу країни, що викликає слабку координацію дій з управління боргом. Так, заборгованість перед МВФ перебуває під

контролем НБУ, кредити Світового банку – Міністерства фінансів, міждержавні кредитні лінії – Укресімбанку. Крім того, різні відомства застосовують різні методики обліку, що, відповідно, спричиняє статистичні розбіжності за основними показниками заборгованості.

Висновки з цього дослідження. Для розв'язання проблеми заборгованості в довгостроковому періоді необхідне «оздоровлення» самої економіки, оскільки без забезпечення динамізму її розвитку і реальної, відчутної ефективності фінансова стабільність в країні буде короточасною і відносною незалежно від того, які прогресивні фінансові заходи використовуються для її підтримки.

Таким чином, слід зауважити, що оптимізація боргової політики України потребує розроблення та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики, короткострокові та середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків, стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків.

Така стратегія має узгодити дії органів державної влади, уповноважених здійснювати управління державним боргом, інтегрувати боргову політику України в контекст реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рожко О.В. Економічна природа та значення державного кредиту в економіці України / О.В. Рожко // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 81–89.
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 14–28.
3. Ярошевич Н.Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність / Н.Б. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 266–271.
4. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Молчанова А.Ю. Державний борг України: механізм управління та обслуговування / А.Ю. Молчанова // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи. – Львів: МАУП, 2016. – С. 40–42.
6. Статистична інформація / Державний та гарантований державний борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/336080/file/Debt_31.03.2012.pdf.
7. Черничко С.Ф. Державний борг України: тенденції та ризики / С.Ф. Черничко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Т. 14. – № 1. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – С. 355–360.
8. Державний борг України невдовзі сягне пікового рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/8199-derzhavniy-borg-ukrayini-nevdovz-syagne-pkovogo-rvnya.html>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.2

Сучасні підходи до сутності доходів і видатків бюджетних установ**Бондаренко Н.М.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара**Гузенко Ю.А.**студентка економічного факультету
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Статтю присвячено актуальним питанням щодо визначення сутності доходів та видатків бюджетних установ у вітчизняній та міжнародній обліковій практиці. Проаналізовано та систематизовано класичні та сучасні підходи вітчизняних та зарубіжних учених до визначення доходів і видатків, їх економічної сутності та термінологічного трактування. Досліджено сутність доходів та видатків відповідно до міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору.

Ключові слова: доходи, видатки, витрати, бюджетні установи, кошторис, облік, міжнародні стандарти.

Бондаренко Н.Н., Гузенко Ю.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам определения сущности доходов и расходов бюджетных учреждений в отечественной и международной учетной практике. Проанализированы и систематизированы классические и современные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению доходов и расходов, их экономической сущности и терминологической трактовке. Исследована сущность доходов и расходов в соответствии с международными и национальными стандартами бухгалтерского учета для государственного сектора.

Ключевые слова: доходы, расходы, бюджетные учреждения, смета, учет, международные стандарты.

Bondarenko N.M., Guzenko J.A. NEW APPROACHES TO ESSENCE OF TERMS INCOME AND EXPENDITURE OF THE BUDGET INSTITUTIONS

This article is devoted to the current issues of defining of the essence of revenues and expenditures of budgetary institutions in domestic and international accounting practice. In the article is analyzed and systematized classical and modern approaches of domestic and foreign scientists to determine the income and expenditure, the economic nature and interpretation of the abovementioned terminology. The essence of terms 'revenue' and 'expenditure' is analyzed according to international and national accounting standards for the public sector.

Keywords: income, expenses, expenditure, budgetary institutions, estimated costs, accounting, international standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бухгалтерський облік у бюджетних установах є системою контролю над наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів, будується на загальноприйнятих принципах, виконує управлінську, інформаційну, контрольну функції та має певні особливості. Найбільш специфічними об'єктами обліку в бюджетних установах є доходи, видатки та результати виконання кошторису. У загальній системі бухгалтерського обліку бюджетних установ саме облік доходів і видатків є най-

складнішим і найвідповідальнішим, потребує найдокладнішого розроблення й опрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання щодо сутності доходів та видатків бюджетних установ приділяли значну увагу такі науковці, як: Левицька С.О., Свірко С.В., Александров В.Т., Лондаренко О.О., Джога Р.Т., Атамас П.Й., Кучерявенко М.П., Воронова Л.К., Дмитренко Е.С., Бабін І.І. та ін. Незважаючи на розроблення низки теоретичних і практичних положень щодо обліку доходів і видатків в бюджетних

установах, проблемам визначення їх сутності приділяється недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У даній статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення понять «доходи» та «видатки» для визначення місця цих обліково-економічних категорій у системі обліку бюджетної установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним нормативним документом, який регулює діяльність бюджетних установ, є Бюджетний кодекс України. Він визначає засади бюджетної системи України, її структуру, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства.

Відповідно до Бюджетного кодексу, доходи бюджету – це всі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ). Доходи бюджету класифікуються за такими розділами:

- 1) податкові надходження;
- 2) неподаткові надходження;
- 3) доходи від операцій із капіталом;
- 4) трансферти [1].

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори.

Неподатковими надходженнями визнаються доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження [1].

Поняття «доходи бюджетних установ» висвітлюється в публікаціях багатьох авторів, аналіз яких дає змогу дійти висновку, що вони не мають принципових різниць. Усі автори вважають, що доходами бюджетних установ є асигнування, отримані з державного або місцевих бюджетів.

Зокрема, Свірко С.В. зазначає, що доходи бюджетних установ – це надходження грошових коштів, отримуваних установами за рахунок державних коштів, для виконання кошторису доходів і видатків [2, с. 229].

Своєю чергою, Левицька С.О. наводить таке визначення доходів: це отримані з державного та місцевого бюджетів та генеровані бюджетними організаціями асигнування [3, с. 362].

Лемішовський В.І. вважає, що діяльність установ фінансується за рахунок коштів дер-

жавного або місцевих бюджетів, які надаються на безповоротній основі [4, с. 456].

Водночас визначення, представлені в роботах українських учених, не відповідають представленим у міжнародних та національних стандартах.

Так, згідно з МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну», доходи – валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/ власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників. При цьому суми, зібрані представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не є економічними вигодами або потенціалом корисності, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення активів чи зменшення зобов'язань, тому їх виключають із доходу [5].

Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку бюджетних організацій державного сектору, доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника) [6].

Дослідивши сутність доходів у національних і міжнародних нормативно-правових документах, можна зробити висновок про те, що визначення доходів мають майже однаковий зміст. Окрім того, у НП(С)БОДС визначення доходу більш схоже на визначення, яке застосовують суб'єкти підприємницької діяльності.

Згідно з НП(С)БОДС 124 «Доходи», що розроблене на основі МСБОДС, доходи суб'єктів державного сектору класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

– доходи від обмінних операцій (бюджетне асигнування; доходи від надання послуг (виконання робіт): плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності; доходи від продажу (доходи від операцій із капіталом, доходи від продажу нерухомого майна); доходи від відсотків, роялті та дивідендів та інші доходи від обмінних операцій);

– доходи від необмінних операцій (податкові надходження; неподаткові надходження (збори та платежі); трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; надходження до державних цільових фондів; зобов'язання, що не підлягають погашенню) [7].

Виходячи зі специфіки діяльності та законодавчої бази, доходи установ бюджетної сфери в Україні поділяють на доходи загального та спеціального фондів (рис. 1).

Бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності [8].

Систематизацію поглядів дослідників щодо сутності поняття «видатки» наведено в табл. 1.

Зазначені підходи вітчизняних учених заслуговують на увагу, оскільки розкривають сутність видатків як бюджетно-правової категорії. Видатки здійснюються бюджетною установою для забезпечення виконання своїх функцій.

Незважаючи на такі різноманітні трактування терміну «видатки бюджетної установи», нині існує закріплене у Бюджетному кодексі тлумачення: «Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом». До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів із бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування [1].

Поняття «видатки» у Кодексі розкривається за допомогою витрат, а витрати – за допомогою видатків, зокрема підкреслюється, що витрати бюджету – це видатки бюджету та кошти на погашення основної суми боргу.

На перший погляд, видатки і витрати характеризують одні й ті самі процеси. Однак насправді між видатками й витратами є суттєві відмінності.

Так, термін «видатки» використовується для найменування тих розподільних відносин,

які пов'язані з використанням централізованого грошового фонду держави. Вони здійснюються на стадії розподілу ВВП, характеризуються одностороннім рухом грошових коштів і не обмінюються на відповідні еквіваленти. Суб'єкт відносин виділяє видатки (видає гроші зі свого фонду) для їхнього подальшого використання без одночасного отримання еквівалентної вартості товарів чи послуг.

На відміну від видатків бюджету, витрати здійснюються відповідними суб'єктами на стадії обміну, характеризуються двостороннім рухом вартостей, тобто обмінюються на необхідний еквівалент вартості товарів чи послуг. Окрім того, витрати є елементом формування собівартості продукції і послуг, що виділяються і реалізуються розпорядниками бюджетних коштів, тому проведення витрат виходить за межі сфери бюджетних відносин і стосується кінцевого використання бюджетних ресурсів держави. Отже, видатки бюджету за певних умов перетворюються на витрати (виплата зарплати, оплата вартості товарно-матеріальних цінностей, комунальних послуг тощо). Однак окремі видатки можуть не набувати форм витрат, а виділені бюджетні кошти продовжуватимуть свій рух (виплата стипендій, соціальних допомог, погашення позик тощо). Розпорядники бюджетних коштів є суб'єктами бюджетних відносин (керівники бюджетних установ, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення видатків бюджету), через яких забезпечується виконання видаткової частини бюджету.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору не містять визначення поняття «видатки». Разом із тим МСБОДС містить визначення поняття «витрати», під якими розуміють зменшення економічних вигод або

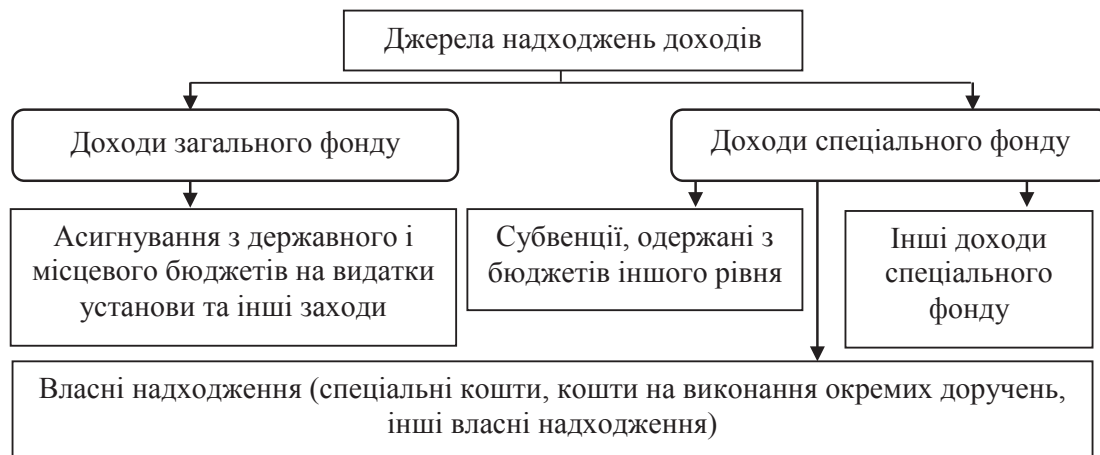


Рис. 1. Класифікація доходів бюджетних установ за джерелами надходження

потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення чистих активів/власного капіталу за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами власникам [5].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» також замінює термін «видатки» на «витрати». Витрати установ визнаються, якщо їх оцінка може бути достовірно визначена, у разі зменшення економічних вигід та/або потенціалу корисності, зокрема у вигляді вибуття активу або збільшення зобов'язання, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником), а також визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отри-

мання яких вони здійснені. Тобто, порівнюючи визнання витрат за національним стандартом та вітчизняною обліковою практикою, можна зазначити, що сутність даного показника є однаковою, проте в Національних стандартах дають більш детальну інформацію щодо визнання видатків, що, своєю чергою, полегшить роботу вітчизняних бухгалтерів і сприятиме уніфікації обліку. У НП(С)БОДС 135 «Витрати» зазначається, що витрати суб'єктів державного сектору класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- витрати за обмінними операціями;
- витрати за необмінними операціями [18].

Витрати за обмінними операціями включають такі елементи витрат, як: оплата праці; відрахування на соціальні заходи; матеріальні витрати; амортизація; фінансові витрати (відсотки за користування кредитами, премія, дис-

Таблиця 1

Трактування поняття «видатки» науковцями

Автор, джерело	Особливості визначення
Александров В.Т. [9]	Видатки – один із найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу для виявлення внутрішніх резервів
Бабін І.І. [10, с. 126]	Видатки бюджету – це публічні та такі, що не створюють і не погашають фінансові вимоги, безперервні витрати держави, територіальних громад
Воронова Л.К. [11, с. 343–344]	Видатки є об'єктивною економічною категорією, яка опосередковує його доходи та завершує розподільні відносини. Видатки – це засновані на фінансово-правових нормах прямі планові витрати держави та місцевих органів самоврядування, пов'язані з їх функціонуванням
Джога Р.Т. [12]	Під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансові вимоги, і поділяються на відплатні (обмінюються на товари чи послуги) і невідплатні (односторонні)
Дмитренко Е.С. [13, с. 126]	Видатки бюджету – це регламентовані фінансово-правовими нормами безпосередні, прямі, цільові, планові витрати держави, органів місцевого самоврядування
Лондаренко О.О. [14, с. 16]	Видатки бюджетних установ – це централізовані видатки, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету (державного або місцевого). Вони є прямими цільовими витратами держави, що забезпечують її безперербійне функціонування і відображають економічні відносини, що пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується в бюджеті
Атамас П.Й. [15]	Видатки – це сума коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом – головним плановим та фінансовим документом, що визначає обсяг, цільове призначення та поквартальний розподіл коштів. Тобто видатки – це державні платежі, що не підлягають поверненню (не створюють і не компенсують фінансових вимог)
Цветков А.М. [16, с. 84]	Видатки бюджету – це публічні, безперервні, прямі витрати держави
Черничук Л.В. [17]	Видатки – державні платежі, які не підлягають поверненню. Вони бувають відплатними, тобто здійснені в обмін на товар чи послугу, або невідплатними. Категорія видатки не включає платежі в рахунок погашення державного боргу, які класифікуються як фінансування

конт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо); інші витрати за обмінними операціями (курсів різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, втрати від зменшення корисності активів тощо). До витрат за необмінними операціями належать такі елементи витрат: трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо); інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів для виконання цільових заходів, списана дебіторська заборгованість, неповернення депозитів тощо).

Для забезпечення ефективної системи обліку і контролю витратків першорядним є вибір систем класифікації витратків бюджетних установ, а також формулювання згідно з напрямками обліку класифікаційних ознак витратків, на підґрунті яких повинні прийматися управлінські рішення, відбуватися прогнозування витратків, проводитися їх контроль та регулювання.

Класифікують витатки бюджетних установ за певними ознаками (рис. 2).

Залежно від джерел покриття витатки поділяються на витатки загального фонду та витатки спеціального фонду. Витатки загального фонду – це витатки, що здійснюються за рахунок загального фонду бюджету. Витатки спеціального фонду – це витатки, що здійснюються за рахунок спеціального фонду бюджету.

Виходячи з етапу руху коштів, витатки поділяють на касові і фактичні.

Касові витатки – це усі суми, проведені органом Державної казначейської служби або установою банку з реєстраційного, спеціального реєстраційного, поточного рахунку як готівкою, так і шляхом безготівкової оплати рахунків.

Основним завданням обліку касових витатків є забезпечення контролю над цільовим витрачанням бюджетних коштів відповідно до затвердженого кошторису бюджетних установ. Однак за цими витатками неможливо визначити фактичне використання коштів, тому що окремі суми можуть бути нараховані, але не виплачені. Касові витатки показують



Рис. 2. Класифікація витатків бюджетних установ

суму асигнувань, які одержали і витратили бюджетні установи в розрізі кодів економічної класифікації видатків, що дає змогу мати дані про касове виконання кошторису та про залишки невикористаних асигнувань на певну дату. Повернення грошових коштів на рахунки приводить до відновлення, тобто зменшення касових видатків.

Фактичні видатки – це дійсні, кінцеві видатки, оформлені відповідними первинними документами і здійснені за рахунок коштів загального та спеціального фондів бюджету, а також нараховані або проведені, але не сплачені. До них належать видатки за неоплаченими рахунками кредиторів, за нарахованою, але не виплаченою заробітною платою.

Облік фактичних видатків дає змогу контролювати хід виконання кошторису бюджетними установами загалом та дотримання встановлених норм видатків у розрізі кодів економічної класифікації видатків, тобто ці видатки відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом, вони є показником кінцевого виконання кошторису бюджетних установ, тому в разі виконання планового обсягу робіт вони повинні відповідати сумам асигнувань за кошторисом [19].

Функціональна класифікація видатків має такі рівні деталізації:

1) розділи, в яких систематизуються видатки, пов'язані з виконанням функцій держави чи місцевого самоврядування;

2) підрозділи та групи, в яких конкретизуються видатки на виконання функцій держави чи місцевого самоврядування.

Відомча класифікація видатків містить перелік головних розпорядників бюджетних коштів для систематизації видатків та кредитування бюджету за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів.

На основі відомчої класифікації видатків Державна казначейська служба складає та веде єдиний реєстр розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів.

Перші дві класифікаційні групи виконують адресну функцію щодо видатків відповідних розпорядників коштів загалом і мають досить обмежене використання у процесі бухгалтерського обліку, а саме коди класифікацій виступають одним із основних реквізитів облікових реєстрів та форм фінансової звітності.

Основною засадою класифікації видатків бюджетних установ у системі бухгалтерського обліку є класифікація видатків на основі кодів економічної класифікації видатків, яка забезпечує ведення бухгалтерського обліку

видатків відповідно до кошторису установи та контроль над ефективним витрачанням бюджетних коштів.

В економічній класифікації видатків приведене чітке розмежування видатків за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками. Така класифікація дає змогу однаково обраховувати доходи і витрати бюджету, складати звітність про виконання бюджету, здійснювати контроль і аналіз за кожним видом доходів і витрат, кодувати показники бюджетів під час їх автоматизованої обробки. Водночас усі показники є фінансовими планами, обов'язковими для виконання на всіх рівнях управління.

Кучерявенко М.П. стверджує, що доходи і видатки всіх бюджетів мають відповідний розподіл, оскільки держава намагається наділити всіх суб'єктів бюджетного права необхідним для виконання їх функцій обсягом доходів. При цьому повинні бути забезпечені збалансованість усіх бюджетів, зацікавленість місцевих органів у збільшенні бюджетних надходжень, запобігання касовим розривам (розбіжність терміну надходження та використання бюджетних коштів), бездефіцитність бюджетів тощо. Крім того, доходи та видатки кожного бюджету повинні бути найбільшою мірою пов'язані з підвідомчим господарством і соціальною сферою [20, с. 97].

Висновки з цього дослідження. Отже, проведений аналіз визначень сутності понять «доходи» та «видатки» у сучасній економічній літературі засвідчив відсутність єдиного його розуміння фахівцями. Вітчизняні автори отожднюють доходи бюджетних установ із надходженнями з бюджету, міжнародні ж стандарти дають зовсім інше визначення доходів. Що стосується визначення поняття «видатки», то воно відсутнє в міжнародних стандартах, його замінюють поняттям «витрати». Разом із тим у вітчизняній літературі відокремлюють поняття «видатки» та «витрати» бюджетних установ.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку 124 «Доходи» і 135 «Витрати», затверджені в Україні в рамках виконання плану заходів, передбачених Стратегією модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, у переважній частині відповідають міжнародним стандартам.

Доходи бюджетних установ мають специфічний характер: поділяються на доходи загального і спеціального фондів, порядок формування яких регулюється окремими нормативними актами щодо кожного. Видатки і витрати бюджетних установ відбивають,

з одного боку, джерела їх забезпечення – зазначені фонди (загальний і спеціальний), а з іншого – характеризують дві економічні категорії, що визначають специфіку господарської діяльності бюджетних установ.

Уважаємо, що доходи і видатки є найголовнішими об'єктами контролю бюджетних установ, тому потребують значної уваги і контролю. Доходи бюджетних установ потребують детального обліку та контролю, бо в

сьогоднішніх умовах дефіциту бюджету саме правильне і раціональне їх використання є пріоритетним напрямом. Щодо видатків, то розподіл видатків на касові та фактичні, їх облік та аналіз дадуть змогу посилити контроль над витрачанням бюджетних коштів, підвищити економію за рахунок зменшення витрат, покращити процедуру планування майбутніх витрат та аналізу видатків минулих років за окремими видами класифікації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
2. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2006. – 243 с.
3. Левицька С.О. Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика обліку / С.О. Левицька // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 361–369.
4. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування: [навч. посіб.] / В.І. Лемішовський. – Львів: Інтелект-Захід, 2007. – 1104 с.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
8. Кравченко О.В. Доходи і видатки бюджетних установ у вітчизняній та міжнародній обліковій практиці / О.В. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zavantag.com/docs/300/index-1534927.html>.
9. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах: [навч. посіб.] / В.Т. Александров. – К.: АВТ, 2004. – 387 с.
10. Бабін І.І. Бюджетне право України: [навч. посіб.] / І.І. Бабін. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. – 296 с.
11. Воронова Л.К. Фінансове право України: [підручник] / Л.К. Воронова. – К.: Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.
12. Дзюга Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навч. посіб.] / Р.Т. Дзюга. – К.: КНЕУ, 2001. – 250 с.
13. Дмитренко Е.С. Фінансове право України. Особлива частина: [навч. посіб.] / Е.С. Дмитренко. – К.: Алерта; КНТ, 2007. – 613 с.
14. Лондаренко О.О. Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ / О.О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 9. – С. 15–19.
15. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
16. Цветков А.М. Визначення поняття «видатки бюджету» в теорії фінансового права та законодавстві України / А.М. Цветков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 12. – С. 82–84.
17. Черничук Л.В. Облік у бюджетних установах / Л.В. Черничук, М.І. Маниліч [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referatik.org/literatura/uchebnye-posobija/obl%D1%96k-u-bjudzhetnih-ustanovah-l-v-chernichuk-m%D1%96-manil%D1%96ch>.
18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12/paran4#n4>.
19. Характеристика видатків бюджетних установ, склад і класифікація видатків бюджетних установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/6075-harakteristika-vidatkv-byudjetnih-ustanov-sklad-klasifikatsya-vidatkv-byudjetnih-ustanov.html>.
20. Кучерявенко М.П. Фінансове право: [навч. посіб.] / М.П. Кучерявенко. – Х.: Право, 2010. – 288 с.

УДК 334.716

Аналітичне обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК

Волкова Н.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету

Коляда А.Л.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена аналітичному обґрунтуванню створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК. Проаналізовано та доведено за допомогою відповідних розрахунків переваги як для м'ясопереробних, так й для сільськогосподарських підприємств участі у зворотній вертикальній інтеграції. Визначені резерви підвищення ефективності функціонування підприємств АПК, мобілізація яких можлива, саме беручи участь у таких інтеграційних зв'язках.

Ключові слова: аналітичне обґрунтування, зворотна вертикальна інтеграція, м'ясопереробна галузь, сільськогосподарські підприємства, сировинна зона.

Волкова Н.А., Коляда А.Л. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЕ ОБРАТНОЙ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Статья посвящена аналитическому обоснованию создания обратной вертикальной интеграции предприятий АПК. Проанализированы и доказано с помощью соответствующих расчетов преимущества как для мясоперерабатывающих, так и для сельскохозяйственных предприятий участия в обратной вертикальной интеграции. Определены резервы повышения эффективности функционирования предприятий АПК, мобилизация которых возможна именно принимая участие в подобных интеграционных связях.

Ключевые слова: аналитическое обоснование, обратная вертикальная интеграция, мясоперерабатывающая отрасль, сельскохозяйственные предприятия, сырьевая зона.

Volkova N.A., Koliada A.L. ANALYTICAL JUSTIFICATION CREATING BACK VERTICAL INTEGRATION OF AGRIBUSINESS

The article is devoted feasibility study creation inverse vertical integration of agricultural enterprises. Analyzed and proved through appropriate settlement benefits both for meat, and so for farms participate in reverse vertical integration. Identified potential for raising efficiency of agricultural enterprises, where possible mobilization is taking part in the integration of these relations.

Keywords: analytical reasoning backward vertical integration, meat processing industry, farms, raw zone.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Однією з найголовніших галузей вітчизняної харчової промисловості є м'ясопереробна, оскільки ступінь її розвитку не тільки визначає рівень продовольчої безпеки країни, впливає на здоров'я та працездатність населення, але й розглядається як потенційне джерело зміцнення позицій України на зовнішніх ринках. В умовах міжнародної інтеграції України на світові ринки особливо актуальним є стабільне виробництво якісної, безпечної, екологічно чистої продукції та сировини для неї.

Пріоритетним напрямком, спрямованим на зниження виробничих витрат та нарощування чистого доходу від реалізації продукції

м'ясопереробними підприємствами є формування сировинної зони за допомогою побудови вертикальних зв'язків між сільськогосподарськими виробниками та переробними підприємствами. У зв'язку з цим виникає необхідність у виборі та практичному використанні м'ясопереробними підприємствами відповідної стратегії, яка буде спрямована на створення таких вертикалей з метою підвищення ефективності функціонування всіх її учасників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним проблемам створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Гамми Т.М. [1, с. 10], Голо-

зубової Н.В. [2, с. 186], Олійник О.О. [3, с. 88], Соломчук Л.М. [4, с. 120] та ін. Разом з тим, дискусійними, недостатньо вивченими та актуальними залишаються питання аналітичного обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції між сільськогосподарським та м'ясопереробним підприємством для підвищення ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найпоширенішими в науковій літературі та перевіреними на практиці є стратегії концентрованого, диверсифікованого, інтегрованого зростання та стратегія скорочення [5, с. 156]. На нашу думку, найбільш оптимальною для впровадження в практичну діяльність підприємств м'ясопереробної галузі є стратегія інтегрованого зростання, тобто формування перспективного напрямку розвитку підприємства за допомогою застосування різних форм інтеграції зі своїми контрагентами (постачальниками сировини, посередниками, торговими організаціями та ін.).

Виділяють два основних типи стратегії інтегрованого зростання: стратегія зворотної вертикальної інтеграції (переробне підприємство об'єднується із постачальниками сировини) та стратегія вертикальної інтеграції «вперед» (переробне підприємство об'єднується із підприємствами збутової мережі). З метою побудови сировинної зони м'ясопереробним підприємствам доцільно використовувати саме стратегію зворотної вертикальної інтеграції, оскільки саме вона має цілу низку переваг як для переробного підприємства, так і для постачальника сировини. Для того, щоб зацікавити підприємства м'ясопереробної галузі та сільськогосподарських виробників вступати у вертикальні об'єднання, необхідно створити умови, завдяки яким досягається задоволення економічних інтересів кожного з них.

Посилення економічних зв'язків м'ясопереробних підприємств із сільськогосподарськими виробниками дає змогу забезпечити стабільне постачання сировини в необхідному обсязі та якості, підвищити рівень завантаження виробничих потужностей та обсяги випуску конкурентоспроможної продукції, що дозволить отримати зростання прибутку та підвищення рівня рентабельності. Інтегруючись із постачальниками сировини, м'ясопереробне підприємство за рахунок поступового зростання доходів від реалізації отримує можливість спрямовувати частину

виручки на розвиток сировинних зон, тим самим забезпечуючи собі все більш міцне та стабільне джерело постачання сировини для власного подальшого стратегічного розвитку.

Враховуючи проблеми, які наявні в діяльності як сільськогосподарських виробників, так і підприємств м'ясопереробної галузі, нами у процесі дослідження була зроблена спроба розглянути реалізацію стратегії зворотної вертикальної інтеграції на прикладі м'ясопереробного підприємства ПП «Південь-М'ясо», яке є характерним представником м'ясопереробних підприємств середнього розміру в Одеському регіоні, та сільськогосподарського підприємства СТОВ «Миколаївська птахофабрика», яке знаходиться найближче за розташуванням.

Сьогодні інтеграція сільськогосподарських та переробних підприємств відбувається в різноманітних формах. Вважаємо, що одним із найпоширеніших та найоптимальнішим напрямком розвитку інтеграції в м'ясопереробній галузі є створення інтеграційних структур за договірною формою. Перевагами цієї форми, по-перше, є те, що підприємства зберігають свою юридичну та господарчу незалежність, тобто відбувається поглиблення спеціалізації та зосередження конкретно на тих функціях, які кожен з учасників інтегрованої структури виконує найбільш ефективно. По-друге, застосування договірної форми економічних відносин дозволяє встановлювати взаємовигідні розрахунки з максимальним урахуванням інтересів кожного з членів інтегрованого формування.

Вирівнювання матеріальної зацікавленості всіх партнерів стосовно збільшення обсягів виробництва та зростання економічної ефективності їхньої спільної діяльності є важливою умовою успішного функціонування інтегрованих структур. Економічні зв'язки між учасниками інтегрованих формувань реалізуються за допомогою встановлення взаємовигідного ціноутворення, яке використовується між ними.

Відновлювати паритетність відносин між виробниками сировини та переробними підприємствами необхідно самостійно на договірній основі, повністю розуміючи залежність їхнього ефективного розвитку один від одного та орієнтуючись на стратегічні перспективи функціонування.

На наш погляд, відновити паритетність відносин між переробними підприємствами та виробниками сировини можливо в межах інтегрованих формувань, використовуючи

трансфертні (договірні) ціни, застосування яких дасть змогу розподілити доходи від реалізації та забезпечити рентабельність діяльності для всіх учасників виробничого процесу.

На практиці існує багато методів розрахунку та застосування трансфертних цін. Вважаємо, що з метою зацікавлення сільськогосподарських підприємств у стабільній реалізації сировини в необхідному обсязі, якості та термінах необхідно формувати трансфертну

ціну на неї, виходячи з ринкової ціни та з додаванням до цієї ціни певного відсотка надбавки, тобто гарантовану величину прибутку на кожен одиницю сировини. У зв'язку з цим розрахована таким чином трансфертна ціна зможе відшкодувати не лише витрати, понесені на виробництво й збут сільськогосподарської сировини, а й забезпечить прибуток, достатній для нормального функціонування підприємства. Отже, якщо сільськогосподар-

Таблиця 1

**Фактична калькуляція 1 ц живої маси птиці (бройлерів)
СТОВ «Миколаївська птахофабрика» за березень 2016 року**

№ з/п	Показники	На весь випуск	На 1 ц живої маси
	01	02	03
1	Незавершене виробництво на початок місяця (вартість поголів'я на початок місяця у 14-денному віці), тис. грн	420	-
2	Залишок поголів'я на початок місяця (у віці 14 днів), голів	20000	-
3	Жива маса поголів'я на початок місяця, ц	90	-
4	Надійшло від цеху інкубації, голів	1000	-
5	Жива маса голів, які надійшли з цеху інкубації, ц	4	-
6	Вартість голів, які надійшли з цеху інкубації, тис. грн	50	-
7	Витрати на вирощування птиці (за вирахуванням вартості побічної продукції), тис. грн, усього	1120	-
7.1	Заробітна плата виробничих робітників, тис. грн	16,32	0,0257
7.2	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	6,04	0,0095
7.3	Ветеринарні препарати та дезінфікуючі засоби, тис. грн	18,25	0,0288
7.4	Корми, тис. грн	1041,80	1,6432
7.5	Роботи та послуги, тис. грн	25,05	0,0395
7.6	Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів, тис. грн	8	0,0126
7.7	Загальновиробничі витрати, тис. грн	4,54	0,0072
8	Поголів'я, що загинуло (падїж), голів	-	-
9	Жива маса поголів'я, що загинуло, ц	-	-
10	Вартість поголів'я, що загинуло, тис. грн	-	-
11	Залишок на кінець місяця, голів	30000	-
12	Жива маса поголів'я на кінець місяця, ц	634	-
13	Приріст живої маси, ц	540	-
14	Незавершене виробництво на кінець місяця, (вартість поголів'я на кінець місяця у 30-денному віці), тис. грн	418	-
15	Виробнича собівартість всього поголів'я (сума витрат, віднесених на одержану продукцію), тис. грн	1122	-
16	Собівартість 1 ц приросту живої маси, грн/ц	-	2074,07
17	Собівартість 1 ц живої маси, грн/ц	1590000	2507,88
18	Адміністративні витрати, грн	42896,44	67,66
19	Витрати на збут, грн	64344,66	101,49
20	Повна собівартість, грн	1697241,10	2677,03
21	Прибуток на 1 ц живої маси, грн	50922,88	80,32
22	ПДВ на 1 ц живої маси, грн	349631,98	551,47
23	Відпускна ціна 1 ц живої маси, грн	-	3308,82
24	Рентабельність 1 ц живої маси, %	-	3

Джерело: розраховано та складено авторами.

ським підприємством реалізація його продукції буде здійснюватися за трансфертною ціною, то вона набуває функції гарантованої.

Проблемою є те, що основна частина прибутку від кінцевої реалізації продукції залишається в переробного підприємства, тобто виробнича сфера втрачає потенційні ресурси, які необхідні для інвестування в подальший стабільний розвиток галузі. За умови пропорційного розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції м'ясопереробної галузі сільськогосподарські підприємства отримують додаткові інвестиції для розширеного відтворення, а переробні підприємства таким чином зміцнюють свою сировинну зону, що в подальшому зумовить підвищення ефективності функціонування всіх учасників інтеграційного об'єднання.

Ефективна взаємодія в межах інтеграційного об'єднання м'ясопереробних підприємств та сільськогосподарських виробників залежить від своєчасності, повноти та достовірності інформаційних потоків. Оскільки зараз усі суб'єкти господарювання працюють в умовах комерційної таємниці, то найоптимальнішим варіантом для формування достовірних інформаційних потоків є покладання на бухгалтерські служби цих підприємств відповідних аналітичних функцій з метою забезпечення кругообігу інформації від переробних підприємств до сировинних господарств та навпаки, що дозволить задовольнити інформаційні потреби всіх учасників інтеграційного процесу.

СТОВ «Миколаївська птахофабрика» займається рівномірним та ритмічним протягом року розведенням свійської птиці, а саме – бройлерів породи (кросу) КОББ 500, яка має цілу низку переваг, порівняно з іншими кросами: високий показник приросту живої маси; невисока, порівняно з іншими породами бройлерів, собівартість птиці; наявність великих та сильних ніг; відмінні конверсійні показники за кормами; вражаючі розміри та відмінно білий колір грудки; дуже високий показник виживання.

У табл. 1 подана фактична калькуляція 1 ц живої маси птиці (бройлерів) за березень 2016 року. Основними статтями витрат цієї калькуляції є корми (92,95%). Інші витрати займають 7%. Повна собівартість 1 центнера живої маси птиці становить 2677,03 грн, який СТОВ «Миколаївська птахофабрика» реалізовувало за ціною, яка знаходилася в межах ринкової – 3308,82 грн, а рівень рентабельності склав 3%.

ПП «Південь-М'ясо» спеціалізується на виробництві м'яса птиці. Виробничий процес

на цьому підприємстві починається із закупівлі бройлерів певних кросів (порід).

При переробці птиці калькулюється собівартість лише основної продукції, тобто м'яса птиці. Усі витрати по передзабійному утриманню та переробці птиці включаються в собівартість м'яса. Вартість відходів виробництва віднімається від вартості сировини, витраченої на виробництво м'яса, а вартість попутної продукції виключається з виробничої собівартості м'яса за розрахунковими цінами.

На ПП «Південь-М'ясо» калькуляції складаються окремо на м'ясо за видами птиці (кури, курчата та ін.) та способами їх переробки (патрані або напівпатрані). Калькуляційною одиницею є 1 т м'яса птиці.

Враховуючи проблеми, із якими стикаються в процесі виробничо-фінансової діяльності СТОВ «Миколаївська птахофабрика» (диспаритет цін та падіння обсягів виробництва й реалізації продукції, зниження рівнів рентабельності, відсутність фінансових ресурсів для здійснення розширеного відтворення) та ПП «Південь-М'ясо» (відсутність стабільної сировинної зони, недозавантаження виробничих потужностей, порушення ритмічності роботи, підвищення собівартості одиниці продукції, зменшення обсягу виробництва та реалізації кінцевої продукції, недоотримання прибутку, падіння рівнів рентабельності), пропонуємо цим підприємствам схему побудови зворотної вертикальної інтеграції, практична реалізація якої дозволить не лише ліквідувати вище перераховані негативні фактори, а й підвищити прибутковість та конкурентоспроможність кожного із них.

З метою ефективного функціонування інтегрованого об'єднання необхідно, щоб підприємством-інтегратором виступало ПП «Південь-М'ясо», оскільки саме воно виробляє й доводить до кінцевого споживача м'ясну продукцію та займає більш стійку, порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, ринкову позицію. Вважаємо, що найоптимальнішою формою створення інтеграції в м'ясопереробній галузі є договірна форма, оскільки вона забезпечує збереження юридичної та господарської незалежності кожного учасника, поглиблення їх спеціалізації, зосередження на тих функціях, які кожен з учасників інтегрованої структури повинен виконувати.

Для того, щоб зацікавити сільськогосподарське підприємство вступати в інтеграційне об'єднання, необхідно запропонувати такі умови, за яких йому було вигідно співпрацювати із переробним підприємством на довго-

строковій основі. У зв'язку з цим вважаємо, що найбільш ефективним стимулом для СТОВ «Миколаївська птахофабрика» є закупівля ПП «Південь-М'ясо» сировини за ціною, яка буде містити певний рівень рентабельності. Наприклад, фактична собівартість 1 ц живої маси птиці становить 2677,03 грн, якщо ПП «Південь-М'ясо» буде закуповувати у СТОВ «Миколаївська птахофабрика» сировину не за ринковою ціною (3308,82 грн за 1 ц), а за так званою трансферною ціною 3533,68 грн (2677,03 + Прибуток 10% (267,70) + ПДВ (588,95) = 3533,68 грн), тобто за ціною, яка буде містити гарантований рівень рентабель-

ності (10%). В такому випадку СТОВ «Миколаївська птахофабрика» буде мати не лише на 7% вищий рівень рентабельності (10% – 3% = 7%), а й гарантовані обсяги реалізації своєї продукції, тобто буде мати впевненість, що в певні терміни вона зможе реалізувати свою продукцію в необхідному для переробного підприємства обсягах та за вигідною для себе ціною (табл. 2).

Участь у зворотній вертикальній інтеграції дозволить ПП «Південь-М'ясо» створити власну сировинну зону, наявність якої забезпечить йому повну завантаженість виробничих потужностей (50 т сировини – 500 ц птиці в

Таблиця 2

**Фактична калькуляція 1 т м'яса птиці ПП «Південь-М'ясо»
за березень 2016 року до і після інтеграції**

№ з/п	Найменування статей калькуляції	На весь випуск, тис. грн		На 1 т продукції, грн	
		До	після	до	після
01		02	03	04	05
1	Основне виробництво				
1.1	Сировина та основні матеріали	992,65	1472,37	27573,61	29447,40
1.2	Транспортно-заготівельні витрати	8,40	11,60	233,33	232
1.3	Зворотні відходи (вираховуються)	100,11	148,40	2780,83	2968,0
1.4	Допоміжні матеріали	25,14	29,58	698,42	591,6
1.5	Витрати електроенергії на технологічні цілі	19,10	22,47	530,54	449,4
1.6	Витрати води на технологічні цілі	16,98	19,98	471,75	399,6
1.7	Заробітна плата виробничих робітників	22,50	26,47	624,99	529,4
1.8	Відрахування на соціальні заходи	8,31	9,78	230,92	195,6
1.9	Амортизація виробничого обладнання	5,62	6,61	156,07	132,2
1.10	Утримання виробничого обладнання	2,19	2,58	60,92	51,6
1.11	Загальновиробничі витрати	5,25	6,18	145,92	123,6
1.12	Усього витрат основного виробництва	1006,04	1459,22	27945,63	29184,40
2	Допоміжні виробництва				
2.1	Цех передзайного утримання	7,55	9,97	209,72	199,40
2.2	Лабораторія	5,89	7,96	163,61	159,20
2.3	Холодильний відділ	9,78	13,92	271,67	278,40
2.4	Усього витрат допоміжних виробництв	23,22	31,85	645,00	637,00
3	Супутня продукція (вираховується)	16,01	56,25	444,72	937,50
4	Виробнича собівартість (1.12+2.4-3)	1013,25	1434,82	28145,90	28883,90
5	Постійні та умовно-постійні витрати				
5.1	Адміністративні витрати	189,04	189,04	5251,11	2739,71
5.2	Витрати на збут	219,06	219,06	6085,00	2920,80
5.3	Усього постійних та умовно-постійних витрат	408,10	408,10	11336,11	5660,51
6	Прибуток	99,49	368,58	2763,74	6908,88
7	Оптова ціна (4+5.3+6)	1520,85	2211,50	42245,75	41453,29
8	ПДВ	304,17	442,30	8449,15	8290,66
9	Відпускна ціна (7+8)	1825,02	2653,80	50694,91	49743,95
10	Рівень рентабельності, %	7	20	7	20

Джерело: розраховано та складено авторами

живій масі) (середня завантаженість виробничих потужностей на цьому підприємстві знаходиться на рівні 65-70%), відновити ритмічність роботи, зменшити собівартість одиниці продукції, підвищити обсяг виробництва та реалізації кінцевої продукції, що в кінцевому результаті призведе до отримання більшого прибутку та вищих рівнів рентабельності. Ці висновки підтверджені в табл. 2. Так, за рахунок збільшення завантаженості виробничих потужностей, зростає виробнича собівартість як усього випуску, так і на 1 т м'яса птиці відповідно на 42% та 2%. Проте, за рахунок ефекту масштабу зменшилася питома вага постійних та умовно-постійних витрат у структурі повної собівартості одиниці продукції. Так, якщо до інтеграції ці статті витрат займали понад 28%, то вступ до зворотної вертикальної інтеграції дозволив знизити їх питому вагу до 16%, що, у свою чергу, зумовило зниження повної собівартості 1 т м'яса птиці на 12,5% $((28883,90 + 5660,51) / (28145,90 + 11336,11) \times 100 - 100\%)$.

Зниження повної собівартості 1 т м'яса птиці дозволить ПП «Південь-М'ясо» реалізувати свою продукцію за нижчою ціною, порівняно з ринковою (49,74 тис. грн проти 50,69 тис. грн), що дозволить йому підвищити попит на м'ясо свого виробництва та збільшити коло лояльних покупців. При цьому рівень рентабельності підвищиться на 4%, тобто складе 20%.

Розмір мобілізованих таким чином резервів для даного підприємства на 1 т м'яса птиці становить: у частині зменшення повної собівартості – 4937,59 грн (39482,01 – 34544,41); у частині збільшення прибутку – 4145,14 грн (6908,88 – 2763,74).

Для того щоб ще більше матеріально зацікавити СТОВ «Миколаївська птахофабрика» вступати у вертикальну інтеграцію та для забезпечення подальшого стабільного розвитку власної сировинної зони, пропонуємо ПП «Південь-М'ясо» вдатися до пропорційного розподілу прибутку від реалізації кінцевої про-



Рис. 1. Схема зворотної вертикальної інтеграції за участю ПП «Південь-М'ясо» та СТОВ «Миколаївська птахофабрика»

дукції. Наприклад, якщо після реалізації своєї продукції ПП «Південь-М'ясо» отримає рівень рентабельності 20% та вище, то воно 20% від кінцевого прибутку перерахує СТОВ «Миколаївська птахофабрика», якщо від 15% до 20%, то перерахує 15%, а якщо переробне підприємство отримає менше 15% рентабельності, то до перерахування будуть підлягати лише 10% від кінцевого прибутку.

Зауважимо, що така система пропорційного розподілу кінцевого прибутку зацікавить сільськогосподарське підприємство не лише співпрацювати на довгостроковій основі, а й постійно намагатися зменшувати власну собівартість, оскільки від рівня собівартості сировини прямо залежить собівартість продукції переробного підприємства й відповідно рівень його рентабельності.

За таких умов сільськогосподарське підприємство буде реалізовувати свою продукцію не лише в гарантованих обсягах, термінах, ціні, яка буде й так містити фіксований рівень рентабельності, а й ще отримає так звану надбавку, яку буде також гарантувати за умовами договору переробне підприємство. У такому випадку рівень рентабельності СТОВ «Миколаївська птахофабрика» складе вже не 3%, а 15,3% ((133,85 тис. грн (прибуток від реалізації 500 ц птиці в живій масі) + 73,72 тис. грн (20% прибутку, який перерахувало переробне підприємство)) / 1357,79 тис. грн (повна собівартість 500 ц птиці в живій масі) x 100%). Розмір мобілізованих таким чином резервів для цього підприємства становить 156,65 тис. грн (207,57 тис. грн – 50,92 тис. грн).

За умови використання запропонованої схеми розподілу прибутку (рис. 1) сільськогосподарські підприємства отримують додаткові

інвестиції для розширеного відтворення, а переробні підприємства таким чином зміцнюють свою сировинну зону, що в подальшому зумовить підвищення ефективності функціонування всіх учасників інтеграційного об'єднання.

Висновки з цього дослідження. Розглянутий механізм побудови зворотної вертикальної інтеграції дає можливість задовольнити інтереси всіх учасників інтеграційного процесу, оскільки передбачає наявність зацікавленості та відповідальності учасників об'єднання за кінцевий результат їхньої співпраці.

У межах інтегрованої структури для виробників сировини зникає проблема пошуку каналів збуту, зменшуються до мінімуму або виключаються повністю витрати на пошук покупців готової продукції, з'являється можливість реалізації продукції за вигідними трансфертними цінами та брати участь у розподілі кінцевого прибутку від реалізації м'ясної продукції переробним підприємством.

Беручи участь у зворотній вертикальній інтеграції, переробне підприємство отримує надійних партнерів, що забезпечують відповідні обсяги, якість, терміни поставки продукції, обов'язковість дотримання договірних умов та взаємовигідні розрахунки, тобто будуть мати змогу створити власну сировинну зону, що зумовить повне завантаження виробничих потужностей та прибуткове функціонування. Орієнтуючись на стабільне довгострокове функціонування, переробні підприємства будуть мати змогу збільшувати обсяги виробництва готової продукції, нарощувати її асортимент, оновлювати основні виробничі засоби, запроваджувати інноваційні та передові технології, що дозволять утримувати лідируючі та конкурентоспроможні позиції на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гамма Т.М. Вертикальна інтеграція підприємств АПК як ключовий фактор продовольчої безпеки України / Т.М. Гамма // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць ХНАДУ. – 2015. – № 1(8). – Т.2. – С. 5-12.
2. Голозубова Н.В. Інтеграція як форма економічного партнерства між постачальниками сировини та виробниками підприємствами: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Голозубова Н.В. – Одеса, 2011. – 226 с.
3. Олійник О.О. Формування інтеграційних структур в агробізнесі / О.О. Олійник, Т.І. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1 (29). – С. 87-90.
4. Соломчук Л.М. Інтегровані корпоративні формування за участю м'ясопереробних підприємств: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Л.М. Соломчук. – Київ, 2015. – 220 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – Москва: Гардарика, 1998. – 296 с.

Доходи персоналу підприємства в контексті обліково-економічного змісту

Гайдучок Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Житомирського національного агроекологічного університету

Киян А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Житомирського національного агроекологічного університету

У статті систематизовано підходи до трактування сутності поняття «доходи персоналу» та виділено основні ознаки, що в повній мірі його конкретизують. Обґрунтовано економічний зміст доходів персоналу як обліково-економічної категорії. Визначено напрями щодо оптимізації наявної системи оплати праці, що становить основу формування доходів персоналу.

Ключові слова: дохід, доходи персоналу, класифікація доходів, оплата праці, структура доходів.

Гайдучок Т.С., Киян А.В. ДОХОДЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ

В статье систематизированы подходы к трактовке сущности понятия «доходы персонала» и выделены основные признаки, что в полной мере его конкретизируют. Обоснованно экономическое содержание доходов персонала как учетно-экономической категории. Определены направления по оптимизации действующей системы оплаты труда, составляющей основу формирования доходов персонала.

Ключевые слова: доход, доходы персонала, классификация доходов, оплата труда, структура доходов.

Haiduchok T.S., Kyian A.V. THE ENTERPRISE PERSONNEL INCOME IN THE CONTEXT OF ACCOUNTING-ECONOMIC SUBSTANCE

The article systematizes approaches to the interpretation of the essence of concept "income of personnel" and outlines the main features that concretize it to the full extent. The economic substance of personnel income as an accounting-economic category is substantiated. Directions of optimization of the current labour remuneration system, which is a basis for the personnel income generation, are determined.

Keywords: income, income of personnel, classification of income, remuneration of labour, revenue structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з важливих соціально-економічних проблем національної економіки України впродовж багатьох десятиліть є низький рівень доходів працівників підприємств, зокрема, оплати праці. Рівень доходів працівників залишається найнижчим у державі, що знижує мотивацію праці, ускладнює відтворення трудового потенціалу працівників, негативно впливає на результативність господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування доходів працівників підприємств розглядаються як в працях вітчизняних вчених: А. Баланди, С.Ю. Бірюченко, Д.П. Богині, О.М. Бородіної, О.А. Бугуцького, В.С. Дієсперова, Г.А. Дмитренка, А.В. Каліни, А.М. Колота, М.Й. Маліка, Ю.Ю. Мороз, О.В. Назаренка, Т.І. Олійник, С. Полякова, В.І. Перебийніса, Л.П. Червінської, так і зарубіжних дослідників А. Сміта, М. Блауга,

С. Брю, Е. Долана, Р. Дорнбуша, С. Г. Струмліна, С. Фішера та інших.

Однак, зазначена проблема в умовах ринкової трансформації економіки є недостатньо дослідженою. Зокрема, потребує удосконалення організаційно-економічний механізм формування доходів персоналу підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте огляд публікацій із досліджуваної тематики підтверджує недостатність наукових розробок із питань вирішення проблем щодо удосконалення організаційно-економічного механізму формування доходів персоналу підприємств та вимагає додаткового дослідження, адже збільшення доходів персоналу підприємства – це не лише пріоритетний напрям державної політики, а й завдання кожного працівника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є теоретичне

узагальнення методологічних аспектів та розробка наукового обґрунтування економічного змісту доходів персоналу як обліково-економічної категорії в процесі формування доходів працівників підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральним моментом в процесі формування ринкових відносин, безперечно, є питання щодо соціально-економічних аспектів суспільства. Трансформація економічної системи з метою підвищення її ефективності найважливішим ставить питання про сутність та шляхи визначення соціально-економічних проблем, головна з яких стосується стимулювання працівників у підвищенні ефективності своєї діяльності, тим самим створивши основу для зростання їхніх доходів та в цілому благополуччя населення, прибутків підприємств. Величина та структура доходів є одним з найбільш суттєвих індикаторів життєвого рівня населення країни.

Доходи відіграють важливу роль в житті персоналу підприємства, виконуючи роль джерела задоволення його потреб. Крім цього, від величини доходу персоналу залежать: конкурентоспроможність підприємств, їх економічний розвиток, імідж держави на світовій арені, величина доходної частини бюджету і т.д.

Як економічна категорія дохід є кінцевою метою будь-якої економічної операції, джерело наступного розширення виробництва. В теорії економічної науки дохід особистості розглядається у вигляді грошових сум, які формуються з частки національного доходу, що надходить до працівника (зарплати, премії, надбавки, доплати, компенсації, допомоги, вигрashi, проценти і дивіденди) [1]. Але, при різноманітті важливих властивостей доходу працівника підприємства, вітчизняні вчені ще й досі не визначили єдиної об'єктивної категорії, яка відображала б все те, що може отримати працівник з місця роботи за свою працю.

Питання визначення особистих доходів працівника знаходиться постійно в колі інтересів багатьох науковців. Так, ще А. Пігу писав, що природним індикатором, який дозволяє виміряти й оцінити суспільне життя, є гроші, а сам показник – це економічний добробут [2]. В Україні цій проблематиці присвячено чимало праць, серед яких можна виділити найвагоміші роботи С. Полякової [3], А. Баланди [4], А. Колота [5] та ін. Науковці визначають сутність та стан доходів населення, пропонують способи подолання негативних наслідків щодо зменшення доходів

населення, поліпшення його матеріального добробуту. Всі вони розкривають це поняття лише на макрорівні, тим самим оминаючи низову структуру – підприємство та його персонал. Залишились без уваги такі питання як: механізм формування коштів та джерел виплати доходів; суб'єкти управління формуванням та розподілом доходів персоналу підприємства; комплексна оцінка рівня доходів працівників суб'єктів господарювання та багато інших досить актуальних питань.

Тому в сучасній економічній літературі недостатньо уваги приділено висвітленню мікро-економічного поняття «дохід персоналу».

Одним із важливих і принципових економічних питань є визначення доходності суб'єкта (об'єкта) або рівня його доходу.

В іноземній та вітчизняній економічній літературі поняття «дохід» трактується досить неоднозначно. Наявність різних точок зору зумовлена насамперед складністю цієї категорії, а також тим фактом, що в чинному законодавстві України відсутнє чітке визначення цього терміну.

Так, відповідно до розділу IV Податкового Кодексу України «Податок на доходи фізичних осіб»: «Дохід – це сума будь-яких коштів, вартість матеріального і нематеріального майна, інших активів, що мають вартість, у тому числі цінних паперів або деривативів, одержаних платником податку у власність або нарахованих на його користь, чи набутих незаконним шляхом у випадках, протягом відповідного звітного податкового періоду з різних джерел як на території України, так і за її межами» [6].

В Наказі Державної податкової адміністрації «Про затвердження Інструкції про податковий кредит» від 22 вересня 2003р. [7] дохід у вигляді заробітної плати визначається як сума нарахована (виплачена, надана) внаслідок здійснення платником податку трудової діяльності на території України, від працедавця, незалежно від того, чи є такий працедавець резидентом або нерезидентом.

Подані визначення в законодавстві України і представляють нам лише податкове та законодавче бачення доходу.

Недостатньо глибокий рівень теоретичних розробок щодо доходу та складність його формування зумовлюють різноманітність поглядів вчених-економістів на економічну сутність цього поняття.

Порівнюючи визначення доходу для різних потреб (органів статистики, фіскальної служби, працівників, власників підприємств і т.д.) відмічаємо, що під доходом, як макро-

категорією, розуміють будь-яку економічну вигоду, якийсь результат, активи, певні грошові надходження. Більшість науковців схильні до того, що це певні кошти чи надходження [1].

Окрім цього, в економіці не існує єдиної думки по написанню даного поняття з точки зору граматики: «доход» чи «дохід». Але при зміні відмінків утворюється єдиний корінь «доход», що обґрунтовує використання цього поняття в економічних дослідженнях.

Всі ці твердження вірні. Але поняття «доход» є досить широким, тому його необхідно досліджувати відповідно: за змістом, суб'єктами, джерелами, черговістю конкретних суб'єктів в економіці.

З метою визначення поняття «дохід персоналу підприємства» необхідно погодитись із думкою Бірюченко С. Ю. [1] та проаналізувати характерні ознаки, які відрізняють його від інших подібних категорій:

- дохід персоналу підприємства є складовою частиною його загального особистого доходу і належить до понять, що визначають мікрорівень;

- більша частина доходу створена працею працівника, або є похідною від праці. До похідної частини належать виплати за невідпрацьований час та весь соціальний пакет, наданий персоналу підприємства;

- кошти на виплату доходу персоналу акумулюються на підприємстві. Інші виплати працівнику з інших джерел, поза підприємством, створюють його особистий дохід, який в загальній сукупності по країні називають доходом населення;

- дохід, залежно від потреб та сфери його застосування, може класифікуватись за різними ознаками і мати при цьому різну величину;

- дохід персоналу від власності є перетвореною формою доходу від підприємницької діяльності, створюється на підприємстві та не включається до складу фонду оплати праці;

- під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища дохід має здатність до змін. Дохід залежить від: кількості та якості вкладеної праці, статусу персоналу та його стосунку до підприємства; фінансового стану суб'єкта господарювання, його внутрішньої політики, виду діяльності та місцезнаходження; від державної політики в країні та світі в цілому.

- дохід персоналу може бути як у матеріальній, так і в нематеріальній формі.

Таким чином, враховуючи зміст розглянутих понять, для поглибленого відображення

економічної сутності доходу персоналу пропонуємо його визначити як сукупність матеріальних та нематеріальних благ, одержаних від підприємства за результатами діяльності, відповідно до укладеного договору (контракту), що використовується для підтримки фізичного, морального, економічного та інтелектуального розвитку персоналу. З точки зору роботодавця, «дохід персоналу» – це сума понесених витрат роботодавцем, яка пов'язана з використанням робочої сили і забезпеченням належного її відтворення; тобто це витрати пов'язані з діяльністю персоналу.

Це поняття дає можливість реально оцінити витрати, пов'язані з робочою силою, які для працівника є його доходами. Доцільно відмітити, що у міжнародній практиці, згідно з резолюцією, прийнятою Міжнародною конференцією зі статистики праці, вартість робочої сили визначається як розмір фактичних витрат роботодавця на утримання робочої сили. Безперечно, витрати на утримання робочої сили для роботодавця – це тільки частка загальної або повної (сукупної) вартості робочої сили або вартості життя.

На сучасному етапі розвитку економіки дохід персоналу прийнято розглядати як показник, що характеризує рівень багатства працівників підприємства. Проте, в свою чергу він є частиною витрат, понесених суб'єктом господарювання за використання робочої сили. Тож і класифікацію доходу необхідно розглядати, виходячи із сукупності цих концепцій [1].

З метою правильного відображення в бухгалтерському обліку, доходи персоналу підприємства класифікують за певними ознаками (табл. 1), що дозволяє здійснити більш глибокий і всебічний аналіз складу та джерел формування доходів працівників підприємств.

Відповідно до Інструкції зі статистики оплати праці, класифікацію доходів можна проводити за джерелами їх формування.

Дохід, сформований з основного фонду оплати праці, обумовлений в договорі відповідно до певних професійно-кваліфікаційних характеристик праці визначає відтворювальний мінімум і формується на основі рівня оплати праці цієї якості, що склався, та рівня споживання цієї соціальної групи. Компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, які не враховані в основній зарплаті, створюють дохід з фонду додаткової оплати праці. Заохочення та компенсації є закономірним результатом позитив-

Таблиця 1.

Класифікація доходів персоналу суб'єктів господарювання [1]

Ознаки класифікації	Вид
За ступенем врахування	Легальний Нелегальний (тіньовий)
За натурально-уречевленою формою	Грошовий Негрошовий Сукупний
За використанням	Індивідуальний Коллективний
Залежно від ступеня податкового навантаження	Оподатковуваний Неоподатковуваний Пільговий
За джерелом виплати	Фонд основної заробітної плати Фонд додаткової заробітної плати Заохочувальні та компенсаційні виплати Доходи, що не входять до фонду оплати праці
За врахуванням рівня інфляції	Номінальний Реальний
За відношенням працівників до підприємства	Власника Найманого працівника Сумісника
За ступенем мобільності	Мобільний Імобільний
За методикою розрахунку	Нормативний Фактичний Плановий Прогнозний
За ступенем ризику	Ризиковий Неризиковий
За витратами, що несе підприємство	Прямий Непрямий
За джерелом фінансування	Собівартість Прибуток Спеціальні фонди
За цільовим призначенням	Відтворення робочої сили Компенсація ненормальних та шкідливих умов праці Забезпечення соціального пакету Заощадження
За часом дії	Перспективний Поточний
За належністю роботодавця до форми власності	Приватної власності Державної корпоративної власності Державної власності Комунальної власності Комунальної корпоративної власності
За видом економічної діяльності роботодавця	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство Рибальство, рибництво Добувна промисловість Переробна промисловість Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води Будівництво Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку Діяльність готелів та ресторанів Діяльність транспорту і зв'язку Фінансова діяльність Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям Державне управління Освіта Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту Діяльність домашніх господарств Діяльність екстериторіальних організацій

ної оцінки дій працівника та результатів його праці, компенсація частини їх виплат. Особливим видом доходу є виплати, що не входять до фонду оплати праці, які включають дивіденди від акцій, відрядження, авторські винагороди, надбавки до заробітної плати працівникам окремих галузей економіки в зв'язку з роз'їзним характером роботи, вартість виданого безкоштовно одягу, і т.д.

Доходи персоналу для підприємства виступають витратами. Доходи поділяють на прямі та непрямі. Прямі доходи прямо пропорційно залежать від часу, витраченого на працю. До цього різновиду можна віднести оплату працівнику за результатами праці. Непрямі доходи не знаходяться в прямо пропорційній залежності від відпрацьованого часу, визначаються в розрахунку на одного працівника і включають оплату відпусток, оплату лікарняних, соціальні пільги, спецодяг, страхування та інше.

Залежно від цільового призначення, доходи поділяють на відтворення робочої сили, компенсації шкідливих умов праці, заощадження та забезпечення соціального пакету. Доходи, що спрямовані на відтворення робочої сили, нараховуються за тарифними ставками та виражаються у вигляді основної заробітної плати. Додаткова заробітна плата компенсує шкідливі умови праці. Соціальний пакет утворюють надходження з заохочувальних та компенсаційних виплат та виплат, що не належать до фонду оплати праці, а саме: додаткове медичне і пенсійне страхування; оплата харчування, транспортних витрат; відшкодування комунальних послуг; утримання дітей у дошкільних закладах; надання путівок; оплата навчання дітей; виплати до святкових та ювілейних дат тощо.

Структура доходів персоналу на вітчизняних підприємствах визначається співвідношенням трьох основних складових заробітної плати: тарифних ставок і окладів, доплат і компенсацій, надбавок і премій.

Матеріальним змістом заробітної плати є кількість життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого працівника і членів його сім'ї [8].

В економічній літературі заробітну плату визначають як винагороду, обчислену, як правило, у грошовому вигляді, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу [9].

Відповідно до Конвенції № 95, прийнятої у 1949 р Міжнародною організацією праці

(МОП), категорія «заробітна плата» використовується як позначення будь-яких винагород чи заробітку, незалежно від назви й методу розрахунку, які обчислюються в грошових одиницях і встановлюється угодою (усною чи письмовою) або національним законодавством як плата за роботу і послуги, які надано чи має бути надано [10].

Кодексом законів про працю України (далі – КЗпП) заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вигляді, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [11].

Закон України «Про оплату праці» визначає заробітну плату як винагороду, обчислену, як правило, у грошовому вигляді, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу [12].

На нашу думку, визначення заробітної плати, яке наведено в ст. 1 Закону України «Про оплату праці», більш коректне і повне, ніж те, що запропоноване в ст. 94. КЗпП.

Тарифні ставки і оклади визначають величину оплати праці відповідно до її складності і відповідальності за нормальних умов роботи та відповідних витратах робочої сили.

Доплати і компенсації встановлюються на відшкодування додаткових витрат робочої сили при наявних відхиленнях умов праці. Надбавки та премії передбачаються для стимулювання високої творчої активності персоналу, підвищення якості роботи, продуктивності праці та ефективності виробництва. Як видно, тарифні ставки виражають ціну робочої сили при нормальних умовах її використання. Доплати і компенсації враховують підвищені витрати праці, а надбавки і премії призначаються для стимулювання особистих досягнень працівників.

Отже, можна визначити, що основними складовими доходів працівників вітчизняних підприємств є.

1. Оплата праці за чинними годинними тарифними ставками і місячними окладами.
2. Доплати за умови праці, змінний режим роботи і ступінь зайнятості роботою.
3. Надбавки за високі показники продуктивності праці, якості роботи та особистий внесок у кінцеві результати виробництва.
4. Премії за якісне та своєчасне виконання роботи та винагорода за творчу діяльність.
5. Соціальні виплати і компенсації за чинними нормативами.
6. Дивіденди за акціями підприємства.

Порядок розподілу доходів персоналу на прикладі ТОВ «Альянс Трейд ВП» наведено на рис. 1.

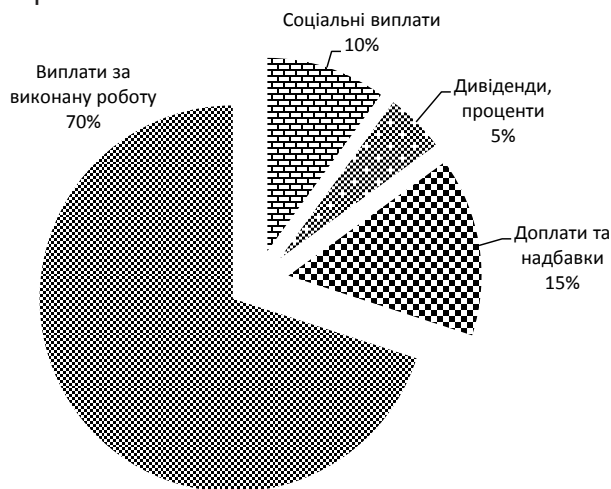


Рис. 1. Склад доходів персоналу ТОВ «Альянс Трейд ВП»

Основними функціями доходів персоналу є: відтворювальна, стимулююча, регулююча, соціальна, вимірювально-розподільна, ресурсно-розміщувальна, функція формування платоспроможного попиту населення, функція забезпечення матеріального стимулювання працівників.

Успішна реалізація перерахованих функцій, в свою чергу, базується на дотриманні принципів формування доходу персоналу в умовах ринку. Згідно з проведеним аналізом літературних джерел, можна сформулювати 5 основних принципів формування доходу персоналу підприємства: соціальної справедливості, правового забезпечення, конкурентоспроможності, простоти, єдності та протилежності інтересів.

Будь-яке моделювання у сфері зростання доходів персоналу підприємства має бути

комплексним, виходити з сукупності показників, що характеризують основні можливі зміни в процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ і в соціальній структурі суспільства.

На формування доходів персоналу підприємств України досить суттєвим є вплив факторів тіньової економіки, яка за різними оцінками становить близько 40% ВВП.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження показує, що є суттєва відмінність між поняттям «доход населення» та «доход персоналу підприємства», причому останній є складовою частиною першого поняття.

Отже, питання щодо повноцінного визначення сутності поняття «дохід персоналу підприємства» вимагає більш пильної уваги, насамперед, з боку законодавчої влади. Внесення відповідних змін до нормативно-правової бази забезпечить на законодавчому рівні регламентацію поглибленого відображення економічного змісту доходу персоналу підприємства. А це, в свою чергу, дозволить вирішити проблему різноманітних, але водночас обмежених визначень поняття «дохід», які зосереджені на широкому спектрі доходів.

На сьогодні існує велика кількість невирішених питань і протиріч у сфері оплати праці. Одна із найсерйозніших проблем, на наш погляд, – відсутність чіткої залежності величини оплати праці від реальних зусиль працівника, а також від результатів його праці. Для вирішення вказаної проблеми необхідно використовувати досвід зарубіжних підприємств щодо оптимізації наявних систем оплати праці, встановлення об'єктивної диференціації заробітної плати, розвитку і стимулювання працівників підприємств, створення соціального пакету, який би відповідав реальним запитам працівників підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бірюченко С.Ю. Доход персоналу підприємства: підходи щодо його визначення та оцінювання [Електронний ресурс] / С.Ю. Бірюченко // Вісн. ЖДТУ. – 2009. – № 2 (48). – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_2/index.html
2. Соколинский В. Экономическая политика: спецкурс / В. Соколинский, М. Исалова // Российский экономический журнал. – 1995. – № 11. – С. 91-107
3. Полякова С.В. Формування доходів населення в період становлення ринкових відносин: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2003. – 20с.
4. Баланда А. Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства. / А. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 3–7.
5. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України): автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / А. М. Колот; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1998. – 36 с.

6. Податковий кодекс України від 2.12. 2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс] – Джерело доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html
7. Про затвердження Інструкції про податковий кредит: Наказ Державної податкової адміністрації від 22.09. 2003 № 442 // Офіційний вісник України від 17.10.2003 – 2003. – № 40. – 312 с.
8. Лепьохіна І.О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 76–78.
9. Гордеюк А.О. Поняття заробітної плати як юридичної категорії / А.О. Гордеюк // Форум права. – 2012. – № 1. – С. 199–203.
10. Дубовська О.В. Теоретичні засади заробітної плати як соціально-економічної категорії та її специфіка у галузі освіти / О.В. Дубовська // Економічні науки. – 2012. – № 4. (1) – С. 110 – 116.
11. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
12. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

УДК 956.6

Особливості здійснення та документування операцій з давальницькою сировиною між резидентами України

Гриліцька А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Березова І.О.

магістр
Черкаського державного технологічного університету

У статті розглянуто порядок та особливості здійснення документування операцій з давальницькою сировиною між резидентами України; розглянуто проблеми та запропоновано рекомендації щодо усунення недоліків процесу документування операцій з давальницькою сировиною; виділено основні умови договору на переробку давальницької сировини; вивчено підходи вчених щодо документального оформлення давальницької сировини.

Ключові слова: давальницька сировина, замовник, договір, готова продукція, переробка давальницької сировини, документальне оформлення.

Грилицкая А.В., Березова И.О. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ МЕЖДУ РЕЗИДЕНТАМИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрен порядок и особенности осуществления документирования операций с давальческим сырьем между резидентами Украины; рассмотрены проблемы и предложены рекомендации по устранению недостатков процесса документирования операций с давальческим сырьем; выделены основные условия договора на переработку давальческого сырья; изучено подходы ученых о документальном оформлении давальческого сырья.

Ключевые слова: давальческое сырье, заказчик, договор, готовая продукция, переработка давальческого сырья, документальное оформление.

Grylitska A.V., Berezova I.O. FEATURES OF REALIZATION AND DOCUMENTING TOLLING OPERATIONS BETWEEN RESIDENTS UKRAINE

The article discusses the procedure and specifics of documenting transactions between residents tolling Ukraine; the problems and propose recommendations to address the shortcomings of the process of documenting transactions tolling; the main terms of the contract for processing of raw materials; scientists studied approach on documenting raw materials.

Keywords: given materials, customer, contract, finished products, raw materials processing and documentation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Операції з давальницькою сировиною є поширеним явищем, оскільки існує проблема нестачі або повної відсутності виробничих потужностей для виготовлення необхідної продукції. Давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання і передаються іншому суб'єкту господарювання для виробництва готової продукції. Надалі така продукція або її частина повертається власнику або за його дорученням передається іншій особі (пп. 14.1.41. Податкового кодексу України) [3].

Операції з давальницькою сировиною проводяться з метою одержання готової продукції за відповідну плату. Операції

з давальницькою сировиною мають ряд специфічних ознак, що зумовлює формування особливої системи документування. Документальне оформлення таких операцій на сьогодні залишається недостатньо розкритим питанням, оскільки чинним законодавством не визначено типових форм первинних документів, які б відображали їх специфіку. Ця проблема набуває актуальності, оскільки більшість підприємств-переробників, поряд зі здійсненням операцій з давальницькою сировиною, виготовляють продукцію власного виробництва, що вимагає удосконалення контролю за рухом давальницької сировини у процесі переробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та порядку здійснення

документального оформлення операцій з давальницькою сировиною розглянуті у працях О. Беляєвої, Н.Є. Білинської, Н.В. Голячук, Л. Грінь, І. Заруби, В.О. Іваненко, О.Р. Кіляр, В.М. Лемеш, Л.С. Стецюка, Н.М. Табаки, В.О. Терновського, В.Ю. Федяєвої та ін. Однак, невирішеними залишаються проблеми здійснення та документального оформлення операцій з давальницькою сировиною, які потребують подальших досліджень та удосконалення.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей здійснення операцій з давальницькою сировиною, порядок документування таких операцій та особливостях правової природи договору на переробку давальницької сировини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, між суб'єктами господарювання з давальницької сировини укладається договір. Назва договору має відповідати його сутності (договір з переробки давальницької сировини або на виготовлення продукції з давальницької сировини). Предметом договору є те, що одна сторона передає своєму контрагенту сировину на переробку або обробку з метою отримати назад готову продукцію. Договір з переробки давальницької сировини – це різновид договору підряду з елементами постачання, зберігання або іншого договору, які не впливають на його правову природу. Згідно з договором підрядник несе відповідальність за використання матеріалу при виконанні роботи (ст. 840 ЦКУ), також він надає замовникові звіт про використання матеріалу.

Для договору з переробки давальницької сировини конкретні норми законодавством не встановлені. Тільки стандартні умови: предмет, ціна, термін (згідно з ч. 3 ст.180 ГКУ) [1].

Щодо вимог до давальницької сировини – обов'язково необхідно розписувати вид сировини, її якість, кількість (одиниці виміру), обсяг.

Ще одна умова – вимоги до готової продукції. Необхідно вказати вид, найменування готової продукції, яка повинна бути виготовлена з сировини, її кількість та якість.

Інша умова – технологічна схема переробки. Тут необхідно вказати кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням її технологічних витрат та співвідношення показників сировини та готової продукції. Схему також викладають у додатку.

Наступна умова – умови поставки сировини та продукції. Тут необхідно передбачити конкретні терміни поставки (або графік), транспорт, порядок здавання – приймання.

Далі – умови оплати робіт підрядника – сторони повинні узгодити загальну вартість переробки сировини та готової продукції, ціна робіт підрядника повинна включати його витрати та оплату (згідно з ч. 3 ст. 843 ЦКУ) [2].

Остання умова – залишки та відходи. Їх можуть повернути замовнику,

залишити у підрядника, залишки (відходи) передати підряднику у якості оплати за договором; тощо.

Також треба включати кілька загальних положень: відповідальність сторін, форс-мажор, порядок вирішення суперечок.

Операції з давальницькою сировиною для резидентів оформлюються такими етапами:

- укладання договору;
- приймання сировини на склад згідно з актом приймання-передачі та іншими документами (товарно-транспортна накладна та ін.);
- відпуск сировини на виробництво (відповідно до накладної на відпуск матеріалів);
- виготовлення продукції (акт про фактичний випуск продукції у кількісному виразі);
- передача на склад виробленої продукції та відходів сировини;
- надання замовнику звіту про фактичне використання сировини та акта виконаних робіт (наданих послуг) з переробки сировини;
- передача замовнику продукції, відходів та залишків сировини за актом приймання-передачі;
- отримання плати від замовника за надані послуги [8].

Порядок документального оформлення основних етапів операцій з давальницькою сировиною:

- акт примання-передачі давальницької сировини у переробку;
- звіт виконавця (переробника) про використання давальницької сировини;
- акт примання-передачі конкретного виду готової продукції та акта виконаних робіт щодо переробки давальницької сировини [9, с. 62–68].

Документальне оформлення господарських операцій на законодавчому рівні регулюється такими нормативно-правових документами: Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положенням про документальне забезпечення записів

Таблиця 1

**Аналіз підходів вчених
щодо документального оформлення руху давальницької сировини**

Автори	Використання первинних документів, призначених для документування власних виробничих запасів	Використання окремих первинних документів
Беляєва О. [4, с. 48-49]	-	+
Білинська Н.Є. [5, с. 151-158]	+	-
Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. [6, с. 362-391]	+	
Дупай М.М., Дончук П.Н., Питель С.В., Хомин П.Я. [4, с. 48-49]	-	+
Кадуріна Л.О., Савченко О. [4, с. 48-49]	+	-
Кузьмінський Ю.А., Козак В.Г., Лук'яненко Л.І. [7]	-	+
Садовська І.Б., Михалевич С.Г. [8]	-	+

у бухгалтерському обліку, Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг», затвердженням наказом Міністерства фінансів України.

Після огляду чинного законодавства варто зазначити, що законодавчими документами типові форми первинних документів для оформлення операцій з давальницькою сировиною не визначені.

Серед науковців відсутній єдиний підхід щодо переліку первинних документів, одна частина вчених вважає, що документальне оформлення операцій з давальницькою сировиною у переробника слід здійснювати у такій формі, як і операції з власними запасами, на думку інших – слід розробити окремі документи, які призначені для оформлення саме операцій з давальницькою сировиною (табл. 1).

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що більшість авторів (Беляєва О., Дупай М.М., Дончук П.Н., Питель С.В., Хомин П.Я. Кузьмінський Ю.А., Козак В.Г., Лук'яненко Л.І., Садовська І.Б., Михалевич С.Г.) вважають, що оформлення операцій з давальницькою сировиною має відбуватись в окремих первинних документах, призначених для фіксації саме таких операцій.

Ми підтримуємо таку позицію, оскільки, на нашу думку, таке ведення документування забезпечить належний контроль за давальницькою сировиною замовника на всіх етапах здійснення операцій з нею. Тому вважаємо за доцільне при документуванні операцій з давальницькою сировиною використання окремих первинних документів.

На нашу думку, до обов'язкових реквізитів форм первинних документів слід також віднести номер та дату складання договору,

найменування підприємства-переробника та підприємства-замовника.

Проаналізувавши первинні документи та встановивши відсутність окремих форм первинних документів для оформлення операцій з давальницькою сировиною, вважаємо за доцільне розробити та затвердити на законодавчому рівні типові форми первинних документів, які будуть відображати сутність операцій з давальницькою сировиною, що забезпечить покращення організації та процесу ведення бухгалтерського обліку досліджуваних операцій.

Висновки з цього дослідження. Розглянувши особливості договірної оформлення операцій з давальницькою сировиною, можна зробити висновок, що такі відносини не мають конкретних законодавчих вимог. Існують тільки стандартні умови: предмет, ціна, термін. На наш погляд, необхідно врахувати деякі рекомендації, а саме: переробник має вимагати від замовника документи, які підтверджують якість давальницької сировини в залежності від його виду. Необхідно також порядок обліку та переробки давальницької сировини затверджувати наказом керівника підприємства до початку звітної періоду. Через відсутність спеціалізованих типових форм первинних документів вважаємо доцільним затвердити на законодавчому рівні такі форми. Такий крок забезпечить оптимізацію організації та ведення обліку давальницької сировини суб'єктами господарської діяльності.

Перспективами подальших досліджень буде розробка переліку та типових форм первинних документів для оформлення руху давальницької сировини від замовника до переробника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Беляєва О. Особливості документального оформлення руху давальницької сировини / О. Беляєва // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. конфер. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (3 грудня 2010.) – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету. – 2010. – 608 с.
5. Білинська Н.Є. Позабалансовий облік операцій з давальницькою сировиною у виробника / Н.Є. Білинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – 353 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко / Підручник для студ. – Житомир: ПП «Рута» – 2002. – 432 с.
7. Кузмінський Ю.А. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ю.А. Кузмінський, В.Г. Козак, Л.І. Лук'яненко / навч.-метод. посіб. – Київ: КНЕУ, 2001. – 180 с.
8. Садовська І.Б. Облік і контроль виробничих запасів в швейних підприємствах: теорія і практика / І.Б. Садовська, С.Г. Михалевич / Монографія – Луцьк – 2008.
9. Торопов М. Виробництво продукції з давальницької сировини / М. Торопов // ГОЛОВБУХ. – 2013. – № 42 (857). – 263 с.

УДК 657.6:657.421

Організація обліку та аудиту основних засобів

Гуцаленко Л.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницького національного аграрного університету

Гловюк А.С.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

Ковальчук І.В.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

Ця стаття присвячена особливостям організації обліку та аудиту основних засобів на підприємствах з врахуванням сучасних умов господарювання. Наведено визначення категорії «основні засоби». Розглянуто способи визначення первісної вартості залежно від джерела надходження основних засобів. Досліджено особливості організації аудиту основних засобів, сформовано завдання й узагальнено джерела аудиту основних засобів, наведено методичні прийоми та етапи, виокремлено типові помилки, що виявляють при аудиті основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, організація, облік, аудит, амортизація, оцінка, методологія.

Гуцаленко Л.В., Гловюк А.С., Ковальчук І.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Данная статья посвящена особенностям организации учета основных средств на предприятиях с учетом современных условий хозяйственной деятельности. Приведены определения категории «основные средства». Рассмотрены способы определения первоначальной стоимости в зависимости от способа поступления основных средств. Исследованы особенности организации аудита основных средств, сформированы задачи и обобщенно источники аудита основных средств, приведены методические приемы и этапы и выделены типичные ошибки, выявляемые при аудите основных средств.

Ключевые слова: основные средства, организация, учет, аудит, амортизация, методология.

Hutsalenko L.V., Glovyuk A.S., Kovalchuk I.V. ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND AUDIT OF FIXED ASSETS ANNOTATION

This article is devoted to the peculiarities of accounting and audit of fixed assets in enterprises with current economic conditions. The essence of the category "fixed assets" is defined in this research work. Discusses ways to determine the original value depending on how the proceeds of fixed assets. We explored the features of the audit of fixed assets, formed a task and generalized source the audit of fixed assets. We have provided instructional techniques and stages and singled out the typical errors found during the audit of fixed assets.

Keywords: fixed assets, organization, accounting, audit, amortization, valuation, methodology.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Діяльність суб'єктів господарювання передбачає наявність засобів виробництва і відповідних матеріальних умов, оскільки вони є одним з найважливіших елементів продуктивних сил. В силу інфляційних процесів та кризових явищ, суб'єкти господарювання не мають змоги своєчасно оновлювати виробничі основні засоби, що має вплив на ефективність господарювання та фінансові результати їхньої діяльності. У сучасних умовах господарювання керівництво підприємств та їхні ділові партнери прагнуть одержати надійну інформацію про стан і використання основних засобів, тому для забезпечення

об'єктивної інформації її користувачам аудит основних засобів є вагомим складовим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням обліку та аудиту основних засобів присвячено праці таких вчених економістів: В.Г. Андрійчука [1], М.І. Бондаря [2, с. 24], Ф.Ф. Бутинця [3, с. 125], Л.В. Гуцаленко [4, с. 178], О.А. Петрик [5], Є.С. Пиріжка [6, с. 397], Л.С. Стригуля [7, с. 49] та інших.

Формулювання цілей статті. Узагальнення поняття «основні засоби» та дослідження організації обліку й аудиту основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення організації виробництва повинне

проводитися на кожному підприємстві. Однією зі складових його управління є контроль. Аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування суб'єктів господарювання [8]. В практичній діяльності підприємств значної уваги потребує аудит основних засобів, який вимагає певного досвіду знань нормативних та інструктивних матеріалів, що постійно змінюються.

Перш за все доцільно розглянути підходи до тлумачення поняття «основні засоби», що визначені у нормативно-правових актах та працях вітчизняних науковців з економічної теорії та бухгалтерського обліку (таблиця 1).

На основі проведеної оцінки літературних джерел та економічної теорії, основні засоби – це засоби виробництва, які перебувають у процесі виробництва і використовуються поступово протягом декількох виробничих циклів, частинами переносять свою вартість на новостворений продукт.

Необхідною умовою правильного обліку основних засобів є єдиний принцип їх грошової оцінки. Розрізняють такі види оцінки основних

засобів, як: первісна, залишкова, переоцінена і ліквідаційна вартість. Придбані основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, тому П(С)БО 7 «Основні засоби» містить способи визначення первісної вартості залежно від способу надходження основних засобів (рис. 1.) [12].

Облік основних засобів повинен здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства та включає наступні складові:

- 1) введення в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- 2) покращення та ремонту об'єктів основних засобів;
- 3) ліквідації об'єктів основних засобів;
- 4) нарахування амортизації основних засобів [7, с. 49].

Об'єктом амортизації основних засобів є вартість, яка амортизується (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій), та може виражатись як первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості відповідно до п.22 П(С)БО 7 «Основні засоби». Слід відзначити, що амортизації не підлягають об'єкти

Таблиця 1.

Тракткування сутності «основних засобів» в літературних джерелах

Джерело	Визначення
П(С)БО 7 «Основні засоби» [9]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство / установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва / діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
МСБО 16 «Основні засоби» [10]	Основні засоби – матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.
Андрійчук В.Г. [1]	Основні засоби – грошове вираження засобів праці.
Бондар О. [2, с. 24]	Основні засоби – сукупність матеріальних активів в формі засобів праці, які багаторазово беруть участь в процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами.
Бутинець Ф.Ф. [3, с. 125]	Основні фонди (засоби) – це матеріальні активи, що утримуються з метою використання виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року.
Пиріжок Є.С. [6, с. 397]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік).
Яловега Л. [11, с. 463]	Основні засоби – сума капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об'єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва для впливу на предмети праці і їх перетворення в придатні до споживання продукти.

основних засобів, що перебувають на реконструкції, модернізації, консервації [4, с. 178].



Рис. 1. Визначення первісної вартості основних засобів в залежності від джерела надходження

Джерело: авторське узагальнення на основі [12].

Організацію обліку основних засобів потрібно будувати із урахуванням таких основних факторів:

1) довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;

2) технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;

3) необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;

4) вартість об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані. Збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання [7, с. 49].

Перед проведенням аудиту основних засобів аудитор необхідно ознайомитися з обліковою політикою підприємства у частині організації обліку основних засобів за період, що підлягає перевірці, її змінами порівняно з попереднім.

Аудитор повинен оцінити систему внутрішнього контролю на підприємстві (яке в своїй діяльності використовує основні засоби), з метою формування плану та програми проведення перевірки. Створений безпосередньо перед проведенням перевірки план визначає послідовність дій аудитора, тобто в яких напрямках і з якою інтенсивністю буде проводитися перевірка. Для кращого огляду і раціональної постановки завдань можуть використовуватися графіки, діаграми і комп'ютерні системи.

За результатами оцінки системи внутрішнього контролю основних засобів, аудитор формує думку в робочих документах, зокрема: отримані відомості про систему бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, оцінку ризику невідповідності внутрішнього контролю. Якщо ризик невідповідності внутрішнього контролю оцінюється аудитором як незначний, він додатково пояснює в документах обґрунтування своїх висновків. Тому характер і якість перевірки багато в чому будуть залежати від того, наскільки грамотно та достовірно аудитор вивчить систему внутрішнього контролю.

Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів є перевірка правильності їх оцінки. Основні засоби виражаються в натуральній і вартісній формах. Здійснюючи вартісну оцінку основних засобів, підприємству необхідно виходити з того, що об'єкт основних засобів визнається активом у випадку, якщо існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди, і його вартість може бути достовірно визначена. Тому, при визначенні вхідного сальдо по статті балансу «Основні засоби станом на 1 січня поточного року», необхідно списувати застарілі основні засоби, а також ті, які не відповідають визначенню активів, із віднесенням їх вартості на зменшення нерозподіленого прибутку. Основні засоби, які будуть визнані непридатними для використання протягом звітного періоду, повинні бути списані на затрати цього періоду за їх залишковою вартістю. Аудитор також повинен упевнитися в тому, що основні засоби, які за даними бухгалтерського обліку повністю зношені, тобто з нульовою вартістю, але можуть у майбутньому принести певну економічну вигоду, переоцінені до їх справедливої вартості й відображені в складі необоротних активів підприємства-клієнта.

Особливе місце в системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані зі станом

та збереженням основних засобів. Це пояснюється тим, що вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу мету господарства. Основні засоби є матеріальною основою підприємницької діяльності, вони визначають виробничий потенціал будь-якого підприємства. Тому перевірка їх збереження та ефективності використання є важливими ланками контролю діяльності суб'єкта господарювання [13, с. 93-94].

Метою аудиту відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Основними завданнями аудиту основних засобів є:

- перевірка документального забезпечення операцій з основними засобами;
- підтвердження правильності та своєчасності відображення в обліку операцій з основними засобами;
- зіставлення даних аналітичного з даними синтетичного обліку основних засобів;
- зіставлення даних синтетичного обліку основних засобів з даними фінансової звітності;
- виявити дату проведення останньої інвентаризації основних засобів;

– впевнитися, що бухгалтерія веде картотеку основних засобів та інвентарні списки;

– встановити, якою мірою бухгалтерія суб'єкта господарювання забезпечена чинними нормативними документами [14].

На нашу думку, перелік цих завдань доцільно доповнити наступними:

- вивчення правильності формування справедливої вартості основних засобів в залежності від джерел їх надходження;
- вивчення питань віднесення об'єктів основних засобів до власних та орендованих;
- перевірка правильності нарахування амортизації основних засобів та включення її до виробничої собівартості тощо.

З метою оцінки ефективності контролю основних засобів аудитор з'ясовує питання, що пов'язані із: зміною методів нарахування амортизації основних засобів протягом поточного періоду; нарахуванням амортизації основних засобів на період перебування об'єкта на реконструкції, модернізації, добудові, дообладнанні, консервації; наявністю у складі основних засобів повністю зношених основних засобів; наявністю у складі основних засобів, щодо яких існують судові позови; наявністю у складі основних засобів, які передані під заставу та інші питання, зумовлені завданнями аудиту.

Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є опиту-

Методичні прийоми аудиту	органолептичні	
		інвентаризація
	вибіркове спостереження	
	суцільне спостереження	
	експертиза	
	службове розслідування	
розрахункові, аналітичні		економічний аналіз
	статистичні розрахунки	
	економіко математичні методи	
інформаційне моделювання		
документальні		- за формою;
	дослідження документів	- за змістом;
		- арифметична перевірка;
		- вналітична перевірка;
		- зустрічна перевірка.
	групування	- хронологічне;
		- статистичне;
		- хронологічно - систематизовано.

Рис. 2. Методичні прийоми аудиту основних засобів

Джерело: авторське узагальнення на основі [15].

вання, фізична перевірка, порівняння, пере-рахунок, документальна перевірка, вибіркоче дослідження. Оскільки перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом досить трудомістким, потребує обробки великої кількості інформації, аудитор може застосовувати вибіркоче дослідження основних засобів при прийнятному рівні аудиторського ризику [5].

Аудитору необхідно з'ясувати склад і структуру основних засобів, що наявні на підприємстві. Для цього аудитор повинен вимагати від керівництва повний список основних засобів, в який необхідно включити такі показники: найменування об'єкта, дата придбання, коротка характеристика, балансова вартість, норма амортизації, сума нарахованої амортизації.

Вибір методики аудиторської перевірки залежить від поставлених цілей. Проведення аудиту основних засобів передбачає застосування ряду методичних прийомів, що схематично зображені на рис. 2.

Для якісного проведення аудиту основних засобів виникає потреба ретельного його планування, розподілу перевірки на кілька етапів.

1. Ознайомлення із специфікою діяльності підприємства, досконале вивчення нормативно-правової бази щодо бухгалтерського обліку, аудиту та регулювання діяльності підприємства.

2. Перевірка надходження основних засобів: правильність віднесення активів суб'єкта господарювання до основних засобів, розподіл їх за видами, встановлення критеріїв інвестиційної нерухомості.

3. Використання (рух) основних засобів та їх відтворення: розбіжності в документаль-

ному оформленні наявності та руху основних засобів.

4. Перевірка операцій реалізації основних засобів: правомірність вибуття основних засобів, дослідження актів приймання-передачі, ліквідації, а також факт фіксування відповідних відміток бухгалтерією в інвентарних картках.

5. Перевірка достовірності даних про основні засоби, що відображені у звітності [16].

При проведенні аудиту основних засобів аудитор повинен використовувати джерела інформаційної бази, що наведені в табл. 2.

Таким чином, отримана інформація на початку перевірки дасть змогу аудитору отримати загальне уявлення про організацію обліку основних засобів на цьому підприємстві і допоможе визначити питання, яким із них необхідно приділяти увагу [17, с. 337-338].

У ході перевірки складу і структури основних засобів слід знати, що до них належать: будинки, споруди, обладнання, робітники і силові машини, інструмент, виробничий і господарський інвентар та інші основні засоби [18, с. 90].

В першу чергу, необхідно перевірити, як ведеться аналітичний облік основних засобів, що організовується за окремими об'єктами, кожному з яких присвоюється інвентарний номер на весь період його експлуатації. Уже пооб'єктний облік ведеться в інвентарних картках або книгах.

При дослідженні документів, операцій і записів аудитор може виявити певні порушення вимог П(С)БО 7 «Основні засоби», типовими з яких є:

Таблиця 2.

Джерела інформаційної бази для аудиту основних засобів

№	Інформаційна база для аудиту основних засобів					
1	Наказ (рішення) керівника про зарахування на баланс підприємства та введення в експлуатацію придбаних об'єктів за місцем їх експлуатації					
2	Первинні документи з обліку основних засобів	«Акт приймання-передачі основних засобів»	«Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів»	«Інвентарна картка обліку основних засобів»	«Опис інвентарних карток з обліку основних засобів»	Інші первинні документи
3	Облікові регістри синтетичного обліку основних засобів					
4	Рахунки Головної книги, що призначені для обліку основних засобів та їх зносу					
5	Документація внутрішнього аудитора щодо контролю основних засобів.					
6	Відповіді на запит від постачальників основних засобів або підрядників					
7	Договори, контракти, страхові поліси					
8	Наказ про облікову політику в частині обліку основних засобів					

Джерело: авторське узагальнення.

– неправильне формування первісної вартості при придбанні основних засобів за рахунок включення до первісної вартості основних засобів;

– повністю або частково придбаних (створених) за рахунок позикового капіталу, витрат на сплату відсотків за користування кредитом;

– неправомірне переведення оборотних активів до складу основних засобів;

– неправильне визначення собівартості оборотних активів, товарів, готової продукції при зарахуванні їх до складу основних засобів;

– не включення різниці між залишковою та справедливою вартістю переданого об'єкта до складу витрат звітного періоду при отриманні основних засобів в обмін на схожі активи;

– збільшення вартості основних засобів на суму витрат, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані;

– включення витрат на модернізацію, модифікацію, дообладнання та реконструкцію до складу витрат підприємства;

– відсутність документації, що підтверджує факт переоцінки основних засобів;

– проведення переоцінки лише одного об'єкта основних засобів з групи [5].

Виявлені в процесі аудиту основних засобів помилки впливають на достовірність фінансових результатів і бухгалтерської звітності, оскільки призводять до викривлення суми нарахованої амортизації в бухгалтерському обліку та аудиті.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вище викладене, можна дійти висновку, що ефективність діяльності підприємства залежить від правильної організації обліку та аудиту, що дає змогу точно, достовірно і своєчасно відображати в обліку всі господарські операції з метою їх впливу на виробничо-господарську діяльність підприємства та оперативного втручання в разі виявлення недоліків. Тому визначальним фактором організації бухгалтерського обліку підприємства є перевірка правильності оцінки основних засобів.

Невід'ємною частиною загального аудиту підприємства є здійснення аудиторської перевірки основних засобів, оскільки це впливає на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. При проведенні аудиту основних засобів, аудитор повинен керуватися у своїй діяльності інформаційними джерелами (документами) та методами, які дають йому змогу отримати інформацію про достовірність відображення в обліку та звітності операцій з основними засобами на підприємстві.

Важливим аспектом в аудиті основних засобів є своєчасність і правильність нарахування амортизації.

Таким чином, проведення аудиту основних засобів дозволяє встановити їхній наявний та кількісний стан, відображення в обліку, витрати на ремонт і покращення, правильність нарахування амортизації та усунення їхніх недоліків, що дасть змогу досягнути високого рівня якісних характеристик фінансової звітності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. / В.Г. Андрійчук // 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ. 2002. – 624 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/132/39/>
2. Бондар О. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 23–27.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / Ф.Ф. Бутинець та ін. // 8-е вид., доп. і перероб. Житомир ПП «Рута». – 2009. – 912 с.
4. Гуцаленко Л.В. Проблемні аспекти нарахування амортизації необоротних активів / Л.В. Гуцаленко, І.І. Божок // Інноваційна економіка № 1. – 2014 р. – С.176-181.
5. Петрик О.А. Аудит оцінки вартості основних засобів / О.А. Петрик, І.О. Мариніч // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7010/1/Петрик Мариніч Аудит вартості ОЗ повн..pdf](http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7010/1/Петрик%20Мариніч%20Аудит%20вартості%20ОЗ%20повн..pdf)
6. Пиріжок Є.С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві / Є.С. Пиріжок, Н.Т. Кулікова // Міжнародний збірник наукових праць «Проблеми теорій та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу». – 2011. – Випуск 2 (20). – С. 397–405.
7. Стригуль Л.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві / Л.С. Стригуль, А.С. Тімонова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 (1075). – С. 47-50.

8. Жолнович Т.І. Особливості проведення аудиту основних засобів / Т.І. Жолнович / Електронний архів наукових публікацій.–2012.– № 30 –С. 59-61. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/132/39/http://ena.lp.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/ntb/5057/30.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», склад Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.01.2013 № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014
11. Яловега Л.В. Облік витрат на ремонт та поліпшення основних засобів: бухгалтерський і податковий аспект / Л.В. Яловега // Полтавська державна аграрна академія. – 2013. – № 10(4). С. 460-466
12. Іщенко Я.П. Оцінка основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question/65
13. Гуля В.С. Особливості здійснення внутрішнього контролю використання основних засобів на підприємстві / В.С. Гуля // Вісник студентського наукового товариства «Ватра».–2015.– Випуск 22 –С. 91-102.
14. Подолянчук О.А. Методика і аналіз аудиту обліку основних засобів / О.А. Подолянчук, Г.М. Химич // Економічні науки. – 2012. – Вип. 4(70). – с. 76–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/794.pdf>
15. Утенкова К.О. Аудит: Навчальний посібник / К.О. Утенкова // – К.: Алерта, 2011. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/37-audit-utenkova-ko.html>
16. Даценко Г.В. Методика аудиту операцій з основними засобами підприємств. / Г.В. Даценко, Н.В. Шмунь. / [Електронний ресурс] / Наукове товариство Івана Кушніра. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
17. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: Навч. посібник / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча // – К.: Каравела, 2004. – 584 с.
18. Хричікова М.О. Особливості аудиту основних засобів на підприємстві / М.О. Хричікова // «Управління розвитком».–2014.– № 12 (175)–С. 89-91.

Гудвіл під час придбання: методи розрахунку і розкриття в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності

Єремян О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Херсонського національного технічного університету

Бойко Л.І.

кандидат економічних наук, доцент обліку і аудиту
Херсонського національного технічного університету

У статті розглянуто питання регулювання національними і міжнародними обліковими стандартами оцінки і визнання в обліку гудвілу під час придбання, а також методичні й організаційні аспекти обліку гудвілу на балансі материнської компанії та його відображення у фінансовій звітності.

Ключові слова: гудвіл, справедлива вартість, оцінка, методи, облік, фінансова звітність.

Єремян Е.М., Бойко Л.И. ГУДВИЛЛ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ: МЕТОДЫ РАСЧЕТА И РАСКРЫТИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены вопросы регулирования национальными и международными учетными стандартами оценки и признания в учете гудвилла при приобретении, а также методические и организационные аспекты учета гудвилла на балансе материнской компании и его отражение в финансовой отчетности.

Ключевые слова: гудвилл, справедливая стоимость, оценка, методы, учет, финансовая отчетность.

Yeremian O.M, Boyko L.I. GOODWILL ON ACQUISITION: METHODS OF CALCULATION AND DISCLOSURE OF THE ACCOUNTING AND FINANCIAL STATEMENTS.

The article deals with the regulation of national and international accounting standards, assessment and recognition in accounting for goodwill on the acquisition and methodological and organizational aspects of accounting goodwill on the balance sheet of the parent company and its reflected in the financial statements.

Keywords: goodwill, fair value, valuation, methods, accounting, financial statements.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сьогоднішня ситуація в економіці України є справжнім випробуванням для багатьох підприємств. Будь-яка кризова ситуація є справжнім тестом для підприємств загалом. Економічна криза призводить до активізації таких операцій, коли слабкі підприємства можуть стати об'єктами купівлі-продажу або злиття з тими, що змогли протистояти кризовим негативам. У таких умовах усе частіше на практиці буде виникати необхідність оцінки і відображення в обліку пид час купівлі-продажу підприємств такого активу як гудвіл. Гудвіл становить певний інтерес як для керівництва підприємства, так і для зацікавлених зовнішніх користувачів, що бажають прийняти рішення про інвестування, оскільки оцінка гудвілу як раз і є оцінкою минулих і майбутніх доходів підприємства, його потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення сутності, оцінки та методики ведення бухгалтерського обліку гуд-

вілу в Україні та за кордоном займалися вчені: М. Бондар, С. Голов, В. Жук, В. Костюченко, О. Кузьмінська, Г. Уманців, М. Мард, Д. Хітчнер та інші. Однак дослідження науково-практичних публікацій із проблем обліку гудвілу свідчать, що їх більшість не приділяє достатньої уваги таким операціям та не пропонує цілісної системи їх обліку. Крім того, нез'ясованими залишаються деякі положення щодо визначення величини гудвілу. Враховуючи розбіжності викладення такого питання в положеннях бухгалтерського обліку, стає очевидним, що питання обліку гудвілу є неоднозначним і потребує досконалого вивчення в контексті впровадження у вітчизняну практику. Моделі і концепції обліку мають бути приведені до норм, що відповідають стандартам, прийнятим у світовій обліковій практиці, тому слід приділити увагу проблемам оцінки, обліку і відображенню у фінансовій звітності гудвілу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження й уза-

гальнення питань регулювання обліковими стандартами оцінки і визнання в обліку гудвілу під час придбання, а також методичних й організаційних аспектів обліку гудвілу та його відображення у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні гудвіл як економічна й облікова категорія залишається предметом однієї з найбільш палких дискусій не тільки в Україні, а й у всьому світі. В Україні регулювання бухгалтерського обліку гудвілу здійснюється як Податковим кодексом України, так і національним П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». При цьому трактування гудвілу у вітчизняних нормативних актах відрізняються переважно визначенням його як результату порівняння вартостей (таблиця 1).

Обидва вищенаведені нормативні акти фіксують визнання гудвілу як різницю між вартостями – ринковою (справедливою вартістю ідентифікованих активів та зобов'язань) та балансовою (часткою покупця), що свідчить про те, що він може виникати лише під час розрахунку таких вартостей, тобто під час придбання (об'єднання) підприємств.

Останнім часом різниця між балансовою й ринковою вартістю капіталу постійно збільшується за рахунок того, що в бухгалтерському обліку згідно з чинними стандартами відображається лише незначна частина інтелектуального капіталу (як складової об'єктів інтелектуальної власності) у вигляді нематеріальних активів. Але прибутковість, перспективність розвитку, а значить і ринкову вартість підприємства значною мірою формують насамперед елементи людського капіталу (навички та знання робітників), а також такі ефемерні поняття, як зв'язки, бренд, ділова репутація та ін. Майбутні економічні вигоди, пов'язані з нематеріальними активами, як правило, неможливо визначити з достатнім ступенем достовірності. Виникає суттєва проблема,

пов'язана з неможливістю прямої оцінки цих елементів. Таким чином, ключовими обліковими питаннями гудвілу є:

- первісне визнання та оцінка;
- подальша оцінка, що зводиться головним чином до знецінення;
- розкриття інформації у фінансовій звітності.

Як правило, сума, сплачена за чисті активи бізнесу (в процесі придбання бізнесу), не збігається з сумою придбаних чистих активів, внаслідок чого виникає різниця (переплата / знижка з ціни).

Завдання обліку – пояснити виникнення цієї різниці, розкласти її на складові компоненти. З цієї метою проводиться переоцінка активів і зобов'язань за справедливою вартістю, оскільки порівняння сум, що представляють собою ринкову оцінку й облікову вартість даних об'єктів, є порушенням принципів порівнянності. Крім того, в цій різниці потрібно ідентифікувати нематеріальні активи (власні торговельні марки, домени в мережі Інтернет, списки клієнтів і ін.), які не були враховані на балансі в компанії, що купується, але на дату придбання мають справедливую вартість, а також визнати умовні зобов'язання, що не підлягають визнанню у звітності компанії, що купується (наприклад, зобов'язання перед податковими органами навіть, коли немає ймовірності того, що для їх врегулювання здійснюється вибуття ресурсів, що містять економічну вигоду). Після ідентифікації компонентів різницею, яка виникла під час придбання бізнесу залишиться нерокладена сума, яка і буде представляти собою гудвіл.

Основні положення П(С)БО 19 під час обліку та відображенні гудвілу під час придбання зводять до такого:

- якщо підприємство внаслідок придбання ліквідується, то (починаючи з дати придбання) покупець відображає у своєму балансі будь-

Таблиця 1

Визначення гудвілу в нормативних актах України

Нормативно-правовий акт	Дефініція
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», затв. наказом МФУ № 163 від 07.07.1999 р. [8]	Гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і умовних (непередбачених) зобов'язань на дату придбання.
Податковий Кодекс України, затв. пост. ВРУ № 2755-VI від 2.12.2010 р. [7]	Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій.

**Визначення справедливої вартості придбаних активів і зобов'язань
у П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [8]**

Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
1. Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. Коли немає такої оцінки, то визначають експертну
2. Дебіторська заборгованість	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає отриманню, що визначена: • за відповідною поточною відсотковою ставкою; • за вирахуванням резерву сумнівних боргів та витрат на отримання дебіторської заборгованості (в разі необхідності). Дисконтування не провадиться для короткострокової заборгованості, якщо різниця між номінальною сумою дебіторської заборгованості та дисконтованою сумою несуттєва (менше 5% номінальної суми)
3. Запаси	
3.1. Готова продукція і товари	Ціна реалізації за вирахуванням: • витрат на реалізацію; • суми надбавки (виходячи з надбавки для аналогічної готової продукції та товарів)
3.2. Незавершене виробництво	Ціна реалізації готової продукції за вирахуванням: • витрат на завершення; • витрат на реалізацію; • надбавки (прибутку), розрахованої за розміром прибутку аналогічної готової продукції
3.3. Матеріали	Відновлювальна вартість (собівартість придбання)
4. Основні засоби	
4.1. Земля і будівлі	Ринкова вартість
4.2. Устаткування	Ринкова вартість. Коли немає даних про ринкову вартість, тоді визначають відновлювальну вартість (собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
4.3. Інші основні засоби	Відновлювальна вартість (собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
5. Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. Коли немає такої вартості, тоді визначають оцінювальну, яку підприємство: • сплатило б за актив; • в разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами; • виходячи з наявної інформації
6. Чисті активи або зобов'язання за пенсійними програмами з передбаченими виплатами	Теперішня (дисконтована) сума належних виплат пенсій за вирахуванням справедливої вартості будь-яких активів пенсійної програми
7. Податкові активи та зобов'язання	Сума податкових пільг чи податків, що підлягають сплаті, які виникають унаслідок об'єднання підприємств
8. Поточні та довгострокові зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка має виплачуватися під час погашення заборгованості, визначеної за відповідними поточними відсотковими ставками. Дисконтування не провадиться для короткострокових зобов'язань, якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є несуттєвою (менше 5% номінальної вартості)
9. Обтяжливі контракти та інші непередбачені зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає сплаті під час погашення зобов'язання, визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою

який гудвіл, що виникає в результаті придбання;

– відображений на балансі гудвіл надалі оцінюється на наявність ознак можливого знецінення;

– якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з включенням залишкової вартості до витрат;

– відображена в бухгалтерському обліку вартість негативного гудвілу списується з одночасним коригуванням нерозподіленого прибутку;

– відображена в бухгалтерському обліку сума накопиченої амортизації гудвілу списується зі зменшенням його первісної вартості;

– з гудвілу амортизація не нараховується.

Отже, ПСБО не містять критеріїв визнання гудвілу. По суті єдиною умовою для визнання гудвілу як результату об'єднання бізнесу є його правильна оцінка.

Згідно з п. 11 П(С)БО 19 покупець визнає лише ті придбані ідентифіковані активи, зобов'язання та непередбачені зобов'язання, які були на дату придбання та якщо їх справедливую вартість можна достовірно оцінити. Тобто для визначення наявності та величини гудвілу спочатку необхідно розрахувати справедливую вартість придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань (таблиця 2).

Гудвіл складно оцінити під час продажу або навпаки під час придбання бізнесу, проте потрібно знати скільки він коштує. Тому доцільно розглянути методи розрахунку гудвілу, який виникає в момент придбання дочірньої компанії.

Згідно з МСФЗ 3 [6] на дату придбання компанії покупець повинен:

- визнати гудвіл, отриманий у результаті об'єднання бізнесу як актив;
- оцінити гудвіл за собівартістю.

Розглянемо методи розрахунку різниці між ціною фірми і справедливою вартістю всіх її активів, а також подальшу оцінку гудвілу і порядок розкриття інформації в обліку.

Існує кілька методів визначення вартості гудвілу під час придбання компанії. «Пропорційний» метод. Традиційно гудвіл, що виникає в момент придбання дочірньої компанії, розглядається (і розраховується) як перевищення справедливої вартості відшкодування, переданого контролюючим акціонером, над його часткою в справедливій вартості чистих активів «дочки».

Вартість гудвілу визначають як різницю між справедливою вартістю інвестиції (СВ інв.) та часткою інвестора у справедливій вартості придбаних ідентифікованих чистих активів

на дату здійснення операції (дату покупки) (ЧСВЧА на д.п.):

$$\text{Гудвіл} = \text{СВ інв.} - \text{ЧСВЧА на д. п.} \quad (1)$$

Частка у справедливій вартості чистих активів на дату покупки (ЧСВЧА на д.п.) визначається як різниця між вартістю придбаних ідентифікованих активів

(СВ акт.) і величиною зобов'язань, і умовних зобов'язань контрольованої компанії (СВ зобов.) (див приклади нижче):

$$\text{ЧСВЧА на д. п.} = \text{СВ акт.} - \text{СВ зобов.} \quad (2)$$

Метод «повного гудвілу». У МСФЗ 3 реалізована концепція «повного гудвілу». Її суть зводиться до того, що в угодах із об'єднання бізнесу необхідно розраховувати величину гудвілу так, як вона розраховувалася б у разі, якби фірма-покупець викупила весь пакет голосуючих прав придбаної компанії. Такий підхід заснований на тому, що під час проведення операції з об'єднання бізнесу фірма-покупець отримує контроль над усіма активами придбаної компанії, враховуючи гудвіл (а не над частиною активів, що відповідає частці придбаних голосуючих прав), і повинна в повному обсязі відображати їх у консolidованій фінансовій звітності. Метод розрахунку «повного гудвілу» означає, що гудвіл, що виник у результаті об'єднання бізнесу, визнають як щодо частки акціонерів материнської компанії, так і щодо неконтрольованої частки.

Відповідно до МСФЗ 3 величину гудвілу розраховують як різницю між справедливою вартістю придбаного бізнесу загалом (СВ бізнесу) і справедливою вартістю всіх його чистих активів (СВЧА на д.п.). На дату покупки:

$$\text{Гудвіл} = \text{СВ бізнесу} - \text{СВЧА на д. п.} \quad (3)$$

Справедлива вартість придбаного бізнесу визначається як сума справедливої вартості інвестиції (СВ інв.) і справедливої вартості акцій придбаного бізнесу, що належать неконтрольованої частці (СВ НКЧ):

$$\text{СВ бізнесу} = \text{СВ інв.} + \text{СВ НКЧ} \quad (4)$$

Величину «повного гудвілу» згідно з МСФЗ 3 слід розподіляти між гудвілом, що належать до частки інвестора (Гудвіл інв.), і гудвілом, який належить до неконтрольованої частки (Гудвіл НКЧ). Перший визначають як різницю між справедливою вартістю інвестиції (СВ інв.) і часткою інвестора у справедливій вартості чистих активів на дату покупки (ЧСВЧА на д.п.), що відповідає «пропорційного» методу розрахунку гудвілу. Другий дорівнює різниці між «повним гудвілом» і гудвілом, який належить до частки інвестора.

$$\text{Гудвіл інв.} = \text{СВ інв.} - \text{ЧСВЧА на д. п.} \quad (5)$$

$$\text{Гудвіл НКЧ} = \text{Гудвіл} - \text{Гудвіл інв.} \quad (6)$$

Відзначимо, що зміна способу оцінки гудвілу впливає на порядок розрахунку неконтрольованої частки. Згідно з «пропорційним» методом розрахунку її значення визначають як добуток справедливої вартості чистих активів контрольованої компанії на дату звітності (СВЧА на д. з.) і частки акцій, які не контролює організація-інвестор (материнська компанія) (Ча):

$$\text{НКЧ} = \text{СВЧА на д. з.} \times \text{Ча} \quad (7)$$

Під час використання методу розрахунку «повного гудвілу» неконтрольована частка повинна бути збільшена на суму гудвілу, що належить до частки:

$$\text{НКЧ} = \text{СВЧА на д. з.} \times \text{Ча} + \text{Гудвіл НКЧ} \quad (8)$$

Також відзначимо, що під час розрахунку «повного гудвілу» виникає проблема оцінки неконтрольованої частки за справедливою вартістю. Як правило, справедлива вартість бізнесу (СВ бізнесу) може бути визначена справедливою вартістю акцій компанії, що обертаються на вільному ринку. Для розрахунку справедливої вартості акцій в обігу необхідно знайти добуток кількості акцій в обігу (К-ть акцій) на справедливу вартість однієї акції (СВ акції):

$$\text{СВ бізнесу} = \text{К-ть акцій} \times \text{СВ акції} \quad (9)$$

Порівняємо методи розрахунку гудвілу, який виникає під час придбання дочірньої компанії на умовному прикладі в таблиці 3.

Приклад 1.

Контролюючий акціонер придбав 80% акцій дочірньої компанії за 10000 грн, вартість чистих активів дочірньої компанії на час придбання склала 5000 грн. Частка меншості склала 2000 грн.

На підставі проведених розрахунків можна констатувати, що «пропорційний» метод враховує тільки гудвіл, який належить до контролюючого акціонера (6000 грн). Однак під час розрахунку «повного гудвілу» відбувається збільшення суми чистих активів, відображених у консолідованій фінансовій звітності материнської компанії.

Таким чином, премію за контроль під час використання методу розрахунку «повного гудвілу» розподіляють між материнською компанією і часткою меншості (рис. 1):

Дослідивши методи розрахунку гудвілу, логічно буде зосередити увагу на його відображенні в обліку і звітності.

Для відображення в обліку гудвілу Інструкцією № 291 передбачено рахунок 19 «Гудвіл», який має такі субрахунки:

– 191 «Гудвіл під час придбання» – із дебету цього субрахунку відображається вартість гудвілу, який виникає під час придбання іншого підприємства, а з кредиту – втрати від зменшення корисності гудвілу і сума списаного гудвілу;

– 193 «Гудвіл під час приватизації (корпоратизації)» – за дебетом цього субрахунку підприємства державного і комунального секто-

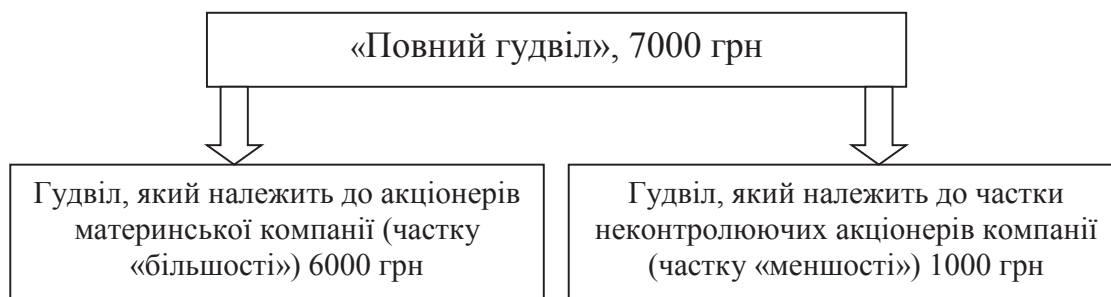


Рис. 1. Розподіл «повного гудвілу» на гудвіл, який належить до акціонерів материнської компанії і гудвіл, що належить до частки неконтролюючих акціонерів

Таблиця 3

Розрахунок гудвілу під час придбання

Показники	Пропорційний метод		Повний метод	
	розрахунок	сума, грн	розрахунок	сума, грн
Справедлива вартість інвестиції	-	10000	-	10000
Частка меншості	-	-	-	2000
Чисті активи ДК	5000*0,8	(4000)	-	(5000)
Гудвіл	10000-4000	6000	10000+2000-5000	7000

рів економіки відображають вартість гудвілу, який виник під час приватизації (корпоратизації), а за кредитом – суму списаного гудвілу.

При цьому в бухгалтерському обліку роблять такі записи (таблиця 4).

Гудвіл як повний, так і традиційний, крім позитивного, може приймати і негативні значення. Перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання над сукупністю витрат на об'єднання підприємств та / або видів їх господарської діяльності (раніше це був негативний гудвіл), відразу ж визнається доходом згідно з п. 13 П (С) БО 19 і відображається проводкою: дебет субрахунка 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» і кредиту субрахунка 746 «Інші доходи» [8].

Облік гудвілу в бухгалтерському балансі полягає у визнанні його нематеріальним довгостроковим активом в оцінці, розрахованій за методом повного або традиційного гудвілу. Гудвіл є довгостроковим активом, тому що придбаний бізнес, як очікується, не буде знову проданий протягом як мінімум одного року. Якщо ж бізнес купували з метою швидкого перепродажу, то в системах фінансового обліку для нього доцільно передбачити окремий рядок, оскільки по суті цей актив є запасом частки групи. Наприклад, у МСФЗ такий рядком буде рядок «необоротні активи, призначені для продажу» і «частина зобов'язань, що належить до необоротних активів, призначених для продажу» [3, с. 438].

Розглянемо порядок відображення інформації про гудвіл у фінансовій звітності. Відповідно до листа Мінфіну № 31-08410-07-10 / 5182 щодо відображення гудвілу у фінансовій звітності можна виділити такі основні моменти [12]:

– П(С)БО 19 визначає порядок відображення в обліку і звітності придбання інших підприємств та / або об'єднання видів їх діяльності, а також гудвілу, який виник під час придбання;

– форма фінансової звітності та її склад визначаються НП(С)БО 1;

– підходи до розкриття інформації за статтями, зокрема Балансу (Звіту про фінансовий стан) (форма № 1), наведені в Методичних рекомендаціях № 433;

– у разі наявності в підприємства такого об'єкта обліку як гудвіл відповідна інформація відображається в Балансі (Звіті про фінансовий стан) в додатковій статті «Гудвіл» (рядок 1050);

– вартість гудвілу, що виникає під час консолідації фінансової звітності материнського підприємства і фінансової звітності дочірніх підприємств, відображено в консолідованому Балансі (Звіті про фінансовий стан) (форма № 1-к) в рядку 1055 «Гудвіл під час консолідації».

Своєю чергою в примітках до фінансової звітності наведено інформацію в таблиці 5.

Висновки і пропозиції. Отже, з часу переходу України на МСФЗ порядок обліку гудвілу довгий час не було врегульовано. На сьогодні в міру адаптації МСФЗ до національних особливостей обліку, гудвіл став повноправним елементом фінансової звітності холдин-

Таблиця 4

Відображення гудвілу в бухгалтерському обліку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Яка сума відображається
	дебет	кредит	
1. Відображення гудвілу під час придбання в обліку підприємства-покупця:			
• під час передоплати	191 «Гудвіл під час придбання»	37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і умовних зобов'язань на дату придбання
• під час подальшої оплати	191 «Гудвіл під час придбання»	68 «Розрахунки за іншими операціями»	
2. Відображення зменшення корисності гудвілу	977 «Інші витрати звичайної діяльності»	191 «Гудвіл під час придбання»	У межах балансової (залишкової) вартості
3. Відображення списання гудвілу, який виник у процесі приватизації (корпоратизації) підприємства	45 Вилучений капітал»	193 «Гудвіл під час (корпоратизації приватизації)»	У межах балансової (залишкової) вартості

гових формувань, як це і передбачається в МСФЗ. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України аналогічно міжнародним визнають поняття гудвілу тільки в межах процесів об'єднання підприємств і не долучають його до складу нематеріальних активів, як це було спочатку. Міжнародні норми містять два методи обліку гудвілу – пропорційний і за справедливою вартістю. Холдинги в Україні, які складають звітність за МСФЗ, використовують ці методи. Водночас в Україні, не дивлячись на позитивні зрушення з цього питання, стандарти не містять подібних методик розрахунку й оцінки гудвілу. Це істотно ускладнює порядок обліку гудвілу вітчизняними холдин-

говими компаніями, які не містять іноземних інвестицій і не складають звітність за МСФО.

Актуальним і важливим є внесення відповідних змін і доповнень до П (С) БО 19 «Об'єднання підприємств» у частині розшифровки окремих положень обліку гудвілу, і розробка методичних рекомендацій, що містять чітку послідовність розрахунку та обліку гудвілу, частки меншості і загальний порядок консолідації. Це забезпечить наближення національного законодавства до вимог МСФЗ з урахуванням особливостей економічних відносин між материнською і дочірніми підприємствами, які функціонують виключно в межах України.

Таблиця 5

Відображення інформації про гудвіл у фінансовій звітності

Розкриття інформації	Джерело	Зміст інформації
1. Розкриття інформації щодо гудвілу, що виникає під час придбання	П (С) БО 19	Інформація про зміни балансової вартості гудвілу з наведенням даних про таку його вартість на початок і кінець року. При цьому розкривається інформація про: 1) накопичену суму втрат від знецінення на початок і кінець періоду; 2) визнаний за звітний рік гудвіл (за винятком гудвілу, що увійшов до групи вибуття); 3) гудвіл, вміщений до групи вибуття.
2. Розкриття інформації щодо зменшення корисності гудвілу	П(С)БО 28	У разі зменшення корисності активів за кожною їх статтею наведено таку інформацію: 1) суму втрат від зменшення корисності, відображену у Звіті про фінансові результати (форма № 2); 2) суму втрат від зменшення корисності, відображену у складі власного капіталу.
		Для кожної групи активів, яка генерує грошові потоки, на яку було розподілено вартість гудвілу наведено таку інформацію: 1) розподілена балансова вартість гудвілу; 2) база, прийнята для визначення суми очікуваного відшкодування цієї групи. Якщо частина вартості гудвілу, який виник у результаті об'єднання підприємств, протягом звітного періоду не було розподілено на групу активів, яка генерує грошові потоки, то на дату звітності наведено: а) нерозподілену вартість гудвілу; б) причини через які ця сума залишилася нерозподіленою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вакун О. Гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку: сутність, класифікація, шляхи розвитку / О. Вакун // Інноваційна економіка. – 2010. – № 6 (25). – С. 135–141.
2. Волинець Л. Гудвил как категория бухгалтерского учета / Л. Волинець // Экспресс – анализ законодательных и нормативных актов. – 2010. – № 9–10. – С. 23–36.
3. Голов С. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практ. посіб. / С. Голов, В. Костюченко. – К.: Лібра, 2011. – 840 с.
4. Жолнер І. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. / І. Жолнер. – К.: НУХТ, 2012. – 335 с.
5. Забута І. Гудвилл: методы расчета и обесценение [Електронний ресурс] / І. Забута // Институт проблем предпринимательства. – 2010. – Режим доступу: <http://www.iprrou.ru/>.

6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» / Міністерство фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320316/file/IFRS%2003.pdf>.
7. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
9. Сагова С. Особливості обліку гудвілу / С. Сагова // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 291–298.
10. Уманців Г. Учет гудвилла при приобретении предприятий / Г. Уманцев // Дебет-Кредит. – 2001. – № 14. – С. 50–53.
11. Филина О. Рассчитываем и оцениваем гудвилл / О. Филина // Актуальная бухгалтерия. – 2013. – № 11. – С. 103–108.
12. Щодо відображення гудвілу в фінансовій звітності: Лист Міністерства Фінансів України від 12.03.2014 р. № 31-08410-07-10/5182 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5291-5182.html>.

Консолідована фінансова звітність: основні аспекти

Івченко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Федорченко О.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Розглянуто сутність, форми консолідованої фінансової звітності та принципи консолідації. Систематизовано процедури консолідації звітності та визначено послідовність їх виконання відповідно до вимог чинного законодавства. Розкрито поняття терміна «контроль» за міжнародними та національними стандартами.

Ключові слова: консолідована фінансова звітність, материнське підприємство, дочірнє підприємство, група підприємств, контроль, етапи консолідації.

Ивченко Л.В., Федорченко О.Е. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

Рассмотрены сущность, формы консолидированной финансовой отчетности и принципы консолидации. Систематизированы процедуры консолидации отчетности и определена последовательность их выполнения в соответствии с требованиями действующего законодательства. Раскрыто понятие термина «контроль» в соответствии с международными и национальными стандартами.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, материнское предприятие, дочернее предприятие, группа предприятий, контроль, этапы консолидации.

Ivchenko L.V., Fedorchenko O.E. CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS: BASIC ASPECTS

The essence, forms of the consolidated financial statements and principles of consolidation are considered. Reporting consolidation procedures are systematized and the sequence of their implementation in accordance with the applicable legislation is defined. The concept of the term "control" is exposed in accordance with international and national standards.

Keywords: consolidated financial reporting, parent company, associated company, business group, control, consolidation phase.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Потребу в даних консолідованої фінансової звітності можна пояснити об'єктивними процесами глобалізації та інтеграції господарських зв'язків, а також утворенням об'єднань підприємств. Тому в умовах формування принципово нових вимог до інформатизації суспільства надзвичайно актуальними виявилися питання щодо розробки та впровадження ефективної методики складання консолідованої фінансової звітності для сприяння розвитку соціально орієнтованої економіки.

Необхідність удосконалення методологічних та організаційних підходів до формування консолідованої фінансової звітності зумовлена реаліями сьогодення. Водночас зростання кількості та обсягів діяльності корпорацій, холдингов, необхідність узагалю-

вання фінансових показників діяльності групи підприємств на рівні материнської компанії, неузгодженість та недосконалість чинного нормативно-правового забезпечення консолідації фінансової звітності, невідповідність структури та змісту консолідованої звітності запитам різних груп її користувачів загалом визначає актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями організації і методики складання консолідованої фінансової звітності за П(С) БО та МСФЗ у різні часи займалися вітчизняні вчені-економісти, зокрема С. Білоцький, Ф. Бутинець, С. Голов, С. Гольцова, О. Гурська, І. Жолнер, Т. Кондрашева, А. Кононенко, В. Костюченко, С. Левицька, М. Лучко, О. Олійник, В. Оніщенко, Г. Осадча, В. Пархоменко, Н. Пирець, С. Свірко, І. Семчук, О. Сендзюк, Г. Ткачук, О. Царенко, Р. Циган,

О. Ціхановська, І. Чалий, а також досить корисний закордонний досвід консолідації фінансової звітності, знайшов відображення в працях З. Алієва, О. Волкової, Н. Горшкової, К. Друрі, Р. Ентоні, Дж. Кейнса, В. Леонтьєва, В. Мандрощенко, В. Палія, В. Плотнікової, М. Пятова, Я. Соколова, Е. Хендрексона й М. Ван Бреда, А. Шмаленбаха.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значні напрацювання, потребують розробки такі основні питання теорії й практики побудови консолідованої звітності в Україні: визначення об'єкта обліку й параметрів консолідації групи підприємств із урахуванням законів і закономірностей сучасної ринкової економіки, формування методології вивчення специфічного об'єкта бухгалтерського обліку – консолідованої групи підприємств. Це зумовлює потребу в розв'язанні комплексу проблем: визначення місця і ролі консолідованого обліку в системі бухгалтерського обліку; розробка конкретних методик обліку й складання консолідованої звітності.

З огляду на складність самих процесів консолідації даних та правового статусу суб'єктів групи підприємств, система нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності є також складною. Окремо варто виділити питання здійснення нормативно-правового регулювання на рівні підприємства (групи підприємств), де необхідно забезпечити ведення бухгалтерського обліку не тільки за однаковими стандартами, але й за однаковими елементами облікової політики на підприємствах, що входять у групу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд економічної сутності консолідованої фінансової звітності, її форм та принципів, систематизація процедур та етапів консолідації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Порядок складання і подання консолідованої фінансової звітності регулюється такими основними нормативно-правовими актами:

1. Міжнародним стандартом фінансової звітності 10 (далі – МСФЗ 10) «Консолідована фінансова звітність» [1].

2. Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 27 (далі – МСБО 27) «Консолідована та окрема фінансова звітність» [2].

3. Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 21 (далі – МСБО 21) «Вплив змін валютних курсів» [3].

4. Міжнародним стандартом фінансової звітності 12 (далі – МСФЗ 12) «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання» [4].

5. Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 28 (далі – МСБО 28) «Інвестиції в асоційовані підприємства» [5].

6. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 (далі – НПСБО 2) «Консолідована фінансова звітність» [6].

7. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 (далі – НПСБО 1) «Загальні вимоги до фінансової звітності» [7].

8. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність, яка відображає фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [8]. Таке ж визначення надають НПСБО 1 та НПСБО 2.

Згідно з МСБО 27 консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність групи, подана як фінансова звітність одного еко-

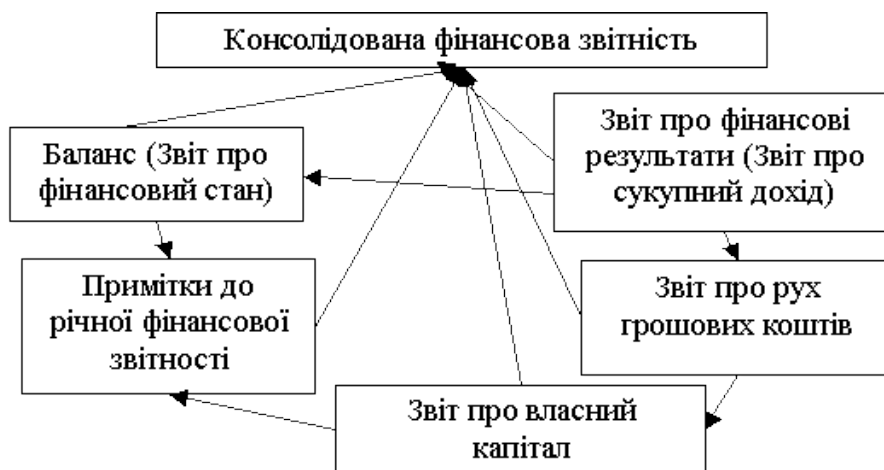


Рис. 1. Складові консолідованої фінансової звітності

номічного суб'єкта господарювання [2]. Таке визначення тотожне з наведеними в НПСБО, але не конкретизує суті цього виду звітності. Консолідовані фінансові звіти (згідно з МСФЗ 10) – це фінансова звітність групи, у якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності [1].

Консолідована фінансова звітність складається з таких складових (рис. 1):

Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності зазначено, що в консолідованому звіті про фінансові результати відображається чистий фінансовий результат та сукупний дохід, що належить власникам материнської компанії та неконтрольованої частки. Під час складання консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту.

У додатковій статті «Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах» в консолідованому звіті про рух грошових коштів відображено виплати грошових коштів неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах. У консолідованому звіті про власний капітал наведено інформацію про зміни у власному капіталі в розрізі неконтрольованої частки [9].

На основі критичного аналізу змісту основних нормативних актів щодо консолідованої фінансової звітності НПСБО 2 [6] та міжнародного стандарту фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [1] викладемо основні положення складання консолідованої фінансової звітності групи підприємств:

– підприємства, що увійшли до складу групи, зберігають свою юридичну незалежність; водночас автономність підприємств іде поруч із збільшенням внеску кожного учасника групи у спільну справу;

– материнське підприємство (далі – МП), яке контролює одного чи кілька суб'єктів господарювання, набуває владних повноважень та визначає значущі (суттєві) для групи види діяльності, керує ними, проводить фінансову, інвестиційну, комерційну політику групи, здійснює контроль над її реалізацією та над діяльністю дочірніх підприємств. МП розпоряджається контрольованою часткою участі,

тобто власним капіталом МП та контрольованою часткою участі ДП. Головне, що МП у процесах консолідації є інвестором, який контролює об'єкт інвестування;

– інформація у фінансовій звітності розкривається шляхом заповнення МП форм консолідованої фінансової звітності про діяльність групи за звітний період та приміток до консолідованої фінансової звітності;

– дочірнє підприємство (далі – ДП), яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства, свідомо йде на участь у складі групи, залишає за собою неконтрольовану частку участі. ДП складає та подає індивідуальну фінансову звітність щодо власної діяльності та надає МП належну інформацію для підготовки МП консолідованої фінансової звітності групи.

Визначення контролю задеклароване МСФЗ 10 та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [1; 10].

За МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність» контроль об'єкта інвестування (англ. control of an investee) – інвестор контролює об'єкт інвестування. Якщо інвестор має право щодо змінних результатів діяльності об'єкта інвестування або зазнає пов'язаних із ними ризиків та здатний впливати на ці результати через свої власні повноваження щодо об'єкта інвестування [1].

За П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» контроль – вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою одержання вигод від його діяльності [10].

За сутністю стандартів контроль стає основою консолідації. У тексті МСФЗ 10 змістом контролю зазначено об'єкт інвестування. Інвестор контролює об'єкт інвестування тоді, коли інвестор реально має всі три перелічені далі умови: владні повноваження щодо об'єкта інвестування; зазнає ризиків або має права щодо змінних результатів діяльності об'єкта інвестування та здатність використовувати свої владні повноваження щодо об'єкта інвестування з метою впливу на результати інвестора [1].

Складання консолідованої звітності базується на певних принципах, крім загальних принципів підготовки фінансової звітності, визначених П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Основні принципи консолідованої звітності відповідно до стандарту НПСБО 2 зводено до таких:

1. Консолідовану фінансову звітність готує і подає материнське підприємство.

2. До консолідованої фінансової звітності належать показники фінансової звітності всіх дочірніх підприємств, за винятком показників фінансової звітності тих дочірніх підприємств, які не належать із певних причин, а саме:

а) контроль дочірнього підприємства є тимчасовим, оскільки воно було придбане й утримується лише з метою його наступного продажу протягом короткострокового періоду;

б) дочірнє підприємство здійснює діяльність в умовах, які обмежують його здатність передавати кошти материнському підприємству.

3. Материнське підприємство не подає консолідовану фінансову звітність за наявності певних умов, визначених НП(С)БО 2.

4. Дочірнє підприємство вважають контрольованим із боку материнського підприємства за наявності деяких умов, визначених НП(С)БО 2.

5. У разі, якщо дочірнє підприємство перестає бути контрольованим, материнське підприємство:

а) не вміщує показників такого дочірнього підприємства до консолідованої фінансової звітності;

б) визнає фінансові інвестиції в дочірнє підприємство за справедливою вартістю та відображає їх, а також будь-яку дебіторську заборгованість та зобов'язання в розрахунках із дочірнім підприємством згідно з відповідними НП(С)БО;

в) припиняє визнавати інший сукупний дохід, пов'язаний із таким дочірнім підприємством;

г) визнає доходи і витрати, пов'язані з втраченою контролю.

6. Фінансова звітність материнського підприємства та його дочірніх підприємств, що використовується в процесі складання консолідованої фінансової звітності, складається за той самий звітний період і на ту саму дату балансу.

7. Консолідовану фінансову звітність складають із фінансової звітності групи підприємств із використанням єдиної облікової політики для подібних операцій. Якщо облікова політика одного з дочірніх підприємств відрізняється від політики, що використовується для складання консолідованої звітності, то до об'єднання такої звітності зі звітністю материнського підприємства вона узгоджується з обліковою політикою, яка використовується для складання консолідованої фінансової звітності [6].

Методика складання консолідованої фінансової звітності є досить складною, оскільки пов'язана з необхідністю елімінування статей,

тобто наслідки з реалізації угод між членами корпоративної групи не належать до консолідованої звітності, показують тільки активи й зобов'язання, доходи і витрати від операцій із третіми особами. Для отримання достовірної інформації про діяльність групи потрібно впровадити єдині облікові та контрольні процедури для цілей консолідації на рівні групи.

Консолідація не зводиться до простого додавання аналогічних статей активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат: процес консолідації передбачає цілу низку спеціальних розрахунків і його може бути подано у вигляді багатокрокової процедури консолідації.

Консолідація фінансової звітності проходить у декілька етапів.

Етап 1. Підготовка окремих фінансових звітів підприємств, які входять до складу групи, до процесу консолідації.

Для цього потрібно зробити такі кроки:

– визначити та виключити всі внутрішньогрупові операції, що призводять до виникнення нереалізованих прибутків та збитків внаслідок не наявності перепродажу оборотних та необоротних активів іншим особам за межі групи підприємств;

– визначити суми нереалізованих прибутків та збитків від внутрішньогрупових операцій.

Етап 2. Консолідація гудвілу.

Загалом гудвіл є різницею між вартістю бізнесу й агрегованою величиною його ідентифікованих чистих активів, оцінених за справедливою вартістю.

У принципі і ринкова вартість компанії, і справедлива оцінка її чистих активів можуть бути визначені для будь-якого підприємства, навіть якщо воно ніколи не продавалося і не продається. У цьому разі має місце внутрішній гудвіл, який можна оцінити, але не прийнято відображати у фінансовій звітності (оскільки база для розрахунків є гіпотетичною, а не реальною). Але якщо продаж підприємства став фактом, і при цьому за нього було сплачено суму, що перевищує вартість чистих активів, то в цьому разі гудвіл теж стає об'єктивним фактом. Такий гудвіл відображається в консолідованій фінансовій звітності групи (але при цьому не фігурує в звітності материнської або дочірньої компанії). Купівельний гудвіл показується в консолідованому балансовому звіті окремим рядком та підлягає амортизації (як правило, на основі лінійного методу).

Слід зазначити, що гудвіл може бути не тільки позитивним, але і негативним (якщо сума придбання компанії менша за спра-

ведливу вартість чистих активів). Для таких ситуацій стандартами передбачено особливі правила відображення гудвілу у фінансовій звітності.

Етап 3. Консолідація накопиченого капіталу.

До консолідованої звітності повністю вміщено капітал материнської компанії. Що ж стосується дочірньої компанії, то було б неправильно долучати його до звітності цілком. Адже деяка його частина, а саме та, яка існувала на момент придбання, вже увійшла до консолідованої звітності через вартість чистих активів, на основі якої розраховувався гудвіл. Тому, щоб уникнути подвійного рахунку, в консолідований баланс слід вмістити тільки той накопичений прибуток, який сформувався вже після дати придбання, причому тільки в тій частині, яка належить материнській компанії.

Етап 4. Визначити та відокремити частку меншості в чистих активах і чистому прибутку (збитку) дочірніх підприємств.

Частка меншості – це частина чистих активів та чистого прибутку (збитку) дочірнього підприємства, яка не належить материнській компанії. Вона визначається як добуток відсотка голосів, які не належать материнській компанії, відповідно до власного капіталу та чистого прибутку (збитку) дочірніх підприємств.

Частка меншості в чистих активах складається з:

- суми на дату об'єднання;
- частки меншості в сумі зміни власного капіталу дочірнього підприємства після об'єднання.

У консолідованому балансі частка меншості повинна подаватися окремо від зобов'язань та акціонерного капіталу материнської компанії.

Етап 5. Безпосереднє складання консолідованої фінансової звітності: постатейне під-

сумовування показників фінансової звітності дочірніх підприємств із аналогічними показниками фінансової звітності материнського підприємства.

Залежно від наявності або відсутності взаємних операцій можна виділити такі етапи консолідації:

- первинна консолідація виникає в разі складання вперше консолідованої звітності раніше незалежних підприємств і пов'язана з придбанням інвестованого підприємства;
- подальша консолідація виникає в разі складання консолідованої звітності групи підприємств, яка утворена раніше і в якій уже здійснювалися взаємні операції.

Висновки. Консолідована фінансова звітність призначена для характеристики загального фінансового стану та спільного фінансового результату діяльності групи підприємств як єдиної економічної одиниці. При цьому вона також відображає всі економічні взаємозв'язки між суб'єктами господарювання та виконує функцію контролю для материнського підприємства.

Отже, консолідована фінансова звітність, яка складається за всією сукупністю показників контрольованих компаній, повинна відображати майновий фінансовий стан і результати господарської діяльності всіх компаній, які входять у сферу консолідації як єдиного економічного цілого, а також здійснення порівняльного аналізу всіх методик складання консолідованої фінансової звітності та виявленні доцільності їх застосування в Україні. Водночас Україна також повинна робити відповідні кроки щодо поліпшення та вдосконалення принципів і методів ведення консолідованої фінансової звітності. Це дозволить нашій державі зрушитися в напрямі побудови міцної економіки, спираючись на сучасні аспекти глобалізації та інтеграції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. International financial reporting standard 10 «Consolidated financial statements» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2013/ifrs10.pdf>.
2. International accounting standard 27 «Separate financial statements» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://goo.gl/g4IDFg>.
3. International accounting standard 21 «The effects of changes in foreign exchange rates» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2013/ias21.pdf>.
4. International financial reporting standard 12 «Disclosure of interests in other entities» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2013/ifrs12.pdf>.
5. International accounting standard 28 «Investments in associates and joint ventures» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://goo.gl/4Y64mr>.

6. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1362304905316381>.

7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/gtdvod>. 18.

10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/L1DMfh>.

Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення

Каткова Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та економічного аналізу
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Маслова К.В.

студентка факультету економіки моря
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Стаття присвячена висвітленню особливостей обліку оплати праці на підприємствах в сучасних умовах. Узагальнено підходи щодо вдосконалення обліку оплати праці в частині організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення. Розглянуто результати наукових досліджень міжнародного досвіду щодо вдосконалення організації обліку оплати праці.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, організація обліку оплати праці, організація документообігу, автоматизація обліку.

Katkova N.V., Maslova E.V. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Статья посвящена рассмотрению особенностей учета оплаты труда на предприятиях в современных условиях. Обобщены подходы по совершенствованию учета оплаты труда в части организационного, кадрового и информационного обеспечения. Рассмотрены результаты научных исследований международного опыта по совершенствованию организации учета оплаты труда.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, организация учета оплаты труда, организация документооборота, автоматизация учета.

Katkova N.V., Maslova K.V. THE FEATURES OF WAGE ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article is devoted to exploring of the features of wage accounting in modern circumstances. Different approaches of improvement of wage accounting as a part of organizational, personal and informational support were generalized. The results of international scientific researches of improvement of wage accounting were analyzed.

Keywords: wage, payment of labor, organization of wage accounting, organization of documentary circulation, automation of accounting.

Постановка проблеми. Облік заробітної плати – одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві, оскільки потребують точних і оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників. Заробітна плата перебуває в центрі уваги різних заінтересованих сторін – найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Заробітна плата є об'єктом наукових економічних досліджень протягом багатьох сторіч. Зростає актуальність питань удосконалення методологічних засад обліку праці та її оплати в період глобалізації економіки, ускладнення умов господарської діяльності, посилення конкуренції в усіх сферах господарювання, запровадженням

сучасних інформаційних технологій в обліковий процес.

Аналіз останніх досліджень. Питанням обліку оплати праці та шляхів його вдосконалення присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців: Ф. Бутинця, Л. Герасимчуку, О. Кантаєва, О. Покатаєва, Г. Кошулинської, Н. Потриваєва, І. Савченко та інших. Проте постійна зміна економіки вимагає нових підходів до покращення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві, що особливо важливо зі змінами законодавства з оплати праці у 2017 р.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття особливостей обліку оплати праці в сучасних умовах, визначення заходів щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Заробітну плату згідно зі ст. 1 Закону України

«Про оплату праці» визначають як «винагороду обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства» [1]. Слід зазначити, що дискусійним у літературі залишається питання теоретичного розмежування заробітної плати й оплати праці. У правовій літературі і в законодавстві України під час визначення працівникам грошової винагороди застосовують терміни «оплата праці» й «заробітна плата», вважаючи їх синонімами.

З одного боку, для переважної більшості людей заробітна плата є основним джерелом грошових доходів, основою матеріального добробуту членів їх сімей, а з іншого, вона є суттєвою часткою витрат виробництва і є ефективним засобом мотивації працівників. У сучасних умовах недостатньо лише забезпечити зацікавленість працівників у певних результатах праці, виникає необхідність у підвищенні саме ефективності праці.

Найважливішими завданнями організації обліку оплати праці є забезпечення у встановлені терміни проведення розрахунків з оплати праці (нарахування заробітної плати та інших виплат, розрахунок утримань), забезпечення своєчасності і правильності віднесення суми нарахованої заробітної плати і відрахувань на собівартість продукції, забезпечення контролю за дотриманням кількісного складу працівників, використанням робочого часу й додержанням трудової дисципліни, групування показники для цілей оперативного контролю та складання необхідної звітності, а також ведення розрахунків із бюджетом щодо утриманих податків і Пенсійним фондом щодо нарахування єдиного соціального внеску.

Аналіз публікацій [2; 4; 5; 6; 9; 12] показав, що вдосконалення обліку оплати праці на підприємстві вимагає зміни таких елементів:

- удосконалення наявної системи організації документообігу;
- зміна наявної системи оплати праці;
- удосконалення чинної моделі аналітичного обліку;
- автоматизації обліку;
- зміна форми оплати праці.

Спочатку для зручності та своєчасної обробки бухгалтерських документів із обліку оплати праці необхідно провести аналіз чинної системи організації документоо-

бігу на підприємстві та його вдосконалення. Зокрема, визначення слабких місць дає змогу вдосконалити чи розробити більш ефективну систему руху документів, ефективно розподілити роботу між працівниками. Удосконалення документообігу полягає не тільки в удосконаленні форм документів, скорочення їх числа і числа копій, а й зміні руху документів і алгоритму їх формування. Одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення документообігу завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки [2]. Для цієї мети найбільше підходить використання комп'ютерних технологій, де основне значення відводять місцю і ролі техніки в загальній схемі руху документів. Інші автори [3] зазначають, що запровадження системи автоматизації документообігу забезпечує оперативний доступ до документів та звітної інформації, ефективне управління процесами руху та обробки документів, скорочення часу процедур узгодження документів та прийняття рішень, мінімізацію фінансових витрат на документообіг і діловодство.

Рух документів у всіх випадках відображає організаційну структуру апарату управління та розподіл обов'язків між його складовими. Тому вдосконалення документообігу значною мірою пов'язане з удосконаленням самої структури управління і не може розглядатися окремо.

Наступний напрям удосконалення організації заробітної плати – пошук нових форм оплати праці. Це обумовлено нездатністю традиційних механізмів на достатньому рівні сприяти підвищенню ефективності господарської діяльності. Перевагою нетрадиційних систем є їх простота, яка полягає у зрозумілості механізму нарахування грошової винагороди кожного працівника, наслідком чого є зростання значущості стимулюючої функції заробітної плати. На сьогодні міжнародні системи оплати праці більше орієнтовані на мотивацію працівника ніж вітчизняні, вони спрямовані на те, щоб працівник хотів працювати більше та ефективніше. Системи оплати праці, які використовують в Україні, характеризуються недостатньою гнучкістю й слабкою мотивацією, оскільки розмір заробітної плати не пов'язують із якістю та продуктивністю праці.

Відсутність ефективної системи оплати праці й матеріального стимулювання призводять до великої різниці в оплаті праці спеціалістів різних підрозділів і однорідних спеці-

алістів на підприємствах одного регіону. Це стає причиною плінності кадрів, нестабільності роботи колективів, зростання матеріальних витрат, пов'язаних із навчанням нових працівників [4].

У сучасних умовах виникає необхідність запровадження гнучких форм та систем оплати праці, зокрема використання контрактних та безтарифних систем.

Іншим важливим питанням удосконалення бухгалтерського обліку оплати праці є вдосконалення чинної моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру. Реформування бухгалтерського обліку заробітної плати шляхом удосконалення чинної моделі аналітичного обліку знаходить своє відображення в багатьох вітчизняних науковців (таблиця 1).

Таким чином, питання щодо необхідності деталізації рахунків з обліку оплати праці в науковців не викликає сумнівів, однак вони розходяться в підходах щодо її напрямів та методів. Загалом удосконалення аналітичного обліку, на нашу думку, полягає в конкретизації рахунку для групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати в розрізі її видів та форм оплати праці та подальшій деталізації рахунків у розрізі субрахунків третього порядку, яку підприємство повинно здійснювати, виходячи з власних потреб.

Наступним напрямом успішного вирішення завдань бухгалтерського обліку оплати праці є використання різних комп'ютерних програм для автоматизації обліку. Впровадження автоматизованої системи обробки облікової інформації дозволить не тільки скоротити час розрахунків і обліку оплати праці, а й дозволить із найменшими затратами у визначенні терміни одержати інформацію, що необхідна для управління підприємством. Автоматизація облікового, аналітичного та контрольного процесу підвищує оперативність та точність облікової інформації, зменшує кількість ручних операцій, не допускає можливість помилок, які могли б виникнути під час ручного розрахунку цим самим забезпечуючи правильність нарахування заробітної плати працівникам підприємства та нарахування обов'язкових платежів до фондів та бюджету. При цьому відпадає необхідність у здійсненні перевірок, ревізій, аудиту первинної документації.

При цьому суттєво підвищується ефективність роботи бухгалтера, зокрема засоби автоматизації бухгалтерського обліку дозволяють швидко нараховувати заробітну плату, відпускні, лікарняні, створюють відповідні бази даних для створення звітів та інших документів. Серед основних програмних продуктів представлених на українському ринку виділяють програми автоматизації «Парус – заробітна плата» та «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України», «Нова бухгалтерія» з модулем «Зарплата», «Галактика: Управління персоналом».

Програма «Парус – заробітна плата» має такі функціональні можливості: ведення особових рахунків співробітників; облік штатної структури на рівні підрозділів і посад; ведення табеля робочого часу, облік наказів з оплати праці, нарахування заробітної плати на підставі документів табеля; розрахунок заробітної плати, зокрема з урахуванням норм робочого часу і виробітку; облік виплат за відомостями та ВКО; розрахунок відпусток, допомоги в разі тимчасової непрацездатності та допомоги на дітей; розрахунок нарахувань на заробітну плату й утримань.

Програма «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України» дозволяє проводити: планування потреб у персоналі; забезпечення бізнесу кадрами; управління компетенціями та атестація працівників; управління навчанням персоналу; управління фінансовою мотивацією персоналу; ефективне планування зайнятості персоналу; облік кадрів і аналіз кадрового складу; трудові відносини, зокрема кадрове діловодство; розрахунок заробітної плати персоналу; управління грошовими розрахунками з персоналом, враховуючи депонування; розрахунок регламентованих законодавством податків і внесків із фонду оплати праці; відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства [9].

Модуль «Зарплата» комплексу програм «Нова бухгалтерія» має автоматичне накопичення інформації для перерахунків, нарахування лікарняного, відпускних, бригадного наряду, звітності щодо Пенсійного фонду; можливість ручного корегування будь-яких розрахункових значень. Формування проводок за визначеними раніше шаблонами до кожного нарахування / утримання, відділу, категорії співробітників [10].

Продукт «Галактика: Управління персоналом» дозволяє проводити: планування й управління пошуком персоналу, постійне відстежування поточного стану справ за наяв-

ними вакансіями; оцінка результатів діяльності управлінців середньої ланки, контроль продуктивності роботи співробітників організації; планування підвищення кваліфікації менеджерів і підготовки керівного складу, зменшуючи ризик втратити цінних для підприємства кадрів; облік заробітної плати; табельний облік [11].

Вибір програмного модуля обліку оплати праці залежить від програмного продукту, який підприємство використовує для автоматизації облікового процесу загалом.

Лідером серед розробників програмного забезпечення в галузі обліку й управління підприємствами є програмний продукт фірми 1С. Перевагами прикладного рішення «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України» є можливість автоматизації обліку на підприємствах із різними формами оплати праці (погодинною, відрядною, акордною, за дого-

ворами цивільно-правового характеру тощо), широким списком доплат і утримань та навіть просто з великою кількістю працівників (понад 100 осіб) [12].

Крім того, програма має підтримку імпорту інформації з баз даних різного формату й експорту в текстові процесори та електронні таблиці, що дозволяє виконувати колективну обробку інформаційних потоків у режимі онлайн.

Наступним елементом удосконалення обліку оплати праці є зміна способу її виплати. У сучасних умовах господарювання найбільш раціональним способом виплати заробітної плати є використання платіжних карток. Із цією метою на підприємствах створюють зарплатний проект. Такий спосіб оплати праці, який має такі переваги: спрощення процедури виплати заробітної плати; скорочення витрат, пов'язаних з інкасацією наявних коштів; мож-

Таблиця 1

Удосконалення чинної моделі аналітичного обліку оплати праці

Автори	Субрахунки
О. Покатаєва, Г. Кошулинська [5]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 6611 «Розрахунки за нарахованими виплатами»; 66111 «Поточні виплати»; 66112 «Заробітна плата за окладами і тарифами»; 66113 «Інші нарахування з оплати праці»; 66114 «Виплати за невідпрацьований час»; 66115 «Премії та інші заохочувальні виплати»; 66116 «Комісійні винагороди»; 6612 «Виплати при звільненні»; 6613 «Виплати після закінчення трудової діяльності»; 6614 «Розрахунки за виплатою відпускних».
М. Корягін, О. Попкова [6]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; 661 «Розрахунки з оплати праці»; 6611 «Основна заробітна плата»; 6612 «Додаткова заробітна плата»; 6613 «Премії та інші заохочувальні виплати»; 6614 «Компенсаційні виплати»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами».
Л. Мельянова [7]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами»; 664 «Розрахунки за виплатами заробітної плати в формі натуроплати»; 665 «Розрахунки з депонентами при натуральній формі оплати праці».
Т. Плахтій, В. Калашник [8]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 6611 «Основна заробітна плата»; 6612 «Виплати при звільненні»; 6613 «Виплати після закінчення трудової діяльності»; 6614 «Розрахунки за виплатою відпускних»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами»; 664 «Розрахунки за виплатами заробітної плати в натуральній формі».

ливість виплати заробітної плати працівникам у випадку їх відсутності; відсутність необхідності депонування заробітної плати й зберігання її в касі підприємства; значна оптимізація документування виплати заробітної плати.

Удосконалення організації обліку оплати праці також можливе завдяки використанню результатів наукових досліджень міжнародного досвіду. Доцільним буде перейняти досвід оплати праці зарубіжних країн, а саме [13; 14]: заробітна плата кожного працівника має бути встановлена індивідуально; перегляд заробітної плати робітників проводиться один раз на рік; застосовуються системи матеріального заохочення для різних категорій працівників; рівень заробітної плати має відображати досягнення та мотивацію працівника. Заходи спрямовані на вдосконалення оплати праці, містять насамперед забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці.

Висновки. Отже, в сучасних умовах облік заробітної плати займає одне з центральних

місць у всій системі обліку на підприємстві. Для досягнення основних завдань обліку оплати праці виникає необхідність створення як найбільш зручного організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення. Пропонується вдосконалити облік оплати праці шляхом: аналізу і вдосконалення наявної системи організації документообігу; зміни системи оплати праці на більш орієнтовані на мотивації, запровадження гнучких форм та систем оплати праці; вдосконалення чинної моделі аналітичного обліку, що полягає в конкретизації рахунку для групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати, виходячи з власних потреб підприємства; впровадження автоматизованої системи обробки облікової інформації, що дозволить скоротити час розрахунків і обліку оплати праці та з найменшими затратами у визначенні терміни одержати інформацію; створення зарплатного проекту для оплати праці за допомогою системи платіжних карток; використання результатів наукових досліджень міжнародного досвіду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР.
2. Кадацька А., Пономаренко О. Удосконалення обліку оплати праці в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2012/Economics/74744.doc.htm.
3. Рожелюк В. Організація документообігу як основного інструмента забезпечення функціонування ефективної системи комунікації на переробному підприємстві / В. Рожелюк, П. Денчук // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 2. – С. 114–121. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2014_2_18.
4. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2007. – № 12. – С. 70–74.
5. Покатаєва О. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві / О. Покатаєва, Г. Кошулинська // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 139–141.
6. Корягін М. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу / М. Корягін, О. Попкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 211–215.
7. Мельянкova Л. Удосконалення обліку натуральної оплати праці / Л. Мельянкova // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 112–116. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/E_ark/2011_5/11_05_18.pdf.
8. Плахтій Т. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам / Т. Плахтій, В. Калашник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 239–247. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpstdau_2013_1_2_32.
9. Крутова А. Облік праці та її оплати в інформаційній системі підприємства торгівлі / А. Крутова, О. Нестеренко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 174–187. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_16.
10. Нова бухгалтерія (комплекс бухгалтерських програм). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proaudit.com.ua/prog/nova-buxgalteriya.phtml>.
11. Автоматизовані системи управління. Управління персоналом (HRM). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galaktika.ua/blog/upravlinnya-personalom-hrm.html?lang=uk>.

12. Кошик В. Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі / В. Кошик // Економічний дискурс. – 2014. – Вип. 2. – С. 342–344.
13. Баранов В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві / В. Баранов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(1). – С. 139–145. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20(1)_23).
14. Гриньова В., Шульга Г. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2010. – 310 с. – (Вища освіта XXI століття).

Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору

Кемарська Л.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпродзержинського державного технічного університету

У статті проведено огляд наявних підходів до аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору, виділено їх переваги та недоліки. Проаналізовано сучасні дослідження з оцінки фінансової стійкості та ефективності діяльності суб'єктів державного сектору. Удосконалено методичні підходи щодо проведення аналізу фінансової звітності, складеної відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Запропоновано систему показників, що використовують під час аналізу фінансової звітності, оцінці фінансового стану та результативності діяльності суб'єкта державного сектору.

Ключові слова: аналіз, фінансова звітність, суб'єкт державного сектору, баланс, коефіцієнт, фінансовий стан.

Кемарская Л.Г. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

В статье исследованы существующие подходы к анализу финансовой отчетности субъектов государственного сектора, выделены их преимущества и недостатки. Проведен анализ исследований оценки финансовой устойчивости и эффективности деятельности субъектов государственного сектора. Усовершенствованы методические подходы к проведению анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с НП(С) БУГС 101 «Подача финансовой отчетности». Предложена система показателей, которые используются при анализе финансовой отчетности, оценке финансового состояния и результативности деятельности субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: анализ, финансовая отчетность, субъект государственного сектора, баланс, коэффициент, финансовое состояние.

Kemarska L.G. FEATURES OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF PUBLIC SECTOR ENTITIES

In the article conducted the review of the existing approaches to the analysis of financial statements of public sector entities, highlighted their advantages and disadvantages, analyzed modern researches of the estimation of financial stability and efficiency of activity of public sector entities.

Methodical approaches in analysis of the financial statements made according to National Public Sector Accounting Standard 101 "Presentation of the financial statements" are improved. The system of indexes, that is used for the analysis of the financial statements, estimation of the financial state and effectiveness of activity of public sector entities is offered.

Keywords: analysis, financial statements, public sector entities, balance, coefficient, financial state.

Постановка проблеми. Аналіз фінансової звітності та оцінка фінансового стану підприємства є найбільш поширеним напрямом проведення економічного аналізу, результати якого використовуються як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами. Для комерційних підприємств результати аналізу є інформаційною базою для прийняття рішень інвесторами, контрагентами, банками під час розробки стратегії та тактики взаємовідносин із підприємством.

Для суб'єктів державного сектору аналіз фінансової звітності зазвичай зводиться до контролю за дотриманням бюджетного законодавства, норм прийнятої облікової політики та стандартів бухгалтерського обліку. Водно-

час найбільш актуальне питання про ефективність витрачання бюджетних коштів, виділених на фінансування діяльності суб'єкта державного сектору, часто залишається без обґрунтованої відповіді.

Актуальності дослідження цієї теми також додає досі не завершений процес модернізації бухгалтерського обліку та перехід на національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, в результаті якого з 2017 р. суттєво змінюється склад та зміст фінансової звітності суб'єктів державного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам проведення аналізу в державному секторі та зокрема в бюджетних

установах України присвячено ряд праць вітчизняних науковців, серед яких М. Болюх [1], С. Левицька [2], К. Назарова [3], Т. Чередниченко [4], які присвятили свої дослідження методиці аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. В інших дослідженнях автори більш детально вивчають особливості аналізу в установах різних галузей та за напрямками аналізу [1; 5; 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але попри численні дослідження ряд питань залишається недостатньо розкритими, зокрема потребує уточнення теоретичних аспектів та методичних підходів щодо проведення аналізу фінансової звітності, оцінки результатів діяльності суб'єктів державного сектору з використанням фінансової звітності згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності».

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є вдосконалення теоретичних положень та методичних підходів щодо проведення аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність суб'єкту державного сектору може слугувати інформаційною базою для оцінки фінансового стану такого суб'єкту. Також важливим джерелом інформації є кошториси та звіти про їх виконання за звітний період.

Під час аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору застосовують різні підходи:

1) порівняння абсолютних вартісних показників доходів та видатків, затверджених кошторисами установи та фактично понесених;

2) розрахунок наявних показників та коефіцієнтів для оцінки фінансового стану бюджетної установи;

3) адаптація наявних показників та коефіцієнтів для їх використання під час аналізу фінансової звітності та фінансового стану суб'єкта державного сектору;

4) розробка специфічних показників та коефіцієнтів для аналізу й оцінки фінансового стану суб'єкта державного сектору;

5) розробка показників і коефіцієнтів для аналізу ефективності діяльності бюджетних установ у сфері медицини, спорту, культури тощо.

Кожному з наведених підходів властиві свої переваги та недоліки.

Під час порівняння вартісних показників звітності за різні періоди важливим є враху-

вання впливу інфляції та цінового фактору на показники, які аналізують.

Важливим аспектом під час розрахунку коефіцієнтів для аналізу фінансової звітності й оцінки фінансового стану установи є визначення й обґрунтування їх нормативних значень. Очевидно, що прийняті нормативи для комерційних підприємств не можуть однозначно застосовувати для бюджетних установ. Тоді під час оцінки результатів аналізу особливо важливим є порівняння показників установи в динаміці та порівняння з показниками інших установ.

До переваг аналізу фінансової звітності за допомогою коефіцієнтів можна віднести:

1) зростання оперативності аналізу;

2) зниження витратності прийняття управлінських рішень суб'єктами державного сектору;

3) розширення можливості порівняння показників діяльності різних суб'єктів державного сектору, зокрема тих, що функціонують у різних сферах (медицина, освіта, спорт тощо).

Загалом під час проведення аналізу та оцінки фінансового стану розраховуються показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, аналізується дебіторська та кредиторська заборгованість, а також оцінюються результати діяльності суб'єкта господарювання.

Оцінка фінансової стійкості бюджетних установ – це той напрям економічного аналізу, який особливо потребує подальших досліджень та розробки відповідних механізмів. На сьогодні в ряді досліджень пропонують в основу оцінки фінансової стійкості бюджетних установ покласти розроблені Г. Поляком показники щодо оцінки фінансової стійкості бюджету [13]. На нашу думку, використання таких показників можливе після їх адаптації до особливостей діяльності установ.

Деякі автори під час оцінки фінансового стану найбільш важливим вважають питання оцінки можливості функціонування суб'єкту державного сектору в умовах фінансової самостійності [14, с. 184].

Одним із найбільш проблемних і важливих напрямів досліджень особливостей аналізу суб'єктів державного сектору залишається оцінка результату та визначення ефективності їх діяльності. На відміну від комерційного підприємства, де величина прибутку та рентабельності можуть бути мірилом результату діяльності, в бюджетних установах ці показники не можуть використовувати, оскільки такі установи є неприбутковими організаціями.

Враховуючи особливості функціонування таких суб'єктів, основну мету їх створення і діяльності, приналежність до неприбуткових установ, а значить відсутність мети отримання максимального прибутку від діяльності, важливим аспектом аналізу діяльності установ є визначення критеріїв, за якими здійснюється оцінка їх ефективності. Серед можливих критеріїв розглядають [15, с. 4]:

- 1) правові критерії;
- 2) соціальні критерії;
- 3) експертні критерії;
- 4) прагматичні критерії.

Для кожного критерію автором виділено основні ознаки формування оцінки ефективності, що базуються на даних фінансової та бюджетної звітності, результатах перевірки контролюючих органів, публічних відгуках про роботу установи тощо.

В іншому дослідженні [16, с. 24] на основі даних звітності запропоновано напрями оцінки результативності бюджетних установ, серед яких виділено аналіз використання ресурсів, аналіз виробничих показників, фінансовий аналіз ефективності використання бюджетних коштів та оцінка соціальної ефективності.

Для оцінки ефективності функціонування суб'єктів державного сектору науковці пропонують різні варіанти, серед яких:

1. Застосування факторної схеми Ніко Моля [17], що містить оцінку економії бюджетних коштів, економічної ефективності бюджетних установ та соціальної ефективності витрачання бюджетних коштів. Застосування факторної схеми Ніко Моля ускладнюється браком методичних розробок щодо оцінки соціальної ефективності витрачання бюджетних коштів в Україні.

2. Використання інтегрального показника фінансової ефективності суб'єктів державного сектора економіки [18, с. 271], який базується на аналізі показників рентабельності діяльності, ефективності використання оборотних активів та рентабельності основних засобів.

Для оцінки обсягів та результатів діяльності суб'єкта державного сектору можуть застосовувати такі показники.

Коефіцієнт фактичних видатків загального фонду на одиницю бази. Як базу для розрахунку можуть використовувати показники кількості ліжок-днів (лікарні), відвідувань пацієнтів (поліклініки), чисельності закріпленого населення (поліклініки сімейної медицини, органи соціального захисту), кількості студентів (вищі навчальні заклади), учнів (школи),

груп (дошкільні заклади), відвідувачів (музеї), читачів або книговидач (бібліотеки).

Коефіцієнт співвідношення планових і фактичних надходжень у розрізі джерел фінансування ($K_{пф}^з$, $K_{пф}^с$):

$$K_{пф}^з = \frac{Пз}{Фз},$$

$$K_{пф}^с = \frac{Пс}{Фс},$$

де $Пз$, $Пс$ – планові надходження відповідно за загальним та спеціальним фондами;

$Фз$, $Фс$ – фактичні надходження відповідно за загальним та спеціальним фондами.

Коефіцієнт співвідношення видатків і доходів у розрізі джерел фінансування ($K_{вд}^з$, $K_{вд}^с$):

$$K_{вд}^з = \frac{Вз}{Дз},$$

$$K_{вд}^с = \frac{Вс}{Дс},$$

де $Вз$, $Вс$ – видатки відповідно до загального та спеціального фондів;

$Дз$, $Дс$ – доходи відповідно до загального та спеціального фондів.

Важливим показником для оцінки фінансової стійкості бюджетних установ, що отримують доходи спецфонду, є коефіцієнт власних доходів у видатках установи. Зокрема, цей показник доцільно використовувати під час аналізу фінансової звітності в освітніх, медичних, спортивних закладах. Можливе застосування також коефіцієнта доходів від реалізації продукції (робіт, послуг) у видатках установи.

Коефіцієнт власних доходів у видатках ($K_{вдв}$):

$$K_{вдв} = \frac{Дс}{В},$$

де $В$ – загальна сума видатків за загальним та спеціальним фондами.

Такий показник відображає, яка частка всіх видатків установи формується за рахунок доходів спеціального фонду та характеризує ступінь незалежності установи від фінансування за загальним фондом.

Коефіцієнт доходів від реалізації у видатках ($K_{др}$):

$$K_{др} = \frac{Др}{В},$$

де $Др$ – доходи від реалізації робіт, послуг, готової продукції суб'єкта державного сектору.

Цей показник відображає, яка частка всіх видатків установи формується за рахунок власних надходжень від надання платних послуг, виконання робіт або виробництва продукції та характеризує ступінь незалежності установи від інших джерел фінансування.

Під час аналізу фінансової звітності та оцінці фінансового стану важливе місце посідає аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей. Під час проведення аналізу в цьому напрямі розраховують та оцінюють такі показники:

- частку кредиторської заборгованості у видатках установи;
- частку дебіторської заборгованості в доходах установи;
- частку дебіторської заборгованості у власних доходах установи;
- співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей бюджетної установи;
- порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- частку простроченої дебіторської заборгованості в її загальній сумі;

- частку простроченої кредиторської заборгованості в її загальній сумі;
- частку простроченої кредиторської заборгованості у видатках установи;
- частку простроченої дебіторської заборгованості в доходах установи;
- темп зміни простроченої дебіторської заборгованості;
- темп зміни простроченої кредиторської заборгованості.

Важливим показником під час аналізу дебіторської заборгованості є показник оборотності дебіторської заборгованості, який показує кількість оборотів, що здійснили за рік засоби, вкладені в розрахунки. Для суб'єктів державного сектору специфіка розрахунку такого показника обумовлена відсутністю виробничої діяльності та

Таблиця 1

Методика розрахунку показників згідно з балансом за ф. 1-дс

Показник	Методика розрахунку	Методика розрахунку за даними балансу ф. 1-дс
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\Sigma(\text{р. 040}; \text{р. 070}) + \Sigma(\text{р. 130}; \text{р. 250})}{\Sigma(\text{р. 450}; \text{р. 530})}$
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Поточна дебіторська заборгованість та грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\Sigma(\text{р. 130}; \text{р. 250})}{\Sigma(\text{р. 450}; \text{р. 530})}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\Sigma(\text{р. 210}; \text{р. 242})}{\Sigma(\text{р. 450}; \text{р. 530})}$
Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}}$	$\frac{\text{р. 410}}{\text{р. 570}}$
Коефіцієнт фінансування (К _{фін})	$\frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	$\frac{\text{р. 570}}{\text{р. 410}}$
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) (Кавт)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{р. 410}}{\text{р. 600}}$
Коефіцієнт залежності установи від довгострокових зобов'язань (К _{дов})	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	$\frac{\text{р. 420} + \text{р. 430} + \text{р. 440}}{\text{р. 410}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (К _{ман})	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}$	$\frac{\text{Вок}}{\text{р. 410}}$
Коефіцієнт обороту власного капіталу (К _{обвк})	$\frac{\text{Доходи установи}}{\text{Середній власний капітал}}$	$\frac{2 * \text{Доходи установи}}{\text{р. 410п} + \text{р. 410к}}$
Коефіцієнт зростання валюти балансу (К _{вал})	$\frac{\text{Валюта балансу на кін. року}}{\text{Валюта балансу на поч. року}}$	$\frac{\text{р. 600к.}}{\text{р. 600п.}}$
Коефіцієнт поточної заборгованості (К _{пз})	$\frac{\text{Залучений короткостроковий капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\Sigma(\text{р. 460}; \text{р. 530})}{\text{р. 600}}$
Коефіцієнт довготермінової фінансової незалежності (К _{дфн})	$\frac{\text{Власний капітал} + \text{запозичений довгостроковий капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{р. 410} + \text{р. 420} + \text{р. 430} + \text{р. 440}}{\text{р. 600}}$

• запис $\Sigma(\text{р. 040}; \text{р. 070})$ означає суму значень по рядках балансу з рядка 040 по рядок 070.

бюджетним фінансуванням і розраховується [5, с. 54]:

$$K_{\phi}^{\text{ДЗ}} = \frac{\text{Фін}}{\text{ДЗ}_{\text{сер}}}$$

де Фін – сума фінансування, яке спрямовується для виконання суб'єктом державного сектору своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень;

$\text{ДЗ}_{\text{сер}}$ – середній розмір дебіторської заборгованості.

Для традиційного розрахунку показників оборотності (оборотності) використовуються показники обсягу реалізації (виручки). У бюджетних установах застосування традиційних показників оборотності можливе лише в частині діяльності з виготовлення і реалізації готової продукції, робіт, послуг. Під час розрахунку показників оборотності в інших випадках можливе застосування інших базових величин: контингенту учнів, кількість ліжко-днів, кількість хворих на прийомі тощо.

Для оцінки ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості пропонується визначати показники, адаптовані для застосування суб'єктами державного сектору та розрахунок яких ґрунтується на використанні даних балансу за формою 1-дс (таблиця 1).

Під час оцінки платоспроможності комерційних підприємств до групи найменш ліквідних активів належать основні засоби, зокрема будівлі і споруди. Для бюджетних установ під час оцінки платоспроможності долучення будівель і споруд до найменш ліквідних активів є

необґрунтованим. З одного боку, будівлі і споруди є активами бюджетної установи, перебувають на балансі. З іншого боку, у випадку їх реалізації кошти зараховуються до бюджету. За будь-яких умов будівлі і споруди не можуть перетворитися на кошти бюджетної установи, а значить під час оцінки платоспроможності їх вартість не доцільно враховувати.

За даними фінансової звітності суб'єкта державного сектору здійснюється аналіз джерел формування запасів. Спираючись на запропоновані показники в [1] та враховуючи нову форму балансу 1-дс, запропоновано такі показники та методику їх розрахунку (таблиця 1).

Під час аналізу запасів зазвичай застосовують коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів. Враховуючи новий підхід до класифікації активів суб'єктів державного сектору та їх групування в балансі за розділами, пропонуємо визначати показники співвідношення нефінансових та фінансових активів ($K_{\text{нф}}$) та частку запасів у нефінансових активах ($K_{\text{зап}}$):

$$K_{\text{нф}} = \frac{\text{НфА}}{\text{ФА}} = \frac{p.100}{p.280}$$

де НфА – сума нефінансових активів;

ФА – сума фінансових активів;

p.100, p.280 – суми відповідних рядків балансу ф. 1-дс.

$$K_{\text{зап}} = \frac{3}{\text{НфА}} = \frac{p.040 + p.050 + p.060 + p.070}{p.100}$$

Розрахунок мінімально необхідної суми грошових коштів (МінГК) для суб'єктів державного сектору здійснюють за такими формулами:

Таблиця 1

Показники аналізу джерел формування запасів

Показник	Методика розрахунку	Методика розрахунку за даними балансу ф. 1-дс
1. Наявність власних оборотних коштів (Вок)	Власний капітал – необоротні активи	p.410 – (p.010 + p.020 + p.030 + p.110 + p.120)
2. Наявність довготермінових джерел формування запасів (Ддф)	Власні оборотні кошти + довгострокові зобов'язання та кредити	Вок + p.420 + p.430 + p.440)
3. Загальна величина основних джерел формування запасів (Дфз)	Довготермінові джерела + поточні зобов'язання	Ддф + \sum (p.450: p.530) або Вок + p.570
4. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (НВок)	Власні оборотні кошти – запаси	Вок – \sum (p.040: p.070)
5. Надлишок (+) або нестача (-) довготермінових джерел формування запасів (НДдф)	Довготермінові джерела формування запасів – запаси	Ддф – \sum (p.040: p.070)
6. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів (НДфз)	Загальна величина основних джерел формування запасів – запаси	НДфз – \sum (p.040: p.070)

$$\text{МінГК} = \frac{\text{КВ}}{\text{Огк}},$$

$$\text{Огк} = \frac{\text{Фін}}{\text{ЗСгк}}$$

де КВ – сума касових видатків установи;

Огк – обертання грошових коштів, разів;

ЗСгк – середні залишки грошових коштів та дебіторської заборгованості.

Вихідні дані для розрахунку показника є баланс установи, кошторис та звіт про його виконання. Під час визначення середніх залишків грошових коштів та дебіторської заборгованості не доречно брати дані балансу виключно на початок та кінець року, оскільки на кінець року рахунки в органах ДКСУ по загальному фонду закриваються, а залишки коштів будуть нульовими. Таким чином, під час визначення середніх залишків необхідно враховувати середньозважені залишки протягом усього періоду аналізу або виконувати розрахунки на підставі даних кварталних балансів.

Під час аналізу основних засобів суб'єктів державного сектору розраховують показники фондоддачі, фондомісткості, фондоозброєності, коефіцієнти зносу та придатності основних засобів. У загальному вигляді показник фондоддачі характеризує вартість виготовленої продукції, що припадає на 1 грн вартості основних засобів. Відповідно до цього показник фондомісткості відображає вартість основних засобів, що припадає на 1 грн випущеної продукції.

Для суб'єктів державного сектору розрахунок показників фондоддачі та фондомісткості мають особливості, пов'язані з характером діяльності таких суб'єктів. Показник обсягу продукції визначають залежно від сфери діяльності установи та виражає надані послуги установами в кількісних одиницях (зокрема, на цьому наголошено в [1; 6]). Таким чином, показники аналізу основних засобів мають такий вигляд:

Фондовіддача основних засобів (Фв):

$$\text{Фв} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОЗ}},$$

де ОП – обсяг послуг суб'єкта державного сектору;

ОЗ – вартість основних засобів.

Обсяг послуг суб'єкта державного сектору може виражатись у кількості ліжко-днів (лікарні), відвідувань пацієнтів (поліклініки), чисельності закріпленого населення (поліклініки сімейної медицини, органи соціального захисту), кількості студентів (вищі навчальні заклади), учнів (школи), груп (дошкільні заклади), відвідувачів (музеї), читачів або книговидач (бібліотеки).

Фондомісткість (Фм):

$$\text{Фм} = \frac{\text{ОЗ}}{\text{ОП}}$$

Наприклад, у бібліотеці показник фондоддачі буде відображати кількість книговидач, що припадає на кожну гривню вартості основних засобів, а показник фондомісткості покаже вартість основних засобів, що припадає на 1 книговидачу.

Коефіцієнти зносу (Кз) та придатності (Кпр) основних засобів визначають:

$$\text{Кз} = \frac{\text{р.011}}{\text{р.012}}$$

$$\text{Кпр} = 1 - \text{Кз}$$

Показник фондоозброєності (Фоз):

$$\text{Фоз} = \frac{\text{ОЗ}}{\text{Кпр}},$$

де Кпр – середньоспискова чисельність працівників установи.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження наявних підходів до аналізу фінансової звітності, оцінки фінансової стійкості та ефективності діяльності суб'єктів державного сектору вдосконалено методичні підходи щодо проведення аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору, складеної відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Удосконалено методику розрахунку показників аналізу фінансової звітності, оцінки фінансового стану та результативності діяльності згідно балансу за ф. 1-дс.

Важливим напрямом подальших досліджень вбачаємо визначення критеріїв та розробку показників для розрахунку й оцінки ефективності суб'єктів державного сектору залежно від їх галузевої приналежності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Болюх М. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: навчальний посібник / М. Болюх, А. Заросило. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
2. Левицька С. Облік та аналіз діяльності бюджетних установ: монографія / С. Левицька; Укр. держ. ун-т водн. гос-ва та природокористування. – Рівне: 2004. – 233 с.

3. Назарова К. Аналіз діяльності бюджетних установ: навч. посіб. / К. Назарова, Т. Кумченко; За заг. ред. Г. Кравченко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2006. – 208 с.
4. Чередниченко Т. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ (на прикладі державних медичних установ м. Києва): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. Чередніченко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 18 с.
5. Бенько І. Методика аналізу розрахунків у медичних установах / І. Бенько, В. Бенько // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 53–55.
6. Бенько І. Аналіз ефективності використання основних засобів у медичних установах / І. Бенько, С. Сисюк // Економічний аналіз. – 2011. – № 8, частина 1. – С. 254–257.
7. Кондратюк І. Аналіз запасів бюджетної установи за даними форм фінансової звітності / І. Кондратюк // Економічний аналіз. – 2013. – № 12, частина 2. – С. 242–245.
8. Яришко О. Фінансовий аналіз діяльності бюджетної організації / О. Яришко, Є. Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – Запоріжжя: ЗНУ, 2008. – № 1. – С. 174–180.
9. Лелявська Л. Розробка організаційно-методичних положень економічного аналізу витрат на утримання та поліпшення водогосподарських об'єктів / Л. Лелявська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 1. – С. 212–233.
10. Семеренська А. Особливості аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної організації / А. Семеренська // Управління розвитком. – 2013. – № 11. – С. 19–21.
11. Штимер Л. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки / Л. Штимер // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 329–338.
12. Зуб М. Особливості аналізу фінансової стійкості та ліквідності бюджетних установ / М. Зуб // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 64–67.
13. Поляк Г. Бюджетная система России: учебник, 2-ое изд. / Под ред. Г. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 703 с.
14. Арлашкин И. Коэффициентный анализ финансового состояния бюджетных и автономных учреждений // И. Арлашкин / Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – № 47. – С. 183–198 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-journal.spa.msu.ru/>.
15. Заббарова О. Экономическое содержание критерия эффективности деятельности бюджетных организаций // О. Заббарова / Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Zabbarova/Zabbarova%20.pdf>.
16. Файберг Т. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений / Т. Файберг // Известия ИГЭА. – 2006. – № 2 (47). – С. 23–25.
17. Длугопольський О. Теорія економіки державного сектора: навч. посіб. / О. Длугопольський. – К.: Професіонал, 2007. – 592 с.
18. Дейнека О. Система показників ефективності функціонування суб'єктів державного сектора економіки / О. Дейнека // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Вип. 25. – С. 268–274.

УДК 657:339

Особливості обліку процесу реалізації товарів у кредит

Князь С.В.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

Залуцький В.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено особливості відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит. Зокрема, розглянуто зміст поняття «товарний кредит», виокремлено його сутнісні характеристики, знання і розуміння яких необхідне для коректного відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит. Проаналізовано основні суперечності та невідповідності в чинних нормативних документах щодо деяких аспектів процесу реалізації товарів у кредит (надання товарного кредиту).

Ключові слова: товар, реалізація товарів, кредит, товарний кредит, облік, бухгалтерський облік.

Князь С.В., Залуцький В.П., Яворская Н.П. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В КРЕДИТ

В статье исследованы особенности отражения в учете процесса реализации товаров в кредит. В частности, рассмотрено содержание понятия «товарный кредит», выделены его существенные характеристики, знание и понимание которых необходимо для корректного отражения в учете процесса реализации товаров в кредит. Проанализированы основные противоречия и несоответствия в действующих нормативных документах по некоторым аспектам процесса реализации товаров в кредит (предоставление товарного кредита).

Ключевые слова: товар, реализация товаров, кредит, товарный кредит, учет, бухгалтерский учет.

Kniaz S.V., Zalutskyi V.P., Yavorska N.P. PECULIARITIES OF ACCOUNTING THE PROCESS REALIZATION OF GOODS IN THE CREDIT

The article investigates the features of recognition in accounting the process of selling goods on credit. In particular, the concept of "trade credit", were singled out its essential characteristics, knowledge and understanding which is necessary for the correct recognition in accounting the process of selling goods on credit. Author analyzes the main contradictions and discrepancies in existing of normative documents concerning the some aspects of process of selling goods on credit (provision of trade credit).

Keywords: product, realization of goods, credit, trade credit, accounting.

Постановка проблеми. Останнім часом реалізація товарів у кредит набуває все більшої популярності, оскільки в умовах нестачі або відсутності вільних грошових коштів, фізичні чи юридичні особи можуть здійснити придбання товарів та користуватись ними поступово погашаючи їх вартість, не звертаючись до послуг банку. Такий спосіб продажу товарів для торговельних підприємств є одним із способів залучення покупців, розширення ринків збуту та збільшення обсягу реалізованих товарів (робіт, послуг).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна наукова думка містить

значний обсяг теоретичних та емпіричних друкованих робіт присвячених розвитку товарно-кредитних відносин. Найбільший інтерес становлять наукові роботи таких вітчизняних учених-економістів: В. Алексійчука, Н. Внукова, В. Гончаренка, О. Гудзя, Б. Івасіва, М. Савлука, А. Демківського, М. Дем'яненка, Г. Кірейцева, П. Лайка, В. Лагутіна, Б. Луціва, Ю. Мороза, Л. Сука, А. Чупіса та інших. Водночас особливості відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит належать до кола недостатньо вивчених питань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та

систематизація особливостей відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж приступити до дослідження процесу обліку операцій із продажу товару у кредит, необхідно виділити сутнісні характеристики поняття «товарний кредит», що дасть змогу повніше та глибше висвітлити його особливості.

Товарний кредит – це товари (роботи, послуги), які передають у власність покупцю (фізичній чи юридичній особі) за умовами договору купівлі-продажу, за який він може сплатити через певний проміжок часу.

Відповідно до Цивільного кодексу України [1] реалізація товарів у кредит може відбуватись з відстроченням платежу (оплатою товару один раз через певний проміжок часу після його передачі покупцю) та з розстроченням платежу (частковою оплатою товару протягом певного проміжку часу в кілька платежів після його передачі покупцю). При цьому товари (роботи, послуги) переходять у власність покупця (фізичної чи юридичної особи) з часу їх передавання, якщо інше не встановлено договором купівлі-продажу, проте до часу його повної оплати право застави на цей товар належить продавцю. Форму розрахунків із розстроченням платежу найчастіше використовують у роздрібній та дрібнооптовій торгівлі [1; 7; 8].

Податковим кодексом України розмежовано поняття «товарний кредит» та «торгівля на виплату». Відповідно до цього кодексу товарним кредитом є передача товарів резидентом чи нерезидентом у власність юридичним чи фізичним особам на умовах договору, що передбачає відстрочення повної сплати на певний проміжок часу та під відсоток. А під торгівлю на виплату в кодексі визначено господарську операцію, що передбачає продаж резидентом чи нерезидентом товарів юридичним чи фізичним особам за умовами розстрочення остаточного розрахунку на певний період та під відсоток [5; 7; 8]. Таким чином, один нормативний документ суперечить іншому у важливих моментах процесу реалізації товарів у кредит, зокрема щодо передачі права власності, реалізації товарів на безвідсотковій основі і т. д. Саме тому умови договору купівлі-продажу повинні відповідати тим, котрі зазначені в Податковому кодексі України, що забезпечить коректне відображення даних операцій у податковому обліку.

На відміну від фінансового кредиту, реалізацію товарів у кредит (товарний кредит) може здійснювати будь-який суб'єкт господарювання, незалежно від форм власності та

їх резидентності. Перелік товарів, які пропонується придбати у кредит, торговельне підприємство визначає самостійно за умови, що цей товар належить до класу непродовольчих товарів. Реалізація товарів у кредит може відбуватись як із нарахуванням відсотків за наданий кредит, так і без відсотків.

Що стосується ціни товару, який надають у кредит, то вона залишається не змінною з часу продажу (передання права власності). За умови реалізації товару у кредит з нарахуванням відсотків, відсотки є окремим видом винагороди продавцеві, при цьому, не змінюючи вартість товару. Реалізація товару в кредит відбувається за цінами, що діють на час реалізації [1; 5; 6; 7].

Реалізація товарів у кредит (надання товарного кредиту) має певні переваги та недоліки, а саме:

– переваги: оперативність у наданні коштів у товарній формі; простота оформлення; мобілізація вільних товарних ресурсів та їх перерозподіл; розширення кола потенційних покупців; збільшення обсягу реалізованого товару; посилення конкурентних переваг продавця;

– недоліки: обмеженість його терміном, розмірами та умовами; високий ризик для продавця.

Що стосується відображення в обліку процесу реалізації товарів, то сама процедура продажу в бухгалтерському обліку продавця і покупця проводиться як звичайна операція, пов'язана з продажем чи придбанням товару. Серед особливостей відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит доцільно виділити:

1. **Визнання доходу.** Для відображення інформації про доходи від реалізації товарів призначено субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів» до рахунку 70 «Доходи від реалізації». За Кт субрахунку 702 відображається збільшення (одержання) доходу, за Дт – належна сума непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість та інших, передбачених законодавством) та списання в порядку закриття на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» до рахунку 79 «Фінансові результати». Собівартість реалізованих товарів відображають за допомогою субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» до рахунку 90 «Собівартість реалізації». За Дт субрахунку 902 відображається фактична собівартість реалізованих товарів (без торгових націнок), за Кт – списання в порядку закриття дебетових оборотів на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» до рахунку 79 «Фінансові результати» [2; 3].

2. Дебіторська та кредиторська заборгованість. За реалізовані товари у кредит у продавця дебіторська заборгованість відображається за Дт рахунку 36 «Розрахунки з покупцями», а в покупця, залежно від мети придбання – 20 «Виробничі запаси» чи 28 «Товари». Кредиторська заборгованість за придбані товари у кредит відображається в покупця за Кт 36 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» [2; 4].

3. Облік відсотків. Відсотки визнаються в тому звітному періоді, до якого вони нале-

жать. Відповідно до Цивільного кодексу України в договорі купівлі-продажу можуть бути передбачено такі види відсотків:

– сума відсотків нарахованих за надану послугу з відстрочення чи розстрочення платежу за певний товар;

– сума відсотків нарахованих за прострочення терміну сплати платежу за певний товар.

Відображення реалізації товарів із нарахуванням відсотків у кредит у бухгалтерському обліку може здійснюватись:

Таблиця 1

Відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит із нарахуванням відсотків (товарний кредит)

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція	
		Дт	Кт
Облік продавця			
1	Відвантаження товарів покупцю, відображення доходу від реалізації товарів	361	702
2	Відображення податкових зобов'язань із ПДВ у складі вартості відвантажених товарів	702	641
3	Списання собівартості реалізованих товарів	902	281
4	Нарахування відсотків за 1-й місяць	373	732
5	Нарахування податкових зобов'язань із ПДВ із суми відсотків	732	641
6	Отримання суми відсотків, нарахованих за 1-й місяць	311	373
7	Відображення фінансового результату в кінці 1-го місяця	702 791 732	791 902 792
8	Нарахування відсотків за 2-й місяць	373	732
9	Нарахування податкових зобов'язань з ПДВ із суми відсотків	732	641
10	Отримання суми відсотків, нарахованих за 2-й місяць	311	373
11	Отримання коштів за раніше реалізовані товари	311	361
12	Нарахування пені за прострочення терміну сплати	361	715
13	Отримання суми нарахованої пені за прострочення терміну сплати	311	361
14	Відображення фінансового результату в кінці 2-го місяця	732 715	792 791
Облік покупця			
15	Отримання товару від продавця	281	631
16	Відображення суми податкового кредиту з ПДВ	641	631
17	Нарахування відсотків за 1-й місяць	952	684
18	Відображення суми податкового кредиту з ПДВ, що пов'язана з нарахуванням відсотків	641	684
19	Сплатення суми відсотків нарахованих за 1-й місяць	684	311
20	Відображення фінансового результату в кінці 1-го місяця	792	952
21	Нарахування відсотків за 2-й місяць	952	684
22	Відображення суми податкового кредиту з ПДВ, що пов'язана з нарахуванням відсотків	641	684
23	Сплатення суми відсотків нарахованих за 1-й місяць	684	311
24	Перерахування коштів за раніше отримані товари	631	311
25	Нарахування пені за прострочення терміну сплати	948	631
26	Сплатення суми нарахованої пені за прострочення терміну сплати	631	311
27	Відображення фінансового результату в кінці 2-го місяця	792	952

– у складі фінансових доходів (витрат);
– у складі доходів (витрат) від операційної діяльності.

При відображенні в обліку реалізації товарів у кредит у складі фінансових доходів (витрат) – нараховані суми відсотків продавця відобразатиме проведенням Дт 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» – Кт 732 «Відсотки одержані», а покупець – Дт 952 «Інші фінансові витрати» – Кт 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками».

Під час застосування підходу за якого відображення в обліку реалізації товарів у кредит відбувається у складі доходів (витрат) від операційної діяльності – у продавця за нарахованими доходами» – Кт 732 «Відсотки одержані», а покупець – Дт 952 «Інші фінансові витрати» – Кт 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками».

Таким чином, відображення відсотків за товар, реалізований у кредит, кожне торговельне підприємство здійснює на власний розсуд, оскільки в методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку фінансових витрат, затверджених наказом Мінфіну від 01.11.10 р. № 1300, перелік фінансових витрат не містить цих витрат (відсотки за товарним кредитом).

У випадку, коли покупець прострочив оплату товару, реалізованого у кредит, продавця, згідно із умовами договору купівлі-продажу, має право вимагати повернення неоплаченого товару. Окрім цього, покупець повинен сплатити продавцю відсотки за прострочення оплати товару з дня планового погашення до дня фактичної сплати, у розмірі встановленому умовами договору купівлі-продажу чи іншим нормативно-правовим документом.

Відображення процесу продажу товарів у кредит в обліку продавця і покупця наведено

в таблиці 1 (умовно за термін кредитування взято 2 місяці).

Для коректного відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит продавець повинен розділяти його на дві операції, які мають свої особливості: продаж товарів та кредитування.

Що стосується форми оплати за товари реалізовані у кредит, покупець може використовувати будь-яку: оплата готівкою в касі підприємства-продавця; безготівкова оплата на поточний рахунок підприємства-продавця; оплата із заробітної плати працівника (за заявою) підприємства-продавця та інші форми. Конкретна форма оплати за товари реалізовані у кредит повинна бути обумовлена.

Висновки. Отже, здійснювати реалізацію товарів у кредит та отримувати відсотки за користування таким кредитом може будь-який суб'єкт господарювання, незалежно від форм власності та їх резидентності. Встановлено, що вітчизняне правове підґрунтя реалізації товарів у кредит має досить суперечливий характер – не має єдиних трактувань основних понять, відсутня узгодженість між цими актами. Так, згідно із Цивільним кодексом України реалізація товарів із розстроченням платежу є різновидом товарного кредиту, водночас Податковим кодексом України ці поняття розмежовано. Також виокремлено певні нюанси, знання і розуміння яких необхідне знання для коректного відображення в обліку процесу реалізації товарів у кредит. Оскільки торговельним підприємствам доводиться функціонувати в умовах різних динамічних змін економічного середовища, то питання обліку процесу реалізації товарів у кредит потребують подальших досліджень як у теоретичному, так і у практичному аспекті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цивільний кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2003. – 400 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/instr291>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 «Витрати». Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 15 «Дохід». Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 за № 290.
5. Податковий Кодекс України. – [Чинний від 2010-12-02] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2010. – 573 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 березня 2011 р. № 383 «Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам» // Урядовий кур'єр. – 2011. – 5 травня. – С. 12–13.
7. Занько Б. Продаж товарів на умовах товарного кредиту: правові основи, бухгалтерський і податковий облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5994>.

8. Алексеєнко М. Продаж товарів у кредит: правовий і податковий аспекти / М. Алексеєнко // Вчені записки: зб. наук. пр. / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А. Ф. Павленко. – Київ: КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 176–181.

Сутність поняття «облікова політика» та методичні підходи до його формування в умовах підприємства

Король Г.О.,

кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії

Ізвекова І.М.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії

Ясногор О.О.,

магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Національної металургійної академії

Стаття присвячена актуальним питанням трактування поняття «облікова політика підприємства» та визначення методичних підходів до її формування. Проаналізовано та уточнено сутність поняття «облікова політика підприємства». Досліджено методичні засади формування облікової політики підприємства та надані пропозиції щодо вдосконалення методичного підходу, який складається з декількох етапів. Використання запропонованого методичного підходу, що містить систематизовану послідовність дій, дозволить сформувати обґрунтовану та ефективну облікову політику конкретного підприємства.

Ключові слова: підприємство, ефективність діяльності, визначення облікової політики, методичний підхід, етапи формування облікової політики.

Король Г.О., Извекова И.Н., Ясногор О.О. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА» И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ФОРМИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам трактовки понятия «учетная политика предприятия» и определения методических подходов к ее формированию. Проанализирована и уточнена сущность понятия «учетная политика предприятия». Исследованы методические основы формирования учетной политики предприятия и представлены предложения по совершенствованию методического подхода, который состоит из нескольких этапов. Использование предложенного методического подхода, содержащего систематизированную последовательность действий, позволит сформировать обоснованную и эффективную учетную политику конкретного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, эффективность деятельности, определение учетной политики, методический подход, этапы формирования учетной политики.

Korol' G.O., Izviekova I.M., Yasnohor O.O. THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF "ACCOUNTING POLICIES" AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ITS DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article is concerned with current issues regarding interpretation of the concept of "accounting policy of the enterprise" and defining methodological approaches to its development. The article analyses and clarifies the essence of the concept of "accounting policy of the enterprise". The article studies methodological framework of accounting policy development and sets forth suggestions as to improving the methodological approach, which consists of several stages. Use of the suggested methodological approach including systematized sequence of actions will allow developing a reasoned effective accounting policy of a particular enterprise.

Keywords: enterprise, operating efficiency, definition of accounting policy, methodological approach, stages of accounting policy development.

Постановка проблеми в загальному вигляді. З переходом до ринкової економіки суб'єкти господарювання отримали певний рівень самостійності щодо формування системи бухгалтерського обліку, який реалізується ними шляхом розробки відповідної облікової

політики. Вітчизняна нормативно-правова база регулювання обліку чітко обмежує рівень такої самостійності підприємств шляхом визначення дозволених альтернативних варіантів способів, методів та облікових процедур, які б забезпечували формування повної, правдивої

та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства.

Розробка обґрунтованої та доречної облікової політики потребує від кожного підприємства здійснити обміркований вибір таких способів, методів та облікових процедур із числа альтернативних варіантів, враховуючи їх вплив на ступінь повноти та достовірності облікової інформації, а також на величину основних показників діяльності, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Зважаючи на потребу в урахуванні великої кількості факторів, що чинять вплив на облікову політику підприємства, та складність цього процесу, доцільно застосовувати методичний підхід, який би дозволив систематизувати послідовність дій під час формування облікової політики в умовах конкретного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади формування облікової політики розвивали у своїх дослідженнях такі вчені: Т.В. Барановська, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Л.Г. Ловінська, В.Г. Швець, В.А. Кулик та багато інших [1–8]. При цьому більшість авторів у своїх дослідженнях приділяли увагу не розробці методичних підходів до формування адекватної та продуманої облікової політики, а поглиблювалися в розкриття сутності самого поняття «облікова політика», що вказує на неоднозначність трактування такого терміну та відсутність єдиної думки науковців із цього приводу. Крім того, у своїх публікаціях науковці приділяють недостатньо уваги дослідженню організаційних аспектів

формування облікової політики та розробці відповідного методичного підходу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість розробки адекватної та продуманої облікової політики обумовлюється суттєвим впливом, який чинять обрані способи та методи ведення обліку на величину основних показників діяльності підприємства та ступінь повноти і достовірності облікової інформації. Однак на сьогодні в практиці багатьох підприємств під час формування облікової політики виникають проблеми, зумовлені формальним підходом до цього питання, браком теоретичних основ, належної кваліфікації та професійного досвіду у фахівців із обліку щодо формування актуальної облікової політики для умов функціонування конкретного підприємства. Тому й до сьогодні актуальним залишається питання щодо розробки послідовності дій для формування облікової політики, у межах яких визначаються конкретні виконавці та відповідальні особи.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження є уточнення сутності поняття «облікова політика підприємства» та вдосконалення на цій основі методичного підходу, який дозволить систематизувати послідовність дій під час формування облікової політики в умовах конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «облікова політика» увійшов у використання з часу прийняття Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» [9] та його трактували як сукупність певних принципів, основ,

Таблиця 1

Тлумачення поняття «облікова політика»

Автори	Визначення
Т.В. Барановська [1]	Методологія, обрана підприємством
М.Т. Білуха [2]	Спосіб ведення облікового процесу
Ф.Ф. Бутинець [3]	Не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя
В.А. Кулик [4]	Система способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення прийняття економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності
Л.Г. Ловінська [5]	Сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення обліку, складання та подання звітності
В.Г. Швець [6]	З одного боку, сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюють керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності

домовленостей, правил та практики, прийнятих підприємством для складання та подання фінансових звітів.

У вітчизняному законодавстві поняття «облікова політика» закріплюється в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10] та визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [10]. Надане визначення є стислим та не дає можливості усвідомити всю значущість облікової політики в системі управління підприємством, той вплив, що вона чинить на ефективність використання виробничого та фінансового потенціалу конкретного підприємства. Зважаючи на це, багато науковців спрямовують свої дослідження саме на усвідомлення та уточнення поняття «облікова політика».

У таблиці 1 наведені визначення поняття «облікова політика», надані різними авторами.

Як видно з наведеної таблиці 1, у вітчизняній літературі поняття «облікова політика» трактують по-різному, що свідчить про відсутність єдиної думки науковців із цього приводу. Однак усі розглянуті визначення не враховують впливу обраних принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення обліку, на величину основних показників підприємства. Вибір способу і форми ведення бухгалтерського обліку забезпечує оптимізацію витрат і, як наслідок, впливає на результативність господарської діяльності. Тому від облікової політики може також залежати безпосередньо й ефективність діяльності підприємства.

Враховуючи надану підприємствам можливість обирати альтернативні варіанти ведення обліку та впливати так на ефективність діяльності підприємства, доцільним є уточнення трактування поняття «облікова політика». Облікова політика – це сукупність можливих принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством із метою раціоналізації та спрощення облікового процесу для складання та подання фінансової звітності, а також для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Питанням формування облікової політики в умовах підприємств різних масштабів та видів діяльності, з урахуванням впливу обраної облікової політики на ефективність цих суб'єктів, присвячені праці Т.В. Барановської [1], А.Б. Зубко [11], О.М. Гнезділової [12], С.В. Свірко [13], І.І. Стеців [14] та інших.

Т.В. Барановська у своїй роботі [1] представила дослідження щодо документального оформлення та зміни облікової політики, а також способів відображення їх у фінансовій звітності. При цьому запропонований підхід, який дозволяє нівелювати вплив облікової політики на результати аналітичних досліджень. А.Б. Зубко визначає особливості формування облікової політики в акціонерних товариствах та відзначає вплив її положень на показники діяльності таких суб'єктів [11]. О.М. Гнезділова у своїй роботі [12] розкриває підходи щодо формування облікової політики аграрних підприємств із урахуванням необхідності її націленості на оптимізацію показників діяльності. С.В. Свірко розробила структурну схему облікової політики, яку доцільно використовувати в умовах бюджетних установ із урахуванням особливостей їх функціонування [13]. І.І. Стеців запропонував концепцію формування облікової політики, яка забезпечує можливість обрання найбільш ефективного її варіанта, що сприяє досягненню мети господарювання малих підприємств [14].

Однак жоден із перелічених авторів не надає конкретних рекомендацій щодо чіткої послідовності дій під час формування облікової політики, в межах яких визначаються конкретні виконавці та відповідальні особи.

Виконавці, що долучаються до процесу формування облікової політики, повинні чітко усвідомлювати вплив, який чинять ті чи інші обрані альтернативні варіанти ведення обліку на ступінь повноти та достовірності облікової інформації, а також на величину основних показників діяльності, що характеризують фінансовий стан підприємства. Тому покладати розробку облікової політики лише на головного бухгалтера є не правильним. Для цього пропонується формувати спеціальну комісію, до складу якої будуть входити не тільки головний бухгалтер, а й економіст, технолог та інші фахівці, що дозволить зробити об'єктивний вибір інструментарію облікової політики.

Зважаючи на потребу в урахуванні великої кількості факторів, що чинять вплив на облікову політику підприємства та складність цього процесу, пропонується методичний підхід до формування облікової політики, схема якого наведена на рисунку 1, котрий дозволяє систематизувати послідовність відповідних дій в умовах конкретного підприємства.

Перший етап зазначеного методичного підходу передбачає формування спеціальної комісії у складі таких посадових осіб як головний бухгалтер, економіст, технолог, а також фахівці фінансової, юридичної та інших служб

підприємства. На цьому етапі також визначаються функції, що покладаються на цю комісію, розподіляються службові обов'язки між її членами та встановлюються комунікаційні зв'язки комісії з іншими підрозділами підприємства.

Другий етап передбачає встановлення факторів, що впливають на формування облікової політики, оскільки саме вони визначають особливості її розробки в умовах кожного конкретного підприємства, а також проведення

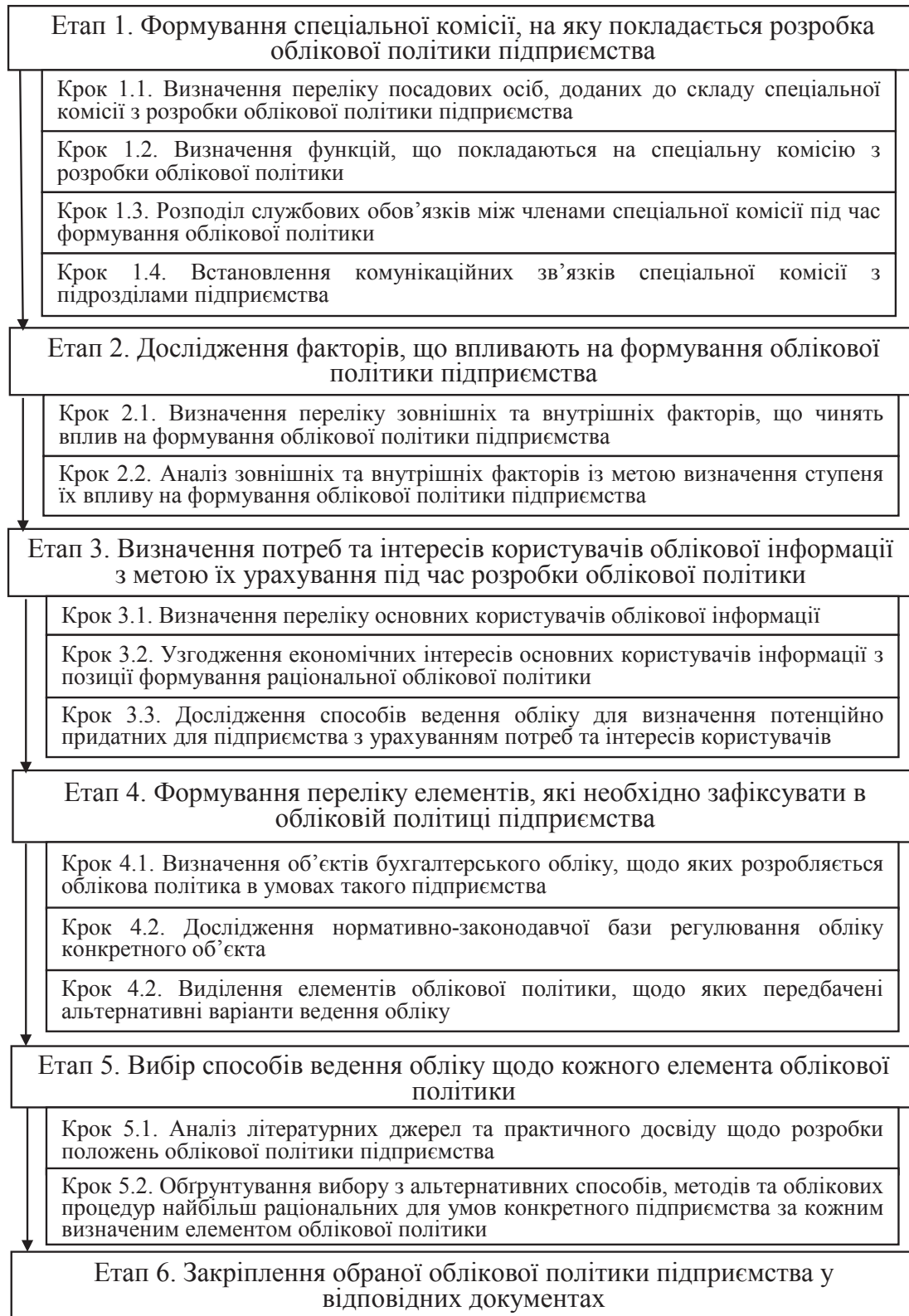


Рис. 1. Схема методичного підходу до формування облікової політики підприємства

аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів із метою визначення ступеню їх впливу.

На третьому етапі визначають перелік основних користувачів облікової інформації, узгоджують їх економічні інтереси з позиції формування раціональної облікової політики та проводиться дослідження способів ведення обліку для визначення потенційно придатних для підприємства з урахуванням потреб та інтересів користувачів.

Четвертим етапом методичного підходу є формування переліку елементів, які необхідно зафіксувати в обліковій політиці підприємства. Для цього необхідно спочатку визначити об'єкти бухгалтерського обліку, щодо яких розробляється облікова політика в умовах такого підприємства. Для визначення облікової політики щодо конкретного об'єкта необхідно усвідомлювати особливості його відображення в обліку підприємства, виділяти елементи облікової політики та мати знання про альтернативні варіанти способів, методів та облікових процедур, що й робиться на цьому етапі шляхом дослідження нормативно-законодавчої бази регулювання обліку конкретного об'єкта.

Здійснення свідомого та обґрунтованого вибору з альтернативних способів, методів та облікових процедур найбільш раціональних для умов такого конкретного підприємства за кожним визначеним елементом облікової політики потребує аналізу літературних джерел та практичного досвіду щодо розробки положень облікової політики, який передбачено на п'ятому етапі.

Після цього на останньому етапі виконавці, на яких покладено формування облікової політики, переходять до формулювання відповідних положень та розробки змісту наказу про облікову політику. Після цього встановлюється порядок зміни облікової політики, визначається відповідальність за її порушення та остаточно затверджуються її положення.

Висновки. Уточнене трактування поняття «облікова політика» враховує надану підприємствам можливість обирати альтернативні варіанти ведення обліку та впливати так на ефективність діяльності підприємства. Використання запропонованого методичного підходу, що містить систематизовану послідовність дій, дозволить сформувати обґрунтовану та ефективну облікову політику в умовах конкретного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореферат / Т.В. Барановська. – К., Національний аграрний університет, 2005. – 21 с.
2. Білуха М.Т. Курс аудиту. Підручник / М.Т. Білуха. – К.: Вид-во «Вища школа», 2001. – 574 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. Підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
4. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку. Монографія / В.А. Кулик. – Полтава: ВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
5. Ловінська Л.Г. Про національну облікову політику в Україні / Л.Г. Ловінська // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2006. – № 4. – С. 22–29.
6. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник / В.Г. Швець. – К.: Вид-во «Знання», 2004. – 447 с.
7. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємства на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності / М.Я. Черній // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2012_2/43.pdf.
8. Король Г.О. Облікова політика підприємства: Навч. посіб. / Г.О. Король, І.М. Ізвекова, Ю.Т. Труш // Частина І. Теоретико-організаційні аспекти облікової політики. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2015. – 83 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
10. Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
11. Зубко А.Б. Особливості облікової політики акціонерних товариств / А.Б. Зубко // Вісник технологічного університету Поділля. Економічні науки. – Хмельницький: Техн. ун-т поділля, 2003. – С. 117–119.
12. Гнєзділова О.М. Аналіз тенденцій розвитку теорій бухгалтерського обліку / О.М. Гнєзділова // Економіка та підприємництво. – 2014. – № 3 (78). – С. 53–56.
13. Свірко С.В. Організація бухгалтерського: Навч. посібник / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2004. – 380 с.
14. Стеців І.І. Організація облікового процесу в умовах реформування системи бухгалтерського обліку України (на прикладі малих підприємств): автореферат / І.І. Стеців. – Львів, Львівська комерційна академія Укоопспілки, 2002. – 18 с.

УДК 657.47

Проблеми і перспективи розвитку управлінського обліку на підприємствах

Малахова А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Донбаського державного педагогічного університету

Мартиненко О.В.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донбаського державного педагогічного університету

Мартиненко А.О.

студентка
Донбаського державного педагогічного університету

У статті розглянуто сутність управлінського обліку, варіанти взаємозв'язку управлінського і фінансового обліку. Виокремлено напрями вдосконалення організаційних та методичних аспектів бухгалтерського обліку витрат підприємств, зокрема в частині внутрішньої бухгалтерської звітності запропоновано розкриття інформації про витрати відповідно до видів діяльності, видів продукції, центрів виникнення витрат і відходів виробництва, що сприяє оптимізації виробничої собівартості та витрат суб'єкта господарювання у цілому.

Ключові слова: управлінський облік, елементи, мета, завдання, принципи, функції, управлінські рішення.

Malahova A.V., Martynenko E.V., Martynenko A.A. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрена сущность управленческого учета, варианты взаимосвязи управленческого и финансового учета. Выделены направления усовершенствования организационных и методических аспектов бухгалтерского учета расходов предприятий, в частности в части внутренней бухгалтерской отчетности предложено раскрытие информации о расходах в соответствии с видами деятельности, видами продукции, центрами возникновения расходов и отходов производства, что способствует оптимизации производственной себестоимости и расходов субъекта хозяйствования в целом.

Ключевые слова: управленческий учет, элементы, цель, задачи, принципы, функции, управленческие решения.

Malahova A.V., Martynenko E.V., Martynenko A.A. PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING AT ENTERPRISES

This article reviews the managerial accounting, variants of collaboration of the managerial and financial accounting. The study singles out areas of improvement of organizational and methodological aspects of the accounting of expenses, in particular in terms of internal accounting proposed disclosure of costs to activities, types of products, cost centers and production waste, contributing optimization of production costs and expenses of the entity as a whole.

Keywords: managerial accounting, elements, goals; tasks; principles, functions, managerial decisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах директивної економіки не було стимулів вивчати та аналізувати витрати для їхнього зниження, а на етапі розвитку ринкових відносин ці стимули повною мірою ще не сформовано. Це стало однією з причин того, що в питаннях класифікації витрат та використання сучасних методів їх обліку і калькулювання наша країна суттєво відстає від країн із розвинутою економікою.

Якщо спробувати визначити мету всього процесу управління витратами на сучасному етапі, то у загальному вигляді вона буде сформульована так: приведення витрат до

бажаного рівня і збереження їхньої величини протягом визначеного терміну.

Адаптація підприємств до умов, що постійно змінюються, є одним із найголовніших завдань забезпечення стійкого розвитку економіки у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам невизначеності та її впливу на прийняття фінансових рішень у діяльності суб'єктів господарювання присвячені праці вітчизняних та іноземних учених: І.Г. Ансоффа, Ю.А. Бабаєвої, І.О. Бланка, М.Ф. Бреда, В.В. Вітлинського, А.М. Галагана, В.М. Геєця, А.О. Задой, С.М. Ілляшенка,

Н.Д. Ільєнкової, А.К. Камаліяна, О.Є. Кузьміна, Л.Г. Мельника, В.Є. Момота, Л.Г. Лабскера, А.О. Старостиної, М.П. Тихомирова, А.А. Томпсона, Р.І. Трухаєва, Д. Шендела, А.Г. Янкового, О.В. Яновської та ін. Водночас нестабільність умов функціонування зумовлює необхідність подальшого дослідження процесу управління фінансами вітчизняних підприємницьких структур.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення особливостей впливу невизначеності на процес прийняття управлінських фінансових рішень підприємницьких структур, що спрямовані на зростання рівня прибутковості, ринкової вартості суб'єктів господарювання та підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародному фінансовому та товарному ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним зі шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції є розвиток системи управління витратами. В умовах економічної кризи для виробництва конкурентоздатної продукції підприємства повинні або виробляти і реалізовувати власну продукцію за низьких витрат, або ж підтримувати якісні й інші критерії продукції на рівні, що істотно перевершує конкурентів. Зважаючи на структуру організаційно-правових форм підприємств на сучасному етапі, можна припустити, що велика їх частина буде орієнтована на виконання першого напряму розвитку. Це пояснюється передусім тим, що низький рівень прибутків основної долі покупців сприяє споживанню дешевої продукції. А також зниження витрат на виробництво дає змогу збільшити рентабельність та обсяги її випуску, внаслідок чого збільшуються власні джерела фінансових ресурсів і розширюються можливості використання позикового капіталу.

У зв'язку із цим як один із напрямів розвитку системи управління фінансовим забезпеченням може бути визнана оптимізація виробничих витрат на основі відповідної інформації про витрати виробництва. Управлінський облік представляє для цього необхідний механізм, що дає змогу комплексно розглянути питання планування, оперативного контролю й обліку окремих видів діяльності.

Сучасні наукові концепції створюють різноманітні взаємозв'язані облікові підсистеми. У функціональному значенні й історичному процесі початковою підсистемою наукової парадигми обліку виступає бухгалтерський облік, що є складною, багатоплановою структурною побудовою, максимальну питому вагу в якому

за об'ємом оброблюваної інформації займають фінансовий і управлінський облік. Наявне різноманіття думок авторів, що досліджують проблему сутності, ролі, призначення і місця управлінського та фінансового обліку, зумовлюється складністю структури, яка породжує складність взаємодій цих облікових підсистем у процесі виконання ними основної функції: надання інформації для ухвалення ефективних та своєчасних управлінських рішень.

Зміст поняття «управлінський облік» у різних країнах різний. Уперше його почали використовувати автори, що пишуть англійською мовою. У Німеччині цим терміном не користуються взагалі, вважаючи за краще називати відповідний учбовий курс і практичну справу «Числення (облік) витрат і результатів». Відповідно, сфера планування, обліку, контролю і аналізу витрат обмежується переважно виручкою від продажів і витратами поточного року. В англійських країнах (США, Канаді, Англії) управлінський облік розглядають ширше. У його сферу входять фінансові і виробничі інвестиції, результати їх використання. У Франції вважають за краще мати справу з поняттям «маржинальний облік» і обмежують його пошуком та обґрунтуванням управлінських рішень на перспективу з використанням показників маржинального прибутку.

Офіційне визнання управлінського обліку як самостійного виду бухгалтерського обліку сталося в 1972 р. У цей час американською асоціацією бухгалтерів була розроблена програма отримання диплома з управлінського обліку з привласненням випускникам кваліфікації бухгалтера-аналітика. Відповідно, управлінський облік як самостійна навчальна дисципліна був уведений в учбові плани вищих учбових закладів. У документах національної федерації бухгалтерів США управлінський облік визначається як процес пізнання, оцінки, накопичення, аналізу, підготовки, тлумачення і повідомлення фінансової інформації, використовуваної управлінським апаратом для планування, визначення вартості і контролю в рамках підприємства [1, с. 140].

У вітчизняній методології під управлінським обліком розуміється процес ідентифікації, виміру, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і передачі фінансової і виробничої інформації, на підставі якої керівництвом підприємства приймаються оперативні і стратегічні рішення [2, с. 57].

Управлінський облік є системою економічної інформації про витрати та прибутки по окремих об'єктах управління, представленою

в різних аналітичних угрупованнях за встановленими ознаками. Це дає змогу виявити вплив чинників на витрати, обсяги виробництва, об'єми продажів, прибуток і впливати на них для отримання високих економічних результатів [2].

Нині виділяють різні варіанти взаємозв'язку управлінського та фінансового обліку. Для вітчизняного обліку характерний калькуляційний варіант. Усі операції управлінського обліку знаходять віддзеркалення в загальній системі бухгалтерських записів на синтетичних рахунках, які вважаються такими, що умовно належать до управлінського обліку. У цьому разі розподіл даних фінансового і управлінського обліку може виконуватися на рівні аналітичного обліку.

У західному обліку, що складається з двох підсистем – фінансового та управлінського обліку, виділяють автономну й інтегровану системи управлінського обліку. За автономної системи управлінський і фінансовий облік існує відособлено, і кожен із них ведеться за власним планом рахунків. У фінансовому обліку ведеться облік витрат у розрізі економічних елементів і прибутків по видах діяльності, а в управлінському обліку здійснюється облік витрат у розрізі статей калькуляції та прибутків по видах продукції, що виробляється.

Виділяють два різновиди автономної системи: повну та звичайну. Повна автономія припускає взаємозв'язок між фінансовим та управлінським обліком поза системою рахунків бухгалтерського обліку оперативним шляхом. За звичайної автономії зв'язок здійснюється з використанням парних контрольних рахунків з однією і тією ж назвою. Для застосування в обліку автономної системи в єдиному плані рахунків для управлінського обліку можна використовувати вільні коди з метою отримання даних про виробничі витрати по економічних елементах.

Ведення управлінського обліку разом із фінансовим обліком за інтегрованої системи передбачається за єдиним планом рахунків, в якому для управлінського обліку виділяються спеціальні розділи, і в єдиній інформаційній системі. Для взаємозв'язку фінансового і управлінського обліку використовують контрольні рахунки (у фінансовому обліку рахунку прибутків і витрат). Ці рахунки можуть мати пряму кореспонденцію з рахунками управлінського обліку або ж передавати дані через тимчасові так звані передавальні рахунки. Застосування цього варіанту можливо за інте-

грованого плану рахунків, в якому вірогідна деталізація даних для управлінського обліку.

Становлення і розвиток системи не можуть бути зумовлені функціонуванням окремих елементів. Лише взаємопов'язане та взаємодоповнюване функціонування гетерогенних компонентів породжує квалітативні нові функціональні властивості цілого, такого, що не має аналогів у властивостях його елементів. Під час конструювання багаторівневої інформаційної системи необхідно брати до уваги той факт, що функції управління скоординовані та детерміновані й їх реалізація ґрунтується на обліку різних чинників.

Визначаючи поняття «управлінський облік», на нашу думку, необхідно виділити такі основні його елементи, як: мета; завдання; принципи; основні функції; основна вимога до інформації, підготовленої в процесі управлінського обліку; співвідношення із системою управління; користувачі інформації, підготовленої в системі управлінського обліку. Особлива увага в теорії і практиці управлінського обліку приділяється його цілям і завданням, що грають важливу роль в ухваленні управлінських рішень.

Мету управлінського обліку можна визначити так: це забезпечення менеджерів управлінськими звітами, що містять планову, фактичну та прогнозну інформацію, адаптовану для вирішення внутрішніх завдань управління організацією, необхідну для контролю економічності виробничо-господарської діяльності, пошуку й обґрунтування управлінських рішень.

Істотним у здійсненні мети управлінського обліку є встановлення його завдань. Як відомо, до завдань фінансового обліку належить визначення загального результату фінансово-господарської діяльності організації за звітний період, тоді як завданням управлінського обліку є визначення результатів цієї діяльності по окремих її напрямках. Тобто, використовуючи інструменти управлінського обліку, можна залежно від потреби системи управління господарською діяльністю організації розглядати окремі плани функцій, секторів виробництва, виготовлення різної продукції, технологічних операцій, виробничих центрів і центрів, відповідальних за випуск продукції.

На нашу думку, виходячи з поставленої мети і призначення, управлінський облік вирішує такі завдання:

1. Формування інформації для цілей управління витратами, прибутками і результатами діяльності підприємства:

– визначення об'єктів обліку витрат, центрів відповідальності, центрів витрат, розроблення ознак класифікації витрат;

– оцінка витрат по елементах, статтях, видах, конкретних продуктах, центрах відповідальності;

– визначення об'єктів калькуляції, методів розподілу накладних витрат по об'єктах калькуляції;

– визначення методів калькуляції собівартості одиниці продукції, що випускається;

– зіставлення витрат і результатів діяльності по центрах відповідальності та центрах витрат;

– представлення інформації про витрати для управлінського планування і контролю.

2. Сприяння в прогнозуванні, плануванні і формуванні бюджетів:

– прогнозування поточних витрат і прибутків;

– розроблення детального, всебічного та комплексного плану, що забезпечує досягнення стратегічних і оперативних цілей організації;

– застосування методу бюджетування.

3. Забезпечення управлінського контролю над фінансово-господарською діяльністю, пов'язаного з функціями, які виконують виконавчі органи підприємства:

– вибір методу контролю за кожним видом витрат;

– формування відповідної управлінської звітності, що дає змогу контролювати, регулювати й аналізувати результати діяльності організації.

4. Аналіз і оцінка фактичних результатів діяльності організації:

– оцінка стану розвитку організації, її ресурсного потенціалу;

– оцінка виробничої потужності;

– оцінка конкурентних переваг і визначення слабких сторін організації.

5. Виявлення резервів і ухвалення тактичних або стратегічних рішень розвитку виробничої діяльності організації.

Рішення поставлених завдань управлінського обліку визначається системою взаємозв'язаних принципів. Управлінський облік на вітчизняних підприємствах, окрім загальноприйнятих, повинен будуватися на таких принципах:

• узгодженості цілей і результатів, що досягаються в ході діяльності;

• одночасності у виконанні робіт із прогнозування, планування, організації, обліку, контролю, аналізу та регулювання різних управлінських рішень;

• стійкості організаційної структури підприємства до умов функціонування, що постійно міняються, залежно від управлінських завдань, що підлягають рішенню;

• компліментарності, що припускає взаємодоповнювану та взаємну відповідність підсистем управлінського обліку, що забезпечує їх узгоджене функціонування;

• систематичності і регулярності у виконанні управлінських робіт по центрах витрат, місцях виникнення витрат і центрах відповідальності;

• скоординованості. З огляду на те, що існує взаємозв'язок між різними структурними підрозділами підприємства, продукція одних підрозділів використовується для потреб інших, управлінський облік повинен забезпечити узгодженість та збалансованість цілей різних рівнів, що впливають на виконання стратегії розвитку організації;

• оперативного реагування, зумовленого впливом на процес виробництва різних зовнішніх чинників (природно-кліматичних, біологічних і тому подібне), тому управлінський облік повинен пристосовуватися і чуйно реагувати на різні зміни умов зовнішнього середовища;

• прийнятності. Внаслідок тривалості виробничого циклу, період якого іноді може бути більше року, виникає необхідність у розробленні різних варіантів організації управлінського обліку і виборі найбільш оптимальної схеми для певних умов певної діяльності.

Система управлінського обліку діє за допомогою низки функцій, які визначаються цілями та завданнями конкретного підприємства. На нашу думку, під функцією слід розуміти ту роль, яку виконує той або інший предмет, процес, дія, подія згідно зі своїм змістом у громадському житті. Функції управлінського обліку за формою і змістом представляються діями, вирішальними завданнями управління.

Пропонуємо таке формулювання функцій управлінського обліку:

– визначення стратегії і перспективних напрямів розвитку підприємства та підвищення економічної ефективності використання ресурсів;

– складання планів, бюджетів;

– формування нормативного господарства та контроль над дотриманням нормативів;

– визначення витрат і виявлення фінансових результатів по підприємству, по окремих підрозділах, по видах продукції, що випускається;

– оперативний контроль та оцінка результатів діяльності внутрішніх підрозділів і підприємства в досягненні мети;

– економічний аналіз результатів діяльності по підприємству, по окремих підрозділах, по видах продукції, що випускається.

Дослідження свідчать, що перелік статей витрат на окремих підприємствах значно різниться. Виділення окремих витрат у самостійні статті або, навпаки, об'єднання окремих статей дає змогу розробити номенклатуру статей витрат, що максимально відповідає технолого-організаційній специфіці виробництва.

У зв'язку з відсутністю планування й аналізу витрат за калькуляційними статтями та формальним складанням фактичних калькуляцій на підприємствах значно послабилася контрольна функція обліку за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності. Дослідження питання показало, що на підприємствах відсутня система гнучкого оперативного обліку, результативного попереднього контролю виробничих витрат та їх жорсткого нормування.

Облік окремих видів витрат та вирішення завдань з їх оптимізації здебільшого здійснюються за допомогою бухгалтерсько-статистичних методів, хоча останнім часом є тенденція до застосування економіко-математичних мето-

дів, у тому числі комп'ютерно-математичного моделювання за допомогою впровадження в облікову практику автоматизованих засобів обробки економічної інформації.

Наявний бухгалтерський облік не дає вичерпної оперативної інформації про витрати виробництва, тому що облікова інформація групується переважно в кінці місяця і відображає події, що минули. На підприємствах інформаційна база обліку витрат виробництва недостатньо використовується для прийняття управлінських рішень.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, управлінський облік є історично сформованою, науково обґрунтованою системою, що виникла в результаті зміни умов виробництва і розвитку структурних форм підприємства, що стало визначальним чинником його значення як базового інструменту ухвалення управлінських рішень. Управлінський облік – це система спостереження, збору, оцінки, реєстрації, виміру, обробки, систематизації і передачі інформації в інтегрованій системі планування, прогнозування, нормування, обліку, контролю й аналізу для вироблення стратегічної політики ухвалення управлінських рішень, розкриття їх для зацікавлених користувачів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / Є.І. Бойко // Науковий вісник. – Львів, 2008. – Вип. 18.6. – С. 139–143.
2. Дробязко С.І. Методичні засади управління витратами підприємства / С.І. Дробязко // Акад. огляд. – 2010. – № 1. – С. 55–60.
3. Звенячкіна В.Ю. Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах / В.Ю. Звенячкіна // Наукові праці. Серія «Економічна». – 2008. – Вип. 33–2(128). – С. 44–49.
4. Назарчук Т.В. Генезис та еволюція поглядів у визначенні витрат виробництва / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 3. – Т. 1. – С. 156–160.
5. Назарчук Т.В. Оптимізація загальної структури управління підприємством як об'єкта формування витрат / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 2. – Т. 2. – С. 78–82.
6. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін; МОН України, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана; 6-е вид., перероб. та доп. – Київ: КНЕУ, 2006. – 552 с.

Особливості визначення строку експлуатації основних засобів у бухгалтерському обліку

Подмешальська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії

Варваріна Ю.О.

студентка
Запорізької державної інженерної академії

У статті розглянуто визначення сутності основних засобів та склад витрат первісної вартості. Досліджено шляхи визначення первісної вартості основних засобів, виявлено критичні питання щодо встановлення строку експлуатації та пов'язані із цим проблеми контролю. Надано пропозиції щодо вдосконалення визначення строку експлуатації.

Ключові слова: основні засоби, організація бухгалтерського обліку, оцінка основних засобів, переоцінка основних засобів, амортизація основних засобів, облік основних засобів.

Подмешальская Ю.В., Варварина Ю.А. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрены определение сути основных средств и состав первоначальной стоимости. Исследованы пути определения первоначальной стоимости основных средств, выявлены критические вопросы установления срока эксплуатации и связанные с этим проблемы контроля. Даны предложения по совершенствованию определения срока эксплуатации.

Ключевые слова: основные средства, организация бухгалтерского учета, оценка основных средств, переоценка основных средств, амортизация основных средств, учет основных средств.

Podmeshalsky Y.V., Varvarina Y.A. FEATURES THE TIMING OF THE USE OF FIXED ASSETS ACCOUNTING

Definition of essentially fixed and warehouse expenses cost. Investigated ways to identify the correct original value of fixed assets, the critical issue of life of the installation and control issues associated with this. The proposals for improving the life of the determination.

Keywords: fixed assets, organization of accounting, valuation of fixed assets, revaluation of fixed assets, depreciation of property, plant and equipment account.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основні засоби займають питому вагу в загальній сумі основного капіталу підприємства. Стан та ефективність застосування основних засобів безпосередньо впливають на виконання виробничої програми підприємства та можливість отримання прибутку. Нині строк корисної експлуатації об'єкта основних засобів визначається суб'єктами господарювання самостійно виходячи із власних міркувань. У зв'язку із цим виникає значний рівень суб'єктивізму під час здійснення такої оцінки. Законодавчо-нормативні акти, що регулюють ведення обліку основних засобів на підприємстві, не містять критеріїв чи алгоритмів визначення строку використання основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо вдосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних

засобів ведуться постійно як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, ці питання висвітлені у працях Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова А.В. Максименка, О. Бондара, І. Павлюка, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Коваленко, Р.Л. Хом'яка та ін. Проте досі залишаються недостатньо дослідженими проблеми обліку основних засобів, а саме порядок визначення найбільш точного строку експлуатації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основних методологічних аспектів визначення строку використання основних засобів. Завданням дослідження є уточнення процесу визначення строку корисного використання основних засобів, надання пропозицій щодо встановлення строку експлуатації основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для здійснення виробничої діяль-

ності підприємствам потрібні основні засоби або, іншими словами, засоби праці. Від предметів праці вони відрізняються тим, що беруть участь у виробництві протягом декількох років, зберігаючи при цьому свої натуральну форму і фізичні якості. Засоби праці зношуються поступово, а отже, переносять свою вартість на виробництво продукції частинами.

Протягом багатьох років питання значимості, сутності основних засобів та їх ролі в інноваційному розвитку функціонуванні підприємств не втрачає своєї актуальності.

Визначення поняття наведено у П(С)БО 7 «Основні засоби», згідно з яким «строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг)» [1].

У бухгалтерському обліку основні засоби розглядаються за об'єктами. П(С)БО 7 «Основні засоби» визначає, що об'єкт основних засобів – це:

- добудований пристрій з урахуванням усіх пристосовань і приладь;
- конструктивно відокремлений предмет, здатний виконувати певні самостійні функції;
- окремий комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, які мають для обслуговування загальні пристосовання, приладдя, керування та один фундамент, унаслідок чого кожний предмет може здійснювати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не окремо;

– інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Податковий кодекс України регулює процедуру визнання доходів і витрат для оподаткування, можливість надання і отримання пільг під час виконання господарської діяльності, порядок оподаткування наданих послуг, склад витрат операційної діяльності (собівартість) та інших витрат (загальновиробничих, адміністративних, на збут тощо) та інші питання. У розділі про основні засоби здійснюється розподіл на 16 груп із визначенням мінімального строку їх експлуатації, способів списання амортизації, формування первісної вартості основних засобів, правил проведення індексації та ін.

Система відображення надходження основних засобів у бухгалтерському обліку та формування їх первісної вартості залежить від того, яким шляхом і на яких умовах вони були

придбані. Основні засоби відображаються в балансі та звітності в грошовому вимірі, що показує та визначає їх загальний обсяг, знос, структуру, амортизацію, зміни у складі окремих груп у динаміці та низку техніко-економічних показників.

Первісна вартість об'єкта основних засобів має у складі такі витрати:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються внаслідок придбання (отримання) прав на користування об'єктом основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з переходом у власність (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Фінансові витрати не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати») [2].

Первісна вартість за кожним об'єктом основних засобів визначається на момент уведення його в експлуатацію підприємством. Дані про вартість об'єкта записуються в Акті приймання основних засобів, а також фіксуються в інвентарній картці, звідки й походить назва даної вартості – інвентарна.

Первісна вартість може змінюватися тільки під час переоцінки, добудови, модернізації та реконструкції об'єкта в порядку проведення робіт за рахунок капітальних інвестицій. Такий порядок забезпечує стабільність оцінки засобів праці і дає можливість проведення аналізу їх використання у порівняльних цінах.

Проте під час оцінки основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може призвести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими [3].

З 01.09.2015 набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України, щодо зменшення податкового тиску на платників податку» від 17.07.2015 № 655-VIII. З урахуванням внесених змін збільшено до 6 тис. грн. вартісний критерій віднесення матеріальних активів до основних засобів. Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що в кінцевому підсумку впливає на його фінансовий результат.

Щоб установити коректний строк експлуатації для певних основних засобів, потрібно мати деякі технічні навички. Саме тому ці завдання мають вирішувати відповідні спеціалісти, які відповідають за експлуатацію конкретного об'єкта основних засобів [4].

Положеннями П(С)БО 7 «Основні засоби» встановлено такі фактори впливу на формування строку корисного використання:

- моральний знос (унаслідок технічного прогресу або зміни попиту на продукцію);
- очікуваний фізичний знос;
- правові або аналогічні обмеження щодо використання об'єкта (наприклад, строк оренди передбачений угодою, або законодавство, що визначає граничний строк безпечної експлуатації певних об'єктів).

Ураховуючи відсутність чітких критеріїв щодо визначення майбутнього морального чи фізичного зносу, дуже складно встановити строк корисної експлуатації об'єктів основних засобів, відштовхуючись лише від цих факторів. А беручи до уваги різноманіття об'єктів основних засобів, впливати на визначення строку корисної експлуатації можуть й інші фактори, які залежатимуть як від виду основних засобів, так і від особливостей діяльності підприємства.

Оскільки умови для функціонування підприємств в Україні постійно змінюються та прогресують унаслідок впливу різних чинників (внутрішніх, зовнішніх), слід пам'ятати, що під час визначення строку експлуатації об'єкту основних засобів потрібно враховувати умови на момент оцінки. Це є важливим, адже різниця методу, розміру або навіть самого визначення суті основних засобів може змінюватися та удосконалюватися з року в рік.

Оскільки на кожному підприємстві строк експлуатації для конкретного об'єкту визначають, відштовхуючись від його корисності, він може бути коротший, ніж економічний (технічний, нормативний) строк експлуатації.

Важливим аспектом також є те, що, крім загального визначення об'єкта основних засо-

бів, саме строк корисного використання може бути ключовим критерієм для ідентифікації одного об'єкта як сукупності різних об'єктів із різними строками корисного використання.

Головною метою коректного визначення строку експлуатації основних засобів підприємства є підвищення або виявлення можливих резервів більш ефективного використання, оптимізація доходів та витрат на їх обслуговування, аналіз правильності нарахування амортизації.

Одним із проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно робити прогноз на 5–10 років, для будівель – на 40–50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Унаслідок цього в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національного стандарту бухгалтерського обліку. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів за групами для всіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності в сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що призведе до підвищення якості облікової інформації.

На більшості підприємств не завадило б посилити контроль над збереженням та використанням основних засобів, а також контроль над документальним оформленням операцій із ними.

Основними проблемами, що виникають у процесі оцінювання за справедливою вартістю основних засобів, є:

1) відсутність методичних основ обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів у Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оцінку діяльності в Україні», що є досить важливим;

2) відсутність такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності в процесі вибору об'єктивного методу оцінки основних засобів.

Для вирішення даних проблем необхідно здійснити такі дії:

- удосконалити методику обліку надходження основних засобів у системі аналітич-

них рахунків, що дасть змогу спростити систему бухгалтерських записів;

– розробити бухгалтерську модель економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового, внутрішньогосподарського обліку амортизаційних процесів та їх податкового аспекту;

– удосконалити методику обліку витрат на ремонт основних засобів, що підвищить ефективність управління витратами;

– розробити модель залежності витрат від віку устаткування, яка дасть змогу визначити доцільність проведення ремонту основних засобів [5].

Реалізація вищенаведених заходів дасть змогу вдосконалити організацію та методику визначення строку експлуатації основних засобів, підвищити їх інформативність і прогнозувати строк їх ефективного використання на підприємстві.

Висновки з цього дослідження. Класифікація основних засобів згідно з П(С)БО 7

«Основні засоби» та поділ їх на 16 груп є досить умовними, що не завжди призводить до точного визначення строку служби кожного з них. Оскільки фінансове становище підприємств перебуває в прямій залежності від стану основних засобів, підприємства зацікавлені в правильному визначенні строку експлуатації основних засобів. Основні засоби відображаються в обліку за первісною вартістю, що в умовах інфляції є фактором негативним, оскільки з часом потенціал зменшується. Своєю чергою, первісна вартість прямо впливає на обчислення суми ліквідаційної вартості. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для всіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності в сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 № 415.
3. Радіонова Н.Й. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів / Н.Й. Радіонова // Ефективна економіка. – 2015. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4548>.
4. Кловська Ю. Як встановити термін корисного використання на об'єкт ОЗ / Ю. Кловська // Дебет-Кредит. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.dtk.ua/Book/«ДК»%20№07-2013.epub/navPoint-25>.
5. Мандрек А.Г., Кудлаєва Н.В. Облік основних засобів: проблеми та шляхи вдосконалення / А.Г. Мандрек, Н.В. Кудлаєва // Наукове товариство Івана Кушніра. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=20551>.

До питання про організацію бухгалтерського обліку на підприємстві

Романова О.В.

старший викладач

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Калюжний Г.О.

студент

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Стаття присвячена критичному аналізу аспектів облікової політики як елементу цілісної системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Узагальнено думки науковців щодо сутності поняття «облікова політика», підходів до формування облікової політики підприємства. Проаналізовано сучасні вимоги до документальної форми вираження облікової політики підприємства, надано пропозиції щодо її удосконалення.

Ключові слова: облікова політика, організація бухгалтерського обліку, наказ про облікову політику, бухгалтерський прибуток, витрати на податок на прибуток, податкові різниці.

Романова О.В., Калюжний Г.А. К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена критическому анализу аспектов учётной политики как элемента целостной системы бухгалтерского учёта на предприятии. Обобщены мысли научных деятелей по поводу сущности понятия «учётная политика», подходов к формированию учётной политики предприятия. Проанализированы современные требования к документальной форме выражения учётной политики предприятия, внесены предложения по поводу её усовершенствования.

Ключевые слова: учётная политика, организация бухгалтерского учёта, приказ об учётной политике, бухгалтерская прибыль, расходы на налог на прибыль, налоговые разницы.

Romanova O.V., Kaliuzhnyi H.O. TO QUESTION OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN ENTERPRISES

The article is devoted to the critical analysis of the accounting policies as part of an integrated accounting system for the enterprise. Summarizes the views of academics on the essence of the concept of "accounting policies" approaches to the formation of the company's accounting policies. Analyzed the modern requirements to the documentary form of expression of the enterprise's accounting policies and made proposals concerning its improvement.

Keywords: accounting policies, accounting organization, order of the accounting policy, accounting profit to the income tax expense, tax differences.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із ключових способів покращення організації бухгалтерського обліку сьогодні є його орієнтація на міжнародні стандарти фінансової звітності. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві і формування звітності повинні здійснюватися за встановленими правилами, виконання яких забезпечить максимальний ефект господарювання в межах чинного законодавства. Під ефектом ми розуміємо своєчасне створення достовірної та корисної фінансової та управлінської інформації, яка дає змогу суб'єкту господарювання оперативно реагувати на зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі функціонування підприємства, не порушуючи діючих законодавчих норм і правил та не завдаючи шкоди власному бізнесу

через надмірні витрати на податок на прибуток чи втрати, пов'язані з неналежним виконанням податкових зобов'язань. Тому суб'єкти господарювання розробляють власну облікову політику. Правильно складена облікова політика є одним з передових способів управління діяльністю фірми та оптимізації її оподаткування, з одного боку, і реалізації принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зокрема обачності, послідовності, превалювання сутності над формою, з іншого боку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань організації обліку, зокрема облікової політики, займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, М.Ю. Карпушенко, В.А. Кулик, С.В. Кучер, В.М. Пархоменко, Н.Н. Макарова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головними завданнями написання статті є дослідження сутності поняття «облікова політика на підприємстві», підходів до формування облікової політики підприємства, а також розробка пропозицій щодо удосконалення документальної форми її вираження – наказу про облікову політику підприємства для підвищення ефективності діяльності підприємства в сфері оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття облікової політики (accounting policies) у такому розумінні, як «конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів» [1], з'явилося внаслідок прийняття та поширення Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

В українському бухгалтерському обліку це поняття слід розуміти в значенні Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», тобто як «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2].

Проте в науковій літературі існують різні підходи до визначення поняття облікової політики. Згідно з першим облікову політику розглядають як сукупність дій. «Облікова політика – це прийнята підприємством сукупність способів ведення бухгалтерського обліку – первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності підприємства» [3, с. 878].

Другий підхід розглядає облікову політику як метод обліку. За визначенням авторів підручника «Організація бухгалтерського обліку» за редакцією професора Ф.Ф. Бутинця, «політика обліку – це сфера нормалізації обліку через певні правила, стандарти, методологічні норми з метою визначення загальних і докладних принципів функціонування обліку в даній країні або на міжнародному рівні на певний період» [4, с. 48]. Автори зазначеного підручника звертають увагу на існування різних рівнів формування облікової політики:

– макрополітика обліку як сфера діяльності державних і міжнародних органів та інститутів, спрямована на стандартизацію та гармонізацію бухгалтерського обліку;

– мікрополітика обліку, що належить до компетенції керівника підприємства щодо формування фінансових звітів відповідно до цілей власника підприємства в рамках

обов'язкових, але альтернативних правил і процедур, визначених на макрорівні управління обліком.

Отже, науковці облікову політику у широкому розумінні визначають як ефективний інструмент управління обліком [5, с. 152], а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку), яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя [4]. Облікова політика – це основа побудови та стандартизації обліку для цілей оподаткування прибутку та ефективності діяльності, обґрунтування нестандартних варіантів обліку активів та зобов'язань, доходів та витрат з метою узгодження норм бухгалтерського і податкового законодавства.

Облікова політика повинна розроблюватися самостійно на кожному підприємстві незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання [2]. Вид економічної діяльності, нормативно-правова та організаційна структура підприємства, обсяги виробництва, наявність бухгалтерських кваліфікованих кадрів суттєво впливають на положення облікової політики підприємства. Вона обирається і обґрунтовується економічними, юридичними і бухгалтерськими службами підприємства, оформлюється відповідним організаційно-розпорядчим документом (наказом про облікову політику) і затверджується керівником відповідно до установчих документів. Необхідність затвердження наказу про облікову політику для всіх юридичних осіб встановлено на нормативному рівні.

Основними методологічними елементами облікової політики, згідно з Наказом Міністерства фінансів України [6], є межа істотності, методи оцінки вибуття запасів; періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів; порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат тощо. Їх перелік кожне підприємство обирає самостійно та визначає в розпорядчому документі – наказі про облікову політику.

Формування облікової політики підприємства є досить складним процесом. Н.Н. Макарова визначила етапи формування облікової політики підприємства, виходячи з реальних умов господарювання та принципів бухгалтерського обліку та оподаткування (табл. 1).

Кожний етап має свої характерні риси, але найбільш важливим, на наш погляд, є проєктний етап, в межах якого необхідно визначитися саме з тими методологічними елементами облікової політики, які дають змогу

отримати максимальний результат від функціонування системи бухгалтерського, податкового обліку, договірної та зарплатно-кадрової політики підприємства.

Облікова політика підприємства є елементом цілісної системи бухгалтерського обліку. Тому вона повинна охоплювати всі аспекти обліку, а саме методичний, технічний та організаційний.

Методичний аспект облікової політики визначає методи оцінки об'єктів обліку, порядок їх реєстрації для формування фінансових результатів та оцінки фінансового стану підприємства [7, с. 91]. Формуючи власну облікову політику, підприємство повинно розкрити методи оцінки та обліку. Ці методи повинні бути застосованими під час складання річного фінансового звіту підприємства. Правильна та ефективна організація системи бухгалтерського обліку залежить від цього аспекту, відповідно, його розробка є важливим моментом у формуванні облікової політики.

Методичний аспект облікової політики – це вибір найефективнішого ефективного варіанту із сукупності можливих методів обліку щодо порядку нарахування амортизації, оцінки матеріально-виробничих запасів, власного капіталу, випуску продукції та витрат на її виробництво, переліку резервів, видатків та платежів, оцінки кредиторської заборгованості, визначення виручки від продажу продукції, які відповідають умовам конкретного підприємства.

Технічний аспект облікової політики охоплює робочі засоби реалізації методичного

аспекту. Він передбачає розроблення та затвердження робочого плану рахунків бухгалтерського обліку на основі загальноприйнятого плану рахунків; форм первинних облікових документів у тих випадках, коли для оформлення деяких господарських операцій не передбачені стандартизовані форми; форм внутрішньої бухгалтерської звітності; форми бухгалтерського обліку; порядку проведення інвентаризації; правил документообігу та технології обробки облікової інформації [8, с. 59]. Ключовим елементом облікової техніки є технологія обробки облікової інформації. Завдяки стрімкому розвитку комп'ютерних технологій підприємства використовують автоматизовані системи обробки облікової інформації.

Організаційний аспект облікової політики охоплює положення, які необхідні для організації роботи облікового апарату підприємства: вибір форми організації бухгалтерського обліку, виду і типу облікового апарату та розробка системи внутрішнього контролю за господарськими операціями.

Важливим пунктом реалізації методологічного аспекту організації бухгалтерського обліку є те, що обрані методи обліку на підприємстві повинні бути закріплені в наказі про облікову політику підприємства. Наказ про облікову політику – це внутрішній документ підприємства, у якому розкриваються як методичні, так і техніко-організаційні питання ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Він встановлює вибір правил ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності з багатьох варіантів, що дозволені національ-

Таблиця 1

Етапи формування облікової політики підприємства [5]

Етап	Характеристика етапу
Експертний	Здійснення комплексної експертизи фінансово-господарської діяльності підприємства, яка охоплює організаційну, юридичну, фінансову та комерційну. В межах цього підходу повинна бути проведена експертиза систем ведення бухгалтерського обліку, податкового обліку, документообігу; стану системи внутрішнього контролю; укладених договорів.
Проектний	Формування облікової політики починається з розроблення і обґрунтування рішень з використання та зміни використовуваних способів обліку на принципово нові. На основі експертного висновку необхідно сформулювати рекомендації практичної реалізації проектного підходу: приведення системи бухгалтерського обліку в повну відповідність із законодавством та договірними відносинами підприємства.
Адекватний	Визначення відповідності встановленим правилам визнання, розкриття інформації про зміни в бухгалтерській звітності, відображених в проекті облікової політики. Зміною оціночного значення є коректування вартості активу. Коректування здійснюють, виходячи з оцінки фактичного стану справ на підприємстві, очікуваних прибутків.
Контрольний	Метою цього етапу є вирішення проблем, які виникли в ході запровадження нового порядку обліку.

ними або міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності, чітко прописує ті, якими користується підприємство у своїй діяльності; цей вибір підтверджують своїми підписами керівник підприємства та головний бухгалтер.

Наказ про облікову політику є визначальним документом для організації бухгалтерського обліку на підприємстві та орієнтиром для працівників бухгалтерії під час відтворення господарських операцій, тому він повинен у повному обсязі охоплювати особливості конкретного підприємства, відобразити організацію ведення обліку та створення звітності на підприємстві. Форма і зміст наказу про облікову політику підприємства не регламентуються на законодавчому рівні, а отже, розробляються кожним підприємством на свій власний розсуд. Як правило, наказ містить такі розділи:

- 1) нормативи та методичні принципи ведення бухгалтерського обліку;
- 2) техніка бухгалтерського обліку;
- 3) організація бухгалтерського обліку [9, с. 15].

В першому можуть міститися такі пункти, як нормативна база, яка регулює процес ведення бухгалтерського обліку та складання звітності; межі істотності та операційного циклу; порядок оцінки необоротних активів; порядок нарахування амортизації; методи оцінки запасів та витрат; види резервів [10, с. 154].

Другий розділ затверджує використовуваний план рахунків бухгалтерського обліку; форми обліку на підприємстві; порядок ведення документації; форми бухгалтерських документів (якщо не передбачені стандартизовані форми); порядок проведення інвентаризації; порядок складання звітності тощо [10, с. 156].

Третій розділ пов'язаний з безпосередньою організацією бухгалтерського обліку: визначається організаційна структура бухгалтерії; встановлюється відповідальність за організацію бухгалтерського обліку; порядок призначення та звільнення головного бухгалтера та працівників бухгалтерії тощо [10, с. 157].

Наказ про облікову політику видається в перший робочий день нового року і діє до закінчення календарного року [7, с. 8]. Проводити зміни в змісті наказу про облікову політику протягом поточного періоду заборонено.

Згідно з П(С)БО 6 облікова політика може змінюватись лише у декількох випадках, а саме коли:

- 1) на підприємстві змінюються статутні вимоги;

- 2) змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку;

- 3) зміни в обліковій політиці забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності [11].

Зазвичай облікова політика змінюється, коли на законодавчому рівні затверджуються нові норми, які стосуються окремих об'єктів бухгалтерського обліку; коли відбуваються суттєві структурні та організаційні зміни (реорганізація, зміна власника тощо). Та у будь-якому разі зміна облікової політики повинна бути обґрунтована системою методів та прийомів оцінки результативності розробленої облікової політики.

Згідно з пп. 134.1.1 ст. 134 ПКУ [12] об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається відповідно до правил бухгалтерського обліку, який коригується на встановлені Податковим кодексом різниці. За висновком С.В. Кучера, «підприємство при плануванні очікуваних розмірів податку на прибуток може обрати будь-який варіант з наданих податкових законодавством альтернатив. <...> одні альтернативи приводять до максимізації розмірів бази оподаткування податком на прибуток, інші – до отримання мінімальних розмірів бази оподаткування» [13, с. 153], які «умовно <...> поділено на дві групи: варіативні складові доходів та витрат, які чітко визначені Податковим кодексом України, та варіативні складові доходів та витрат, які дозволені Податковим кодексом України за умов регулювання них в обліковій політиці підприємства» [13, с. 153].

Приймаючи рішення про вибір із дозволених альтернатив облікової політики, необхідно враховувати параметри, в рамках яких економічний суб'єкт вирішує ключові питання щодо узгодженості цілей облікової політики економічного суб'єкта з бухгалтерським і податковим законодавством, з його економічним потенціалом, допустимим рівнем ризику, пов'язаного з реалізацією облікової політики та економічною ефективністю певних методів облікової політики [14, с. 16].

Важливим аспектом забезпечення реалізації облікової політики є параметри щодо оцінки її результативності. Визначити результативність розробленої облікової політики підприємства та обґрунтувати необхідність її зміни можна за трьома показниками, які характеризують рівень податкового навантаження підприємства податком на прибуток та ефективність діяльності підприємства: бухгалтерський прибуток до оподаткування, витрати на податок на прибуток та податкові різниці.

Під час прийняття наказу про облікову політику або внесення змін та доповнень до наявного слід орієнтуватися на аналітичні висновки щодо можливих наслідків обрання варіативних складових обліку доходів та витрат на ефективність господарської діяльності підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних цілей. З метою формування ефективної облікової політики пропонуємо доповнити методологічний розділ наказу про облікову політику аналітичною довідкою щодо статей фінансової та податкової звітності з урахуванням варіації зазначених показників залежно від ступеня впливу на них відповідних елементів облікової політики.

Висновки з цього дослідження. Отже, кожне підприємство має можливість самостійно формувати та реально виконувати доцільну економічно обґрунтовану залежно від специфіки діяльності суб'єкта господарювання облікову політику.

Облікова політика є планом роботи на один календарний рік не лише фінансових та бухгалтерських служб, але й усього підприємства загалом. Облікова політика охоплює мето-

дичний, технічний та організаційний аспекти. Кожний з них розкриває певний бік облікової політики. Документально облікова політика відображається в Наказі про облікову політику підприємства.

Таким чином, можна сказати, що облікова політика підприємства – це закріплена внутрішньою документацією сукупність принципів, методів, правил ведення обліку, які повинні відповідати діючому законодавству в сфері бухгалтерського обліку, оподаткування та договірній політиці підприємства, а також сприяти отриманню максимального ефекту від роботи системи обліку.

Через те, що бухгалтерський облік є динамічною системою, що постійно розвивається та пристосовується до інтересів різних груп користувачів звітності щодо оптимізації оподаткування та прийняття управлінських рішень щодо перерозподілу фінансових ресурсів на мікро- і макrorівнях економіки, вивчення облікової політики як інструмента для зниження податкового навантаження потребує подальших поглиблених аналітичних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 1 січня 2012 року // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Справочник бухгалтера и аудитора / под ред. Е.А. Мизиковского. – М.: Юристъ, 2001. – 992 с.
4. Організація бухгалтерського обліку: [навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / [Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова]. – Житомир: Рута, 2005. – 576 с.
5. Макарова Н.Н. Современные концепции формирования учётной политики для целей бухгалтерского учёта: [монография] / Н.Н. Макарова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 152 с.
6. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.
7. Бухгалтерский учёт: [учебник для студентов вузов] / [Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин]; под ред. Ю.А. Бабаева, И.П. Комиссаровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
8. Проскуровская Ю.И. Бухгалтерское дело: курс лекций / Ю.И. Проскуровская. – М.: Омега-Л, 2006. – 219 с.
9. Карпушенко М.Ю. Облікова політика підприємства / М.Ю. Карпушенко. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 55 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/22680/1/2010%20печ.214Л%20КЛ%20Облікова%20політика.pdf>.
10. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 608 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене Наказом Мінфіну України від 28 травня 1999 року № 137 // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

13. Кучер С.В. Економічний аналіз для цілей оподаткування як інструмент розробки облікової політики підприємства / С.В. Кучер // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» – 2014. – № 6. – С. 152–155.

14. Макарова Н.Н. Концепции формирования учетной политики экономических субъектов: автореф. дисс. ... докт. экон. наук / Н.Н. Макарова // Йошкар-Ола, 2011. – 34 с.

Аграрна розписка та вексельна форма як альтернативні джерела кредитування аграрних підприємств

Стендер С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті детально охарактеризовано такі ефективні форми кредитування агробізнесу, як аграрна розписка та вексель. Проаналізовано особливості застосування аграрних розписок і векселів в сучасних умовах, а також подано спільні та відмінні ознаки, переваги та недоліки їх використання. Відображено операції в бухгалтерському обліку щодо видачі фінансових аграрних розписок.

Ключові слова: аграрна розписка, вексель, кредитування, дистриб'ютори, агробізнес, трейдери, акцепт.

Стендер С.В. АГРАРНАЯ РАСПИСКА И ВЕКсельНАЯ ФОРМА КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье подробно охарактеризованы такие эффективные формы кредитования агробизнеса, как аграрная расписка и вексель. Проанализированы особенности применения аграрных расписок и векселей в современных условиях, а также поданы общие и отличительные признаки, преимущества и недостатки их использования. Отражены операции в бухгалтерском учете по выдаче финансовых аграрных расписок.

Ключевые слова: аграрная расписка, вексель, кредитование, дистриб'юторы, агробизнес, трейдери, акцепт.

Stender S.V. AGRICULTURAL RECEIPTS AND PROMISSORY NOTES FORM AS ALTERNATIVE SOURCES OF LENDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article described in detail is effective forms of agribusiness lending, as the agrarian bill, and the bill. The features of the application of agricultural receipts and bills in modern conditions, and also serves the common and distinctive features, advantages and disadvantages of their use. Recognized transactions in the accounting for the issuance of financial agricultural receipts.

Keywords: agrarian receipt, bill, credit, distributors, agribusiness, traders, acceptance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрна галузь посідає чільне місце в національній економіці і значною мірою впливає на її загальний стан. Попри економічні труднощі, які спостерігаються в нашій країні, сільське господарство постійно зміцнює свої позиції. За окремими видами сільськогосподарської продукції Україна вийшла на провідні позиції у світі (експорт соняшникової олії складає 52% світового виробництва зазначеного виду продукції, друге місце у світі за обсягами чистого експорту зернових). Також на зовнішніх ринках Україна успішно торгує зерном кукурудзи, ячменем, ріпаком, іншими культурами та м'ясо-молочною продукцією. У великому асортименті виробляється плодоовочева продукція, яка вирізняється високою якістю і такими ж високими споживчими властивостями. Проте вітчизняний агропромисловий комплекс стикається з численними труднощами, які заважають його подальшому розвитку. Понад усе йдеться

про брак обігових коштів, нестачу кредитних ресурсів, відсутність привабливих інвестиційних інструментів. Особливо гостро брак коштів відчувають дрібні та середні сільгоспвиробники, які практично не мають доступу до кредитних ресурсів комерційних банків. Нині питання аграрних розписок та векселів є дуже актуальним, оскільки саме вони стимулюватимуть стабільність і позитивну динаміку в агробізнесі. Задля забезпечення потреб аграріїв у фінансах у чинному законодавстві передбачені механізми їх кредитування шляхом видачі аграрної розписки чи векселя.

Великі компанії застосовують різноманітні фінансові інструменти: вони привчили своїх клієнтів до кредитів, векселів, аграрних розписок та застосування хеджування товарних цін, що дало змогу розв'язати проблему із залученням кредитних коштів для проведення господарської діяльності. А малий та середній бізнес повною мірою не використовує ці інструменти. Аграрні підприємства

мають обмежений доступ до кредитів банків, що зумовлено недостатньою фінансовою стійкістю, відсутністю ліквідного забезпечення кредитів, відсутністю реально діючого страхового захисту, недостатнім рівнем державної підтримки кредитування та низькою прибутковістю діяльності. Через ці проблемні моменти сільськогосподарські товаровиробники повинні мати альтернативні варіанти кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретичних засад та практичного досвіду функціонування фінансово-кредитного механізму агропромислового комплексу приділяється велика увага з боку таких вітчизняних науковців, як В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, І.Г. Кириленко, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, І.В. Карпова. Безпосередньо дослідженню аграрних розписок та векселів як фінансового інструмента для забезпечення аграріїв необхідними кредитними коштами присвячені роботи Т.М. Коваленко, Т.С. Тимошенко та інших науковців. Однак запровадження механізму аграрних розписок на вітчизняному ринку є досить новим процесом, який потребує ґрунтовних досліджень. Сучасний стан аграрного виробництва вимагає подальших поглиблених досліджень для визначення оптимального механізму функціонування цього важливого сектору економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останніми роками фінансово-кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників здійснюється за рахунок власної підприємницької діяльності, залучення фінансових ресурсів комерційних банків, постачальників матеріально-технічних ресурсів, кредитних спілок та державної фінансової підтримки [1, с. 212]. На жаль, механізм комерційного кредитування, особливо його вексельний різновид та аграрні розписки, ще мало використовується в аграрному секторі, що пов'язано з недостатністю системи інформації про кредитоспроможність позичальників та недостатній рівень кваліфікації керівників і спеціалістів господарств у сфері фінансових відносин [2, с. 153].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням статті є теоретичне обґрунтування необхідності запровадити в сучасних кризових умовах такі ефективні інструменти кредитування в аграрний бізнес, як аграрна розписка, вексель, а також практичне значення цих заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «аграрна розписка» вперше

з'явилося в Законі України «Про аграрні розписки» (далі – Закон). Саме цим Законом для аграріїв було запроваджено новий механізм залучення коштів для ведення агробізнесу. Відповідно до приписів ст. 1 цього Закону аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [3].

Відповідно до Закону виділяються два види аграрних розписок: товарна та фінансова. Під товарною аграрною розпискою розуміється така аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за нею здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою (ст. 3 Закону). А фінансовою аграрною розпискою визнається така аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначених кількості та якості (ст. 5 Закону) [3].

Керуючись нормами Закону, можемо сказати, що «механізмом кредитування» за допомогою аграрних розписок можуть скористатися лише ті аграрії, яким на праві власності або на відповідному речовому праві належить земельна ділянка сільськогосподарського призначення.

Аграрна розписка (товарна чи фінансова) підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню. Нотаріальна форма аграрної розписки, з одного боку, зміцнює впевненість учасників операції в її законності, непорушності, а з іншого – сприяє здорожченню подібного механізму.

В нинішніх умовах ставка державного мита в розмірі 0,01% не повинна стати суттєвою перепорою для використання механізму кредитування агробізнесу. Проте все ж таки на даний момент аграрна розписка є більш витратною порівняно з векселем, бланк якого коштує приблизно 30 грн. (наприклад «UniCreditBank» пропонує своїм клієнтам бланки векселів залежно від умов співпраці вартістю від 15 грн. до 30 грн.).

До того ж варто пам'ятати, що якщо агро-виробник вирощує декілька видів сільськогосподарської продукції, то на кожен з цих видів він зобов'язаний видати окрему аграрну розписку (ст. 9 Закону) [3]. У зв'язку з цим таке

«розпорошування сил» навряд чи видається доцільним, оскільки це сприяє подорожчання механізму кредитування, вимагаючи додаткових затрат на нотаріальні послуги.

Загалом механізм кредитування за аграрною розпискою включає мінімум двох суб'єктів, проте, як правило, їх три. Так, сторонами правовідношення можуть бути безпосередньо аграрії, дистриб'ютори та трейдери. Як правило, дистриб'ютори надають аграріям товари, необхідні для вирощування сільськогосподарської продукції (насіння, добрива, засоби боротьби зі шкідниками тощо). Звичайно, дистриб'ютору, якому первісно видається аграрна розписка (у разі видачі саме товарної аграрної розписки), не потрібен майбутній урожай, адже останній має бути реалізований, кошти мають бути виручені. Для дистриб'ютора інтерес становлять саме кошти, які він бажає отримати за той товар, що був наданий аграрію. У цьому разі дистриб'ютор може віддати своє право за аграрною розпискою третій особі. Такою особою стає трейдер, який восени або в інший час після збору урожаю (завершення маркетингового року) звернеться до аграрія з вимогою постачання товару.

Подібна схема взаємовідносин надає аграрію суттєву перевагу: зобов'язання з поставки товару або сплати коштів у будь-якому разі прив'язано до збору урожаю, а у разі неврожаю дата виконання зобов'язань за погодженням з кредитором може бути перенесена на наступний маркетинговий рік.

Інтереси кредитора в будь-якому разі істотно забезпечуються заставою майбутнього урожаю. При цьому розмір застави повинен бути не меншим за розмір зобов'язання за аграрною розпискою. Це дає підстави для висновку про повне, а не часткове забезпечення вимог кредитора, що робить аграрну розписку привабливою для використання.

Водночас під час ведення агробізнесу товаровиробники використовують різні механізми залучення ресурсів, найпопулярнішим з яких є застосування вексельної форми кредитування.

Відповідно до ч. 1 ст. 14 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» векселем є цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Як відомо, векселі можуть бути простими або переказними та існують виключно у документарній формі [4].

Крім того, згідно з приписами ч. 1 ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Для розуміння правової природи розрахунків за допомогою векселів наведено визначення простого (соло) векселя та переказного векселя (тратти) [5].

Так, простим векселем є борговий цінний папір, що містить у собі письмове безумовне зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей своєму кредитору. А під переказним векселем (траттою) розуміють борговий цінний папір, що містить письмову вказівку векселедержателя (трасанта) особі, на яку виставлений вексель, тобто платнику (трасату), сплатити визначену суму грошей пред'явнику векселя або особі, вказаній у векселі (ремітенту), через визначений термін або за вимогою.

Вся сутність «кредитування» за допомогою простого векселя зводиться до того, що сам агровиробник безпосередньо видає на ім'я дистриб'ютора вексель в рахунок оплати за виконані роботи, поставлені товари, надані послуги. І вже потім дистриб'ютор сам вирішує, що саме йому робити з таким борговим цінним папером (пред'являти його до оплати самому або ж відступити третій особі шляхом вчинення передавального напису – індосаменту).

При цьому реєстр виданих простих векселів веде сам агровиробник, саме на ньому лежить цей тягар, що вимагає понесення додаткових затрат. Не в останню чергу агровиробники у зв'язку з цим віддають перевагу оформленню саме переказних векселів (тратт). Сторонами з переказного вексельного правового відношення є кредитор (векселедавець, трасант), боржник за векселем (платник, трасат) та особа, за наказом якої має бути складено платіж, (ремітент). Проте механізм використання тратт досить складний, особливо для малих та середніх агровиробників, оскільки, як правило, такі операції потребують банківського сегменту. Так, не кожний дистриб'ютор захоче відправляти товари агропідприємству без належного на те забезпечення у вигляді авалування векселя.

Під авалем розуміється вексельна порука, згідно з якою банк (аваліст) бере на себе відповідальність перед держателем векселя за виконання трасатом, акцептантом або індосантом зобов'язань із оплати переказного векселя. Для того щоб отримати агропідприємству ресурси від дистриб'ютора,

йому необхідно звернутися до обслуговуючого банку та затвердити ліміт авалювання векселів. Стосовно вказаної інформації банк видає агропідприємству інформаційний лист, який є для дистриб'ютора індикатором платоспроможності, впевненості у гарантованій оплаті у разі неплатежу за векселем. Далі дистриб'ютор на підставі заявок агропідприємства готує товари для відправки, проте з урахуванням пункту договору, що розрахунки будуть проводитися за допомогою переказного векселя. З урахуванням приписів ч. 3 ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» у разі видачі (передачі) векселя відповідно до договору припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем [5].

Можливий безпосередньо варіант, коли сторони обмінюються документами, дистриб'ютор забирає акцептований вексель, а агровиробник отримує товаросупровідні документи на товар. Водночас у сфері здійснення господарської діяльності часто практикується передача відповідного акцептованого та уже авальованого векселя проти виставлених товаросупровідних документів. Так, дистриб'ютор подає до свого банку товаросупровідні документи на товар разом з переказним векселем. Банк векселедавця пересилає банку платника (трасата) переказний вексель, після чого останній передається безпосередньо платнику.

А платник здійснює акцепт векселя. Варто відзначити, що акцепт надписується в лівій частині лицьового боку векселя і виражається словами «акцептований; прийнято; заплачу», а також обов'язковим є підпис платника. Після цього платник (трасат) передає вексель для авалювання до свого банку. Останній здійснює авалювання векселя. Платіж за переказним векселем може бути забезпечений авалем повністю або в частині його суми. Аваль вчинюється або на самому переказному векселі, або на алонжі. Він виражається словами «вважати за аваль» або будь-яким іншим рівнозначним формулюванням та підписується тим, хто надає аваль. Після цього авальований вексель виставляється проти товаросупровідних документів банку векселедавця (трасанта): вексель передається трасанту, а товаросупровідні документи – банку-трасату. Банк-трасат після отримання товаросупровідних документів передає їх платнику, який уже і отримує товар. Після цього всі питання з поставки вважаються закритими.

Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселедержателем на користь іншого індосаментом. Індосамент робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується індосантом (особою, що зробила передавальний напис). Відзначимо, що індосаменти можуть бути декількох видів:

1) іменний (повний) – зазначається назва або ім'я нового тримача, якому індосант передає усі права та вимоги за векселем;

2) бланковий – без зазначення назви особи, наказу якої необхідно здійснити платіж (вексель вважається виставленим на пред'явника).

Векселедержатель за бланковим індосаментом може або заповнити бланк своїм іменем, або заповнити його іменем якої-небудь третьої особи, або передати вексель третій особі, не заповнюючи бланк та не здійснюючи індосамент. Відповідальність за виплату суми за векселем перед останнім векселедержателем, якому передані права та вимоги за векселем, солідарно несуть боржник та всі особи, які є тримачами (попередні індосанти). Відзначимо, що бланковий індосамент у будь-який момент можна перетворити на повний, зробивши над попереднім написом позначку, наказу якої особи передається даний вексель.

Платник, оплачуючи вексель, може вимагати, щоб вексель був вручений йому векселедержателем з розпискою про одержання платежу. Векселедержатель не може відмовитись від прийняття часткового платежу, платник може вимагати відмітки про такий платіж на векселі і видачу йому про це розписки (ст. 39 Женевської конвенції, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі).

Під час пред'явлення векселя до оплати трасат зобов'язаний виконати вексельне зобов'язання. В іншому випадку кредитор має право звернутися до нотаріуса з заявою про вчинення протесту векселя. Згідно з ч. 3 ст. 44 Женевської конвенції протест у неплатежі за переказним векселем, який підлягає оплаті на визначену дату або у визначений строк від дати складання чи від пред'явлення, повинен бути здійснений в один із двох робочих днів, які настають за днем, у який вексель підлягає оплаті. При цьому, керуючись приписами ст. 8 Закону України «Про обіг векселів в Україні», можна сказати, що вексель, опротестований нотаріусом у встановленому законом порядку, є виконавчим документом [5].

Таким чином, вексель як форма кредитування агробізнесу є привабливою формою

для кредиторів (векселедержателів, ремітен-тів, трасантів) з огляду на простоту та захищеність інтересів у разі невиконання вексельного зобов'язання і, звичайно, високу ліквідність векселя як цінного паперу на ринку фінансових послуг.

Водночас як аграрна розписка, так і вексель мають спільні та відмінні ознаки, свої переваги / недоліки, вміло використовуючи які, можна обирати той чи інший фінансовий інструмент. Так, до спільних рис можна віднести те, що вказані фінансові інструменти:

- є механізмом залучення ресурсів з відстрочкою платежу;
- встановлюють безумовне боргове зобов'язання аграрія;
- можуть бути передані третій особі (напис «Відступлено» та індосамент);
- не можуть бути нерухомістю, переведені у форму без належних документів;
- набувають статусу виконавчих документів у разі вчинення виконавчого напису (протесту).

До відмінних же рис аграрної розписки та векселя можна віднести те, що:

- аграрна розписка видається як проти грошей, так і проти продукції, а вексель – лише проти поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг (розписка є більш універсальною);
- аграрна розписка забезпечується заставою майбутнього врожаю, а вексель не містить такої обов'язкової умови (розписка краще забезпечує інтереси кредитора);
- виконання зобов'язання за аграрною розпискою можливе шляхом як поставки продукції, так і сплати грошей, а за векселем – лише сплатою грошей (вексель є менш універсальним);

– аграрна розписка є більш «дорогим» інструментом кредитування, адже підлягає нотаріальному посвідченню, а вексель – ні (розписка є більш витратною);

– індосамент при векселі може бути як іменним, так і бланковим, а при відступленні прав за аграрною розпискою обов'язкове зазначення нового кредитора (вексель є мобільнішим у сфері визначення особи кредитора);

– часткове виконання за аграрною розпискою допускається лише за згодою кредитора, а держатель векселя не може відмовитися від прийняття часткового платежу (вексель є більш гнучким);

– аграрна розписка видається до завершення технологічного циклу виробництва, а вексель може видаватися як на більш короткий, так і на більш тривалий строк (вексель є більш мобільним) [6].

Оскільки за своєю сутністю аграрна розписка відноситься до боргових цінних паперів, то й їх бухгалтерський облік має вестись за правилами, встановленими для боргових цінних паперів, зокрема векселів [7].

Отже, отримані аграрні розписки мають бути відображені, відповідно, на субрахунок 341 «Короткострокові векселі, одержані в національній валюті» або 182 «Довгострокові векселі одержані» залежно від того, на забезпечення короткострокової або довгострокової дебіторської заборгованості вони були одержані. Видані аграрні розписки будуть відображені у складі короткострокових (субрахунок 621 «Короткострокові векселі, видані в національній валюті») або довгострокових зобов'язань (субрахунок 511 «Довгострокові векселі, видані в національній валюті») теж залежно від того, на забезпечення коротко-

Таблиця 1

**Відображення в бухгалтерському обліку операцій
щодо виданої фінансової аграрної розписки**

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.	Коригування фінансового результату до оподаткування	
		Д-т	К-т		Збільшення	Зменшення
1	Отримано товар від ТОВ «Б»	281	631	10 000,00	–	–
2	Відображено ПК з ПДВ	641	631	2 000,00	–	–
3	Видано ТОВ «Б» фінансову аграрну розписку	631	621	12 000,00	–	–
4	Погашено заборгованість за виданою фінансовою аграрною розпискою	621	311	12 000,00	–	–

строкової або довгострокової кредиторської заборгованості вони були видані. Наведемо умовний приклад операцій щодо виданої фінансової аграрної розписки: ТОВ «А» отримало від ТОВ «Б» товар вартістю 12 000 грн. з ПДВ. ТОВ «А» видало ТОВ «Б» фінансову аграрну розписку (табл. 1).

Висновки з цього дослідження. Проводячи детальне дослідження питання забезпечення АПК кредитними ресурсами, було зроблено висновок, що як аграрна розписка, так і вексель мають свої переваги та недоліки. Однозначно можна стверджувати, що

вексельна форма кредитування агробізнесу неможлива у формі первісного надання грошей (вексель опосередковує зобов'язання з поставки товарів, виконання робіт, надання послуг). У цьому аспекті аграрна розписка має суттєві переваги над таким уже досить сталим механізмом залучення ресурсів. Загалом аграрні розписки можуть стати для українського агробізнесу саме тим інструментом, який допоможе подолати системну кризу у сфері виробництва та збуту сільськогосподарської продукції, відкриє нові можливості для розвитку галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпова І.В. Фінансово-кредитні важелі розвитку агропромислового комплексу України / І.В. Карпова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Вип. 24. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – С. 211–214.
2. Коваленко Т.М. Векселя та аграрні розписки: спільне та відмінне / Т.М. Коваленко // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 22 (293).
3. Про аграрні розписки: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
4. Про цінні папери і фондову біржу: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1201-12>.
5. Про обіг векселів в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>.
6. Векселя та аграрні розписки: спільне та відмінне. – 2014. – № 13 (284) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: agro-business.com.ua.
7. Мельник М.І. Перспективи використання аграрних розписок / М.І. Мельник, М.О. Василенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.deloitte.com/print/uk_ua/press-ukr/201701/d5944b0.

Розвиток концепції інтегрованого обліку на основі інституційного підходу та бенчмаркінгу

Шевченко Л.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування системи інтегрованого обліку підприємства. Досліджено сутність інституційного підходу та бенчмаркінгу, а також їх значення в системі управління виробництвом. Охарактеризовано процеси планування, бюджетування і прогнозування як предметні напрями, які сьогодні є найбільш затребуваними на ринку ухвалення управлінських рішень. Особливу увагу звернено на бюджетування як процес, який враховує потреби великих підприємств, даючи змогу скласти бюджети для кожної бізнес-одиниці і для кожного із структурних підрозділів. При цьому консолідація може здійснюватися на будь-якому рівні організаційної структури.

Ключові слова: бенчмаркінг, інституційний підхід, інтегрований облік, контроль, управлінські рішення.

Шевченко Л.Я. РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА И БЕНЧМАРКИНГА

В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию системы интегрированного учета предприятия. Исследованы сущность институционального подхода и бенчмаркинга, а также их значение в системе управления производством. Охарактеризованы процессы планирования, бюджетирования и прогнозирования как предметные направления, которые сегодня являются наиболее востребованными на рынке принятия управленческих решений. Особое внимание уделено бюджетированию как процессу, который учитывает потребности крупных предприятий, позволяя составлять бюджеты для каждой бизнес-единицы и для каждого из структурных подразделений. При этом консолидация может осуществляться на любом уровне организационной структуры.

Ключевые слова: бенчмаркинг, институциональный подход, интегрированный учет, контроль, управленческие решения.

Shevchenko L.Y. DEVELOPMENT OF CONCEPTION OF THE INTEGRATED ACCOUNT ON BASIS OF INSTITUTIONAL APPROACH AND BENCHMARKING

We consider scientific-methodical approaches to formation of integrated accounting company. The essence of the institutional approach and benchmarking and their importance in the management of production. Characterized the planning, budgeting and forecasting, as the subject areas that are currently the most popular in the market decision making. Particular attention is given to budgeting as a process that takes into account the needs of large enterprises, allowing a budget for each business unit and for each of the business units. This consolidation may occur at any level of the organizational structure.

Keywords: benchmarking, institutional approach, integrated accounting, control, management decisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція бюджетування та всіх видів обліку, аналізу і контролю вносить в наукову теорію бухгалтерського обліку таке поняття, як «бачення», тобто опис майбутньої діяльності підприємства та системи оподаткування на перспективу, можливість виявляти відхилення та оперативно вносити коригування, що відображає всі найбільш істотні характеристики діяльності підприємства, його місію, тобто його призначення, систему оподаткування діяльності і розрахунків з державою за податками.

Сьогодні намітилася тенденція інтегрування всіх видів обліку і бюджетування,

контролю і аналізу в процес управління виробництвом, який вимагає дотримання загальних закономірностей менеджменту і відображає взаємозв'язки між різними елементами управлінської системи процесу виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку концептуальних основ інтегрованого обліку зробили такі провідні вчені, як, зокрема, О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець [1, с. 132], Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, В.Ф. Максимова, Н.М. Малюга, але питання застосування концепції інтегрованого обліку суб'єктами господарювання висвітлені недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних досліджень інституційного підходу та бенчмаркінгу в системі інтегрованого обліку та управління виробництвом на цій основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ідеалі діяльність будь-якої частини (бізнес-одиноці, підрозділу) підприємства повинна сприяти вирішенню завдань, що стоять перед підприємством загалом. Але, на жаль, так буває далеко не завжди. Будь-який підрозділ має свої інтереси, і найчастіше вони лише частково відповідають інтересам підприємства. Ресурси витрачаються даремно, виробнича ефективність знижується. Ситуація ще більше ускладнюється, якщо стратегічний план час від часу коригується з урахуванням мінливих економічних умов.

Іноді виникає питання про те, якою мірою інтегрований облік замінює традиційні засоби планування, управлінського обліку або фінансово-економічного аналізу. Відповідь проста: з появою інтегрованого обліку традиційні облікові методи і підходи не відкидаються, просто їх роль в системі управління збагачується багатьма новими можливостями. Більшість з них органічно «вбудовується» в інтегрований облік, наприклад, звичні показники фінансового стану або операційного аналізу відіграють роль ключових показників ефективності. Інші управлінські методики є взаємодоповнюючими по відношенню до інтегрованого обліку, наприклад, методи бюджетування використовуються для планування реальних дій, необхідних для реалізації мети, сформульованої в системі інтегрованого обліку.

Одним із важливих обмежень інтегрованого обліку є те, що ця система не є засобом побудови корпоративної культури. Швидше навпаки: функціонування інтегрованого обліку вимагає, щоб відповідна корпоративна культура вже була створена. Наші дослідження показали значне зростання інтересу топ-менеджерів до інструментів, які пов'язують цілі підприємства з їх обліково-бюджетним передбаченням та наявними даними для аналізу і контролю.

Чим тут може допомогти інтегрований облік? Тим, що цей підхід дає змогу сфокусувати увагу менеджерів усіх рівнів і всіх підрозділів на досягненні глобальних цілей, що стоять перед підприємством загалом.

Дійсно, система управління – це люди (менеджери), що реалізують певні функції (бізнес-процеси) управління (або впливають на ці процеси) відповідно до певних правил

(методиками, заснованими на концепціях загального характеру) та за підтримки відповідних конкретних систем. Власне кажучи, подібне структурування цілком доречно для будь-якої системи управління. Проте елементи системи інтегрованого обліку мають деякі риси, що впливають з її специфіки.

Виявлення неефективних процесів у виробництві дає змогу приймати обґрунтовані рішення: іноді повна відмова від неефективного процесу може принести більше користі, ніж спроби його реорганізувати або налагодити по-іншому. Це ж саме стосується і організації інтегрованого обліку.

Необхідним елементом інтегрованого обліку є стратегічні ініціативи, що є реальними діями або програмами дій щодо реалізації передбаченого та досягнення стратегічних цілей. Стратегічні ініціативи – це перелік зусиль, які слід зробити для досягнення стратегічного результату. Інакше кажучи, стратегічні ініціативи є не чим іншим, як тактичними заходами, що дають змогу реалізувати стратегію. Їх можна передбачити, а їх виконання можна контролювати в системі інтегрованого обліку.

Звідси випливає, що інтегрований облік припускає певний ступінь свободи: різні підприємства і навіть різні бізнес-одиноці всередині одного підприємства можуть застосовувати різні управлінські практики, які, на їхню думку, найбільш ефективні. Втім, управлінські практики, як правило, базуються на одних і тих же або подібних концептуальних принципах.

Підводячи підсумок, можна сказати, що інтегрований облік дає змогу усунути розрив між розробкою стратегії та її практичною реалізацією, оцінити саме передбачення і окремі процеси діяльності, оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов. Водночас не варто переоцінювати можливості інтегрованого обліку як управлінської методології. Де ж проходять межі застосовності інтегрованого обліку?

Сутність методології інтегрованого обліку полягає в тому, що вона дає змогу пов'язати між собою стратегію підприємства, показники, що характеризують його діяльність, і конкретні дії, спрямовані на реалізацію стратегії. Але для того, щоб бути основою для постановки цілей і планування реальних дій, стратегія повинна бути певним чином формалізована. Саме цим шляхом слід іти, запропонувавши спосіб структурованого опису як самого обліку, так і факторів, що забезпечують його реалізацію.

Що дозволяє і чого не дозволяє інтегрований облік? Рух інформації на стратегічному

рівні інтегрованого обліку можна представити у вигляді замкнутого циклу, що включає такі кроки:

1) декомпозиція обліку від загальних цілей до конкретних дій;

2) тестування обліку на моделі підприємства з «прогоном» різних сценаріїв розвитку і вибором найбільш ефективного шляху до поставлених цілей;

3) розподіл конкретних дій з реалізації бачення інтегрованого обліку і певної відповідальності всього підприємства, причому це має бути зроблено в термінах, зрозумілих співробітникам, і відносно повсякденних дій, які зрозумілі виконавцям та членам колективу;

4) моніторинг реалізації бачення інтегрованого обліку і контроль виконання поставлених завдань, що дадуть змогу своєчасно втручатися в процеси, які гальмують загальний розвиток, або виявляти які-небудь нові закономірності і використовувати їх для коригування стратегії;

5) коригування проекту як необхідності регулярно «оглядатися по сторонах», своєчасно виявляти нові можливості і використовувати їх, а також виключати з інтегрованого обліку застарілі і неефективні елементи обліку і його складових.

Перевага інтегрованого обліку полягає ще й в тому, що традиційні показники в обліку доповнюються плановими нефінансовими параметрами, натуральними величинами, які часто роблять не менш важливий вплив на успіх підприємства. Крім того, інтегрований облік дає змогу виявити бізнес-процеси, які мають як позитивний, так і негативний вплив на загальні результати діяльності.

Перш за все інтегрований облік не замінює вже наявні методи планування, управління, аналізу і контролю, які як реально використовуються на підприємстві, так і розроблені лише теоретично. Більше того, інтегрований облік і не ставить перед собою такої мети, яка полягає в іншому: створити механізм або, можна сказати, управлінське середовище, що дасть змогу підприємству швидко освоювати і ефективно використовувати вже наявні методи управління, а саме ті, які на поточний момент є найбільш ефективними з точки зору глобальних цілей підприємства.

Перерахованих якостей та перспектив розвитку достатньо для повного опису значення інтегрованого обліку. Але водночас його теорія не обмежує кількість точок зору на розвиток бізнесу, його облікове відображення цілком допускає застосування додаткових або

уточнення наявних перспектив, актуальних для кожного конкретного підприємства. Той, хто має достатнє уявлення про сучасні тенденції теорії та практики організації обліку, може заперечити, що перераховані області його поліпшень властиві й іншим підходам, наприклад, концепції обліку ресурсів підприємства. Насправді ефект від впровадження інтегрованого обліку також досягається і за рахунок інтеграції, не лише за рахунок відносин співробітництва, але й за рахунок оперативності та надійності управлінських рішень, їх реального і своєчасного відображення. Концепція інтегрованого обліку сама по собі не є управлінською методологією. Інтегрований облік – це лише підхід, свого роду механізм, який спирається на наявні теорії та методи обліку і управління, що приводять їх в дію, відповідно, з урахуванням особливостей конкретного підприємства. При цьому інтегрований облік не тільки залучає управлінські теорії та методи в практику корпоративного управління і відображення його результатів, але й прагне ув'язати їх в єдиний комплекс, ґрунтуючись на глибокому усвідомленні завдань підприємства і рушійних сил бізнесу [1, с. 24].

Будь-яка методологія управління містить два рівні: концептуальну основу і конкретні практичні методики. Перший з них включає найбільш загальні методи і підходи, які не залежать від умов, в яких діє конкретне підприємство. Сюди відносяться різні методи інтегрованого обліку, виробничого та фінансового планування, цільового управління, нормативної бази, а також вимог щодо подання фінансової звітності. Всі ці методи і підходи докладно описані в навчальній літературі, а деякі з них (такі, як вимоги до фінансової звітності) закріплені міжнародними і національними нормативними документами.

Будь-яка облікова концепція вдала настільки, наскільки вона дає змогу розв'язувати насущні проблеми реального стану бізнесу. Тут доречно згадати, що управління, як і облік, буває оперативним, тактичним і стратегічним. Оперативний рівень управління є найбільш детальним, він має на увазі управління окремими операціями (транзакціями). Що ж стосується тактичного і стратегічного рівнів, то тут менеджери вирішують більш загальні завдання, тому, як правило, використовують агреговані дані.

Що ж стосується інтегрованого обліку, то ця концепція акцентує увагу управлінців не тільки на самих виробничих і фінансових результатах, але й на факторах, що створюю-

ють їх, таких як, наприклад, знання, рівень обслуговування клієнтів, ефективність здійснення внутрішніх процесів. На підприємстві не можна ініціювати обґрунтовані зміни, якщо неможливо оцінити подібні нематеріальні чинники, оскільки «не можна управляти будь-чим, якщо немає можливості це виміряти».

Практична реалізація методології інтегрованого обліку, як і інших методів цільового управління, вимагає певних зусиль з обробки інформації, а отже, застосування спеціальних інформаційних технологій.

Сучасному менеджеру непросто розібратися у великій кількості різних облікових теорій і методів та зробити для свого підприємства кращий вибір. Проведений нами детальний аналіз сильних і слабких сторін різних концепцій дає змогу вибрати для конкретного підприємства найбільш ефективний інструмент управління і обліку. Для цього інформацію слід викладати доступною мовою і не переобтяжувати зайвим теоретизуванням і витягами із застарілих джерел, бо це не тільки змушує переосмислити уявлення про систему інструментів обліку, але й викликає непереборне бажання застосувати ці методи на практиці.

Для того щоб управлінські рішення були економічно обґрунтованими, менеджер повинен володіти адекватною інформацією, причому інформація ця повинна бути доступна у формі, зручній для аналізу і контролю. Критерії якості обліково-управлінської інформації добре відомі: доречність, достовірність, порівнянність, зрозумілість. Без якісної інформації будь-яке рішення або план не може вважатися обґрунтованим, а менеджеру доводиться працювати «на дотик», покладаючись головним чином на свою інтуїцію та досвід. З погляду інтегрованого обліку рішення мають бути засновані на фактах, що досягається шляхом використання оброблених і проаналізованих даних, отриманих з надійних, контрольованих джерел. У цьому відношенні принципи такого обліку відповідатимуть підходам, закладеним у системах бізнес-інтелекту.

Кваліфікований менеджер завжди шукає шляхи найбільш ефективного використання наявних ресурсів і можливостей. Один з методів, що добре зарекомендував себе на практиці, – це моделювання різних сценаріїв (аналіз «що – якщо»). Проте найчастіше це вдається зробити лише на рівні окремого підрозділу або бізнес-одиниці. Інтегрований облік передбачає застосування принципів ситуаційного аналізу, але переносить їх на корпоративний рівень. Для моделювання та

аналізу сценаріїв використовуються розподілені бізнес-моделі, у створенні яких беруть участь різні підрозділи, об'єднані принципом колективного управління. Отже, облік підтримує інноваційний процес і прискорює настання позитивних змін.

Підхід інтегрованого обліку – це його націленість на кінцевий результат господарювання, який досягається шляхом трансформації стратегій і цілей у конкретні дії з подальшим доведенням реальних завдань до конкретних виконавців.

З'єднуючою ланкою між перерахованими перспективами служать причинно-наслідкові зв'язки. Будь-яке підприємство є складним організмом, і зміни в якійсь одній сфері практично завжди тягнуть за собою зміни в кількох інших сферах. Централізовано сплановані дослідження, потреба в яких виникла в результаті усвідомлення персоналом підприємства необхідності поліпшень в критичних областях бізнесу, називають бенчмаркінгом [5, с. 44]. Початком процесу поліпшень можна вважати момент постановки таких питань: куди ми хочемо прийти; де ми зараз; що нам необхідно робити, щоб дістатися до мети. Будь-яка діяльність підприємства, що піддається вимірюванню, може бути вивчена. Проте практика свідчить про те, що більшість підприємств починає процес з тих галузей діяльності, які перш за все важливі для його підтримки в конкурентоспроможному стані. Як правило, підприємство має список цілей, на базі яких і відбувається фокусування на першочергове поліпшення. Задоволеність покупців разом з необхідністю зниження виробничих витрат за допомогою переходу до низьковитратних виробничих операцій зазвичай знаходиться на початку списку. Як показує практика, рішення в цих сферах найчастіше і складають предмет майбутнього внутрішнього дослідження.

До найбільш поширених об'єктів вивчення відносяться рівень запасів, незавершене виробництво, кількість відходів і рівень браку, а також всі показники по різних розрахунках. Для ефективною роботи в зазначених сферах необхідно не лише мати вичерпну інформацію про рівень витрат за кожним процесом про кожну суму заборгованості, але й причини їх виникнення. Саме тому застосування яких би то не було універсальних моделей на практиці не дає бажаного результату. Необхідний ретельний аналіз самих процесів, що реально відбуваються, що дає змогу реально отримати обґрунтовані відповіді на ключові

питання, заради яких і застосовуються відповідні методи аналізу і контролю. По-перше, чому підприємство-партнер досягло значних результатів у тій чи іншій галузі, а по-друге, які дії привели його до цього результату. Необхідно пам'ятати, що під час вибору предмета аналізу наголос робиться на першому питанні («Куди ми хочемо прийти?»), оскільки саме тут виникає більшість помилок. Коли проаналізовані та виміряні всі процеси, відповіді на питання про те, де ми зараз, не складає труднощів. Відразу після цього стає зрозуміло, в яких галузях необхідно здійснювати контроль. Не менш важливо усвідомити, що предмет аналізу визначається не тільки тими сферами, які здаються підприємству життєво важливими, але й поточними вимогами ринку. Сьогодні, крім продуктового і стратегічного, виділяють такі види контролю, у кожного з яких є свої переваги і недоліки. Внутрішній контроль припускає проведення порівнянь між різними підрозділами підприємства. Останніми роками цей вид контролю через простоту, по-перше, його організації та проведення, а по-друге, збору інформації, необхідної для ретельного і детального порівняння, набув найбільшого поширення. Проте, як показує практика, внутрішній контроль здебільшого не є оптимальним і ефективним через погану підготовку фахівців.

Технологія проведення контролю конкурентів набагато складніша. Основна проблема – конфіденційність необхідної інформації. Як правило, та інформація, яка може бути отримана і використана, не дає повного уявлення про процеси, що відбуваються. Останніми роками ситуація дещо змінилася, тепер підприємства більш охоче обмінюються інформацією подібного роду, безумовно, в інтересах підвищення загального рівня прибутковості. Функціональний контроль припускає проведення порівняння з підприємствами, що не відносяться до числа внутрішньогалузевих конкурентів, але здійснюють функціональну діяльність, у поліпшенні якої зацікавлене підприємство. Наприклад, зберігання, транспортування, обслуговування. Цей вид контролю має цілий ряд переваг: функціональних лідерів легко визначити, чи не виникає проблем з конфіденційністю, існує необмежена можливість виявлення унікальних, нестандартних підходів або технологій, які можуть виявитися відкриттям для підприємства. Єдиною проблемою, пов'язаною зі специфікою функціонального контролю, є складність, а іноді й просто неможливість адаптації результатів вивчення

до особливостей підприємства, яке ініціювало здійснення функціонального контролю.

Загальний контроль – найбільш складний контроль, який важко реалізується і дає змогу порівнювати бізнес-процеси, що протікають на підприємствах та належать до різних галузей. Можливості для внутрішньоорганізаційного поліпшення, що надаються таким видом контролю, є найбільш оптимальними. Дані, отримані за результатами контролю, можна розділити на дві категорії: показники діяльності підприємства, тобто те, що досягнуто; як і за допомогою яких методів та технологій це було досягнуто.

Аналіз тільки однієї категорії даних не дасть повного уявлення про діяльність підприємства. Кожен показник з першої категорії повинен бути зіставлений з аналогічним показником діяльності підприємства, що перевіряється. Порівняння здійснюється за одними і тими ж показниками і в тих же галузях. Аналогічно слід контролювати і другу категорію, не забуваючи про те, що метод і технологія, які успішно зарекомендували себе в одній сфері, можуть призвести до діаметрально протилежних результатів під час їх використання в іншій.

Сьогодні, на жаль, складно знайти відповіді на питання про те, що необхідно зробити, щоб підприємство змогло досягти результатів або хоча б наблизитися до результатів контрольованого партнера; що перш за все необхідно зробити, щоб зменшити різницю між ними; як далеко підприємство готове йти у прийнятті та впровадженні нових технологій, підходів, методів; що або кого необхідно задіяти, скільки це буде коштувати і скільки часу це займе; які можливі області застосування нових технологій, процесів у нашому підприємстві. Ці та безліч інших, не менш важливих питань повинні вирішуватися групами, що включають, по-перше, тих, хто дійсно є професіоналом в певних галузях діяльності підприємства, по-друге, тих, хто відповідальний за планування його майбутнього, по-третє, тих, у кого є повноваження впроваджувати необхідні зміни. Дослідження показали, що проблема полягає не в самій перевірці, а в правильному формулюванні питань. Будуть реальні питання, будуть правильні відповіді. Як показує практика, найбільш відповідальним етапом і до того ж етапом, на якому найчастіше робляться помилки, є перший крок – розпізнавання предмета контролю. І це не випадково, оскільки без чіткого визначення того, яких саме потребує змін підприємство,

ефективний процес контролю неможливий. Можливості поліпшення діяльності розпізнаються під час визначення критичних процесів, які формують систему критичних факторів успіху продукції підприємства на ринку. Після визначення критичні процеси ретельно аналізуються, результатами чого є виявлення та визначення можливостей поліпшення, які розташовуються за пріоритетами. Нарешті, не можна не згадати про роль контролю та управління змінами з боку вищих управлінців. Досить часто виникає ситуація, коли думки керівників підприємства збігаються під час формулювання стратегічних цілей, але починають розходитися на етапі обговорення шляхів їх досягнення. Причина, як правило, полягає в недостатньо оптимальному розподілі сфер відповідальності, недостатньому збігу особистих інтересів керівників з інтересами підприємства, різноманітних «політичних» мотивах тощо. Застосування методології інтегрованого обліку в управлінні дає змогу логічно впорядкувати цілі і шляхи їх досягнення, зробити процес розвитку виробництва більш прозорим і керованим, мінімізувати сформовані протистояння і підвищити ефективність роботи вищого виконавчого органу підприємства.

Позначивши мету і усвідомивши, які чинники впливають на неї, слід передбачити конкретні кроки з їх досягнення. Тут основу складають планування, бюджетування і прогнозування (цей предметний напрям сьогодні є найбільш затребуваним на ринку ухвалення управлінських рішень). Спеціалізовані системи цієї категорії містять всю базову функціональність, необхідну для планування і бюджетування, включаючи організацію ведення аналітичних напрямів і класифікаторів, опис фінансової структури і принципів взаємодії, облік трендів, аналіз відхилень тощо. Система бюджетування враховує потреби великих підприємств, даючи змогу складати бюджети для кожної бізнес-одиниці і для кожного зі структурних підрозділів, при цьому консолідація може здійснюватися на будь-якому з рівнів організаційної структури. Нарешті, сучасні системи бюджетування містять розвинені організаційні функції, що дають змогу залучити в бюджетний процес десятки і навіть сотні фахівців.

Після того, як плани складені, необхідно організувати моніторинг – регулярне відстеження реального стану підприємства, фіксування відхилень і з'ясування їх причин. Багато функцій контролю та аналізу можна закласти

безпосередньо в додатках для бюджетування. Головне призначення моніторингу – збирати необхідну інформацію з різних і, швидше за все, різнорідних джерел, структурувати її відповідно до економічних категорій і таким чином забезпечувати єдиний погляд на управлінську інформацію «єдину версію правди», такої необхідної управлінцям. Програмні продукти, на основі яких створюється така інформація, є OLAP-системами, які не залежать від особливостей інформаційної інфраструктури підприємства і можуть працювати з будь-якими необхідними даними незалежно від їх джерел. З одного боку, ці системи не вимагають освоєння теорії і практики побудови аналітичних додатків, а з іншого – вони і не є готовими рішеннями, оскільки вимагають певного налаштування і освоєння.

Концепція управління може викликати загальний інтерес тільки в тому випадку, якщо її ефективність не викликає сумнівів, тобто бізнес-одиниці підприємства працюють більш плідно, споживаючи меншу кількість ресурсів для досягнення своїх цілей; підвищується продуктивність роботи управлінських команд, що діють усередині своїх бізнес-одиниць, при цьому знижується необхідність створення надлишкових управлінських ланок і функцій; менеджери різних бізнес-одиниць взаємодіють як партнери, тобто більш злагоджено, об'єднуючи свої зусилля для досягнення спільних цілей [5, с. 56].

Існує цілий ряд причин того, чому управлінські рішення ефективні саме в наші дні. Одна з них – мінливість економічного середовища, що супроводжує глобалізацію світової економіки, підвищення динамічності бізнесу і посилення конкуренції. Відбувається зміна правил, які застосовувалися протягом десятиліть, клієнти стають більш розбірливими, з'являються нові конкуренти, що пропонують нові рішення. Всі ці процеси зачіпають і Україну з тією істотною відмінністю, що в наших умовах економічна мінливість, на жаль, час від часу переростає в економічну нестабільність.

Висновки з цього дослідження. Отже, так чи інакше сучасний бізнес вимагає швидкості прийняття рішень і підвищеної гнучкості. Очевидно, що зробити це в бюрократизованому середовищі, що дісталось багатьом нашим підприємствам у спадок від адміністративно-командної економіки, практично неможливо. Інша причина – поява нових інструментів управління, а також можливість їх ефективного використання. Повідомлення про нові концепції, методи і моделі управ-

ління з'являються досить швидко. Не секрет, що багато з таких інновацій насправді виявляються замаскованими маркетинговими підприємствами. Але є і дійсно цінні ідеї та підходи, практичне застосування яких обіцяє значні економічні вигоди. Серед таких перспективних розробок можна виділити управління за ключовими показниками ефективності, функціонально-вартісне управління, теорію обмежень і деякі інші. Не використовувати інструменти управління, ефективність яких визнана і вже неодноразово доведена, – недозволена розкіш. Єдине важливе застереження полягає в тому, що жоден з методів не повинен зводитися в абсолют, всі вони повинні бути органічно вбудованими в цілісний механізм корпоративного управління конкретним підприємством.

Нарешті, ще одна причина – нові технологічні можливості. Сучасний погляд на корпоративне управління істотно відрізняється від традиційного. Якщо раніше межі управління відповідали кордонам підприємства (при цьому все, що знаходилося за кордоном, вважалося зовнішнім середовищем), то сьогодні все частіше говорять про управління ланцюжками, уздовж яких створюється додана вартість. Але практичне застосування такого підходу до недавнього часу обмежувалося можливостями корпоративних інформаційних систем: вони були недостатньо відкритими, інтеграція залишала бажати кращого, а

форма надання інформації далеко не завжди сприяла прийняттю рішень. Але технології, як і управлінська наука, не стоять на місці. Сьогодні можна сказати, що і в світі, і в Україні є технології, що здатні підтримувати найсучасніші управлінські рішення.

На думку міжнародних аналітиків, теперішні інформаційні системи мають хороші перспективи розвитку. З цієї теми з'являється велика кількість публікацій (як за кордоном, так і в Україні), провідні аналітики ринку інформаційних технологій виділили відповідні програмні продукти в окремий клас, а менеджери-практики навіть організували міжнародну професійну організацію.

Проблема корпоративної інформації багатогранна і навряд чи має просте рішення. Але вже зараз і на Заході, і в Україні існують можливості зробити управління великими підприємствами більш усвідомленим, заснованим на аналізі і контролі економічної реальності. Основна спрямованість таких систем управління полягає в трансформації стратегій в реальні дії, тобто в тому, щоб дати змогу приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення, спираючись на всебічний аналіз і контроль поточної ситуації, моделі прогнозування, а головне – на виявлення тих факторів, які найбільш важливі для загального успіху бізнесу. Це можна зробити лише за допомогою єдиного розвинутого і всім зрозумілого інтегрованого обліку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку: [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2014. – 42 с.
2. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004. – 126 с.
3. Кольвах О.И. Компьютерная бухгалтерия для всех / О.И. Кольвах. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. – 124 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: [учеб. пособие] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 306 с.
5. Кузнецова Л.Н. Развитие бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга: теория, методология, практика: дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.Н. Кузнецова. – Ростов-на-Дону, 2005. – 480 с.
6. Стратегический учет для руководителя / [Б. Райан, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл]. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. – 30 с.
7. Стиглиц Дж.Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке / Дж.Е. Стиглиц. – М.: Мысль, 2005. – 538 с.

УДК 657:331

Актуальні питання аудиту грошових коштів на рахунках в банку

Шендригоренко М.Т.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена актуальним питанням визначення сутності безготівкових розрахунків, які здійснюються суб'єктами господарювання. Проаналізовано проблемні питання щодо організації та ведення внутрішнього аудиту грошових коштів на рахунках в банку, а також визначено напрями їх вирішення. Надано пропозиції з визначення послідовності дій внутрішнього аудитора під час перевірки руху грошових коштів на рахунках в банку.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, внутрішній аудит, підприємство, платіжне доручення, рахунки в банку, форми розрахунків.

Шендригоренко М.Т. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА СЧЕТАХ В БАНКЕ

Статья посвящена актуальным вопросам определения сути безналичных расчетов, которые осуществляются субъектами хозяйствования. Проанализированы проблемные вопросы по организации и ведению внутреннего аудита денежных средств на счетах в банках, а также определены направления их разрешения. Даны предложения по определению последовательности действий внутреннего аудитора во время проверки денежных средств на счетах в банке.

Ключевые слова: безналичные расчеты, внутренний аудит, предприятие, платежное поручение, счета в банке, формы расчетов.

Shendryhorenko M.T. CURRENT ISSUES AUDIT OF FUNDS ON BANK ACCOUNTS

The article dedicated to the topical issues of the definition of the essence non-cash payments conducted by business entities. It was analyzed problematic issues in organization and management of the internal audit of funds on bank accounts, as well as directions for their resolution is determined. One presents a proposal to determine the sequence of actions during the internal audit cash checks on bank accounts.

Keywords: non-cash payments, internal audit, enterprise, payment order, bank payments, form of payment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Грошові кошти є невід'ємною частиною діяльності суб'єкта господарювання. Нині функціонування підприємств передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та суттєву складову активів.

Як найбільш ліквідні активи грошові кошти зумовлюють активізацію суб'єктів господарювання до самофінансування. Вони наявні на етапах придбання виробничих запасів чи товарів, виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), їх продажу і отримання виручки. Відрізняються тільки обсяги операцій, що проводяться у готівковому та безготівковому порядках. У будь-якому разі і для тих, і для інших завжди актуальним залишається питання організації та здійснення грошових розрахунків.

Використання в процесі управління господарськими суб'єктами достовірної та повної інформації про рух грошових коштів та стан платіжної дисципліни підвищує якість управ-

лінських рішень, позитивно впливає на поточний і прогнозний фінансовий стан підприємств. Саме цьому сприяє дієво організований і проведений аудит (зовнішній і внутрішній).

Дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку і аудиту розрахункових операцій з використанням грошових коштів поточних рахунків дало змогу визначити низку невирішених проблем, які гальмують процес управління і знижують ефективність використання вказаних активів. Зокрема, у вітчизняному доробку бракує комплексних досліджень методики обліку, внутрішнього аудиту та управління грошовими коштами, націлених на їх удосконалення, формування нових підходів до аналітичного забезпечення управління тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження порядку здійснення і оптимізації розрахунків відтворені науковцями у статтях, навчально-методичній літературі. Зокрема, конкретизацією видів, форм розрахунків займалися І.В. Алексеев

[1], Г.І. Базецька, Н.І. Карпишин [2], Д.І. Коваленко [3], А.І. Щетинін [4] та інші фахівці.

Загальні актуальні питання обліку і аудиту розрахунків через відкриті підприємством рахунки в банку висвітлюють у своїх дослідженнях такі відомі українські вчені, як, зокрема, Ю.В. Бакун, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Л.П. Кулаковська [5], М.Ф. Огійчук [6], Ю.В. Піча, Л.Г. Смоляр, М.С. Пушкар, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко. Проте дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку, контролю (внутрішнього аудиту) безготівкових розрахунків дає змогу визначити низку невирішених проблем, які гальмують процес управління і не підвищують ефективність платіжної дисципліни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Будь-яке підприємство щоденно здійснює велику кількість розрахункових операцій зі своїми контрагентами, бюджетом, працівниками, власниками. У зв'язку із орієнтацією національних стандартів бухгалтерського обліку на положення Міжнародних стандартів фінансової звітності, нестабільністю законодавства та розвитком зорієнтованої на міжнародне співробітництво економіки саме операції щодо ведення обліку грошових коштів на рахунках в банку та розрахунків підлягають найбільшим змінам. Тому наявність суперечливих питань та неузгодженостей під час ведення обліку грошових коштів на рахунках в банках і розрахунків вимагає детальнішого їх вивчення та пошуку єдиних шляхів вирішення цих проблем. Окрім цього, досліджуючи стан внутрішнього контролю (аудиту), необхідно враховувати, що основним джерелом перевірки є економіко-правова структура фінансів підприємства, тобто пасив (звідки надійшли гроші) і актив (куди вони вкладені (інвестовані)). І, як наслідок, нині особливого значення набувають не тільки внутрішня перевірка (аудит) здійснених господарських операцій, бухгалтерських документів і звітності, але й профілактика правопорушень, оскільки на практиці найбільша частка зловживань виникає саме в процесі здійснення операцій з грошовими коштами та розрахунками.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є відстеження актуальних і проблематичних аспектів обліку і аудиту руху грошових коштів на рахунках в банку та безготівкових розрахунків з контрагентами, визначення напрямів підвищення ефективності організації обліку і аудиторської перевірки операцій на рахунках

в банку, які відповідали б сучасним завданням управління господарськими процесами і були б адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію таких завдань, як дослідження та внесення пропозиції з уточнення сутності поняття «розрахунки»; вивчення розвитку форм розрахунків та їх впливу на процедури облікового відображення безготівкових розрахунків; оцінка стану внутрішнього контролю (аудиту) операцій з грошовими коштами на рахунках в банку гірничодобувних підприємств; визначення заходів, спрямованих на підвищення ефективності такого контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. В дискусії про визначення терміна «розрахунки» економістами виділяються три основні позиції. Відповідно до першої з них розрахунки – це система взаємовідносин. Прихильники другої позиції вважають розрахунки безпосередньо взаємовідносинами (без використання слова «система»). Третя група науковців лише пояснює економічну сутність розрахунків без наведення їх визначення.

На нашу думку, розрахунки виступають системою відносин між суб'єктами, що виникають внаслідок кругообігу господарських коштів. Тому їх можна розглядати більшою мірою як категорію економічну, а не як бухгалтерську, адже самі розрахунки як категорія відносин в бухгалтерському обліку не відображаються.

Отже, категорія «розрахунки» не є безпосередньо об'єктом бухгалтерського обліку та прямо не відображається в обліку. Під час розрахункових операцій об'єктами обліку є, з одного боку, заборгованість, а з іншого – грошові кошти, які виступають інструментом зменшення чи збільшення величини заборгованості.

Погляди науковців і практиків поєднуються в тому, що кризовий стан економіки України супроводжується деформаціями механізмів безготівкового грошового обігу. Хронічні, а часто й безнадійні неплатежі – характерна риса діючої системи безготівкових розрахунків. Для подолання кризових явищ Урядом приймаються економічні реформи щодо становлення впорядкованої і синхронно діючої системи безготівкових розрахунків.

В практичній діяльності підприємств розрахунки за поставлену продукцію (виконані роботи, надані послуги) відокремлюються від своєї основи – відповідного договору – і перетворюються на самостійні розрахункові правовідносини тільки завдяки посередництву банку.

Наголосимо на тому, що безготівкові розрахунки – це передбачені правовими нормами або банківською практикою способи переказу коштів через кредитні організації, що відрізняються видом розрахункового документа, порядком документообігу, умовами надання коштів у розпорядження одержувача, зокрема зарахування на його рахунок.

Безготівкові розрахунки поділяються на види. При цьому видами безготівкових розрахунків є розрахунки із застосуванням платіжних доручень, акредитивів, розрахункових чеків (чеків), розрахунки за інкасо, а також інші розрахунки, передбачені законом, банківськими правилами та звичаями ділового обороту.

Господарські суб'єкти самостійно обирають вид розрахунків та вказують їх під час укладання договорів. Однак сам процес обрання виду розрахунків повинен передбачати врахування багатьох факторів (місце знаходження платника та покупця, швидкість обігу грошових коштів, можливість взаємного контролю, джерела коштів для платежу, гарантія сплати тощо).

Безготівкові розрахунки законодавчо регулюються Інструкцією «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» від 21 січня 2004 р. № 22 (зі змінами від 9 квітня 2015 р.) [7]. Установи банків здійснюють контроль за додержанням правил розрахунків, а також за станом розрахункових операцій.

Визначення поняття виду безготівкових розрахунків неможливо здійснити без аналізу такої правової категорії, як платіжний інструмент.

До платіжних інструментів відносяться документи на переказ та спеціальні платіжні засоби.

Документ на переказ – це електронний або паперовий документ, що використовується банками, їх клієнтами, кліринговими, еквайринговими установами або іншими установами, що є членами платіжної системи, для передачі доручень на переказ коштів [8].

Форми розрахункових документів, документів на переказ готівки для банків, а також міжбанківських розрахункових документів устанавлюються Національним банком України. Форми документів на переказ, що використовуються в небанківських платіжних системах для ініціювання переказу, встановлюються правилами платіжних систем. Реквізити електронних та паперових документів на переказ, особливості їх оформлення, обробки та захисту визначаються Національним банком України.

Документ на переказ може бути паперовим або електронним. Документи за операці-

ями із застосуванням спеціальних платіжних засобів та інших документів, що використовуються в платіжних системах для ініціювання переказу, можуть також бути паперовими й електронними.

Електронний документ на переказ має однакову юридичну силу з паперовим документом. Відповідальність за достовірність інформації, що міститься в реквізитах електронного документа, несе особа, яка підписала цей документ електронним цифровим підписом.

Електронний документ на переказ, що не засвідчений електронним цифровим підписом, не приймається до виконання. При цьому під час приймання електронних документів на переказ має бути дотримана відповідна процедура перевірки електронного цифрового підпису, що дає можливість пересвідчитися у цілісності та достовірності електронного документа. У разі недотримання зазначених вимог банк або інша установа, що є членом платіжної системи, несе відповідальність за шкоду, заподіяну суб'єктам переказу.

Спеціальний платіжний засіб (зокрема, платіжна картка) – платіжний інструмент, що виконує функцію засобу ідентифікації, за допомогою якого держателем цього інструмента ініціюється переказ коштів з відповідного рахунка платника або банку, а також здійснюються інші операції, передбачені відповідним договором. За допомогою спеціальних платіжних засобів формуються документи за операціями із застосуванням спеціальних платіжних засобів або надаються інші послуги держателям спеціальних платіжних засобів.

Спеціальний платіжний засіб може існувати в будь-якій формі на будь-якому, крім паперового, носії, що дає змогу зберігати інформацію, необхідну для ініціювання переказу. Держатель спеціального платіжного засобу зобов'язаний використовувати його відповідно до вимог законодавства України і умов договору, укладеного з емітентом, та не допускати використання спеціального платіжного засобу особами, які не мають на це права або повноважень.

Теоретичні дослідження економічних джерел інформації та практичного матеріалу дають змогу констатувати, що внутрішній аудит руху грошових коштів на рахунках в банку і законності здійснення розрахунків відіграє важливу роль в досягненні як стратегічних, так і оперативних цілей, які спрямовані на підвищення платоспроможності та ефективного управління підприємством.

На нашу думку, головними завданнями перевірки грошових коштів на рахунках в банку, які слід вирішити внутрішньому аудитору, є:

- встановлення правильності відкриття депозитних та поточних рахунків;
- визначення законності використання банківських рахунків для здійснення діяльності;
- визначення законності списання сум з банківських рахунків;
- визначення ефективності використання грошових коштів, отриманих з поточного рахунку;
- встановлення правильності заповнення розрахункових документів;
- встановлення доцільності застосування окремих форм розрахунків з клієнтами;
- визначення своєчасності і повноти перерахування заборгованості клієнтам;
- виявлення повноти внесення грошових коштів із каси на поточні рахунки;
- виявлення повноти надходження короткострокових і довгострокових фінансових інвестицій тощо.

Послідовність проведення перевірки здебільшого залежить від поставлених завдань. Однак внутрішньому аудитору доцільно скласти схему перевірки, яка має передбачати такі складові: перевірка правильності складання виписок банку; вивчення відповідності надходження сум грошових коштів на рахунки банку даним первинних документів і облікових записів; вивчення корінців чеків для підтвердження повноти отримання грошових коштів у касу; перевірка відповідності отриманих з рахунків банку коштів коштам, оприбуткованим по касі; вивчення напрямів використання грошових коштів з позиції їх доцільності і законності; встановлення правильності заповнення реєстрів синтетичного обліку; визначення правильності складання бухгалтерських записів з відображення руху грошових коштів; перевірка правильності записів у формах фінансової звітності підприємства.

Аудит операцій на рахунках в банку передбачає перевірку наявності усіх виписок банку за поточним рахунком і відповідності зазначених у них показників даним бухгалтерського обліку.

Внутрішньому аудитору доцільно застосувати такі методичні прийоми:

- нормативна перевірка щодо відповідності правилам оформлення банківських документів;
- зустрічна перевірка в банках, коли є підозра на недостовірність, а також під час вияв-

лення відсутності окремих виписок банків чи відповідних первинних документів до них;

- арифметична перевірка щодо правильності установалення залишків, загальних оборотів по кожній виписці банку.

При цьому виписки перевіряються у хронологічній послідовності для того, щоб виявити, чи правильно перенесено залишок з попередньої виписки до наступної. Не менш важливо пересвідчитись у правильності відображення в обліку сум оборотів за дебетом і кредитом поточного рахунку. За умови, якщо бухгалтерські проведення за банківськими операціями складено правильно, розбіжностей між залишками коштів і сумами оборотів за даними бухгалтерського обліку не може бути. Якщо є розбіжності, то внутрішній аудитор уважно їх розглядає, щоб переконатися в тому, чи були зловживання при цьому з боку працівників бухгалтерії.

Враховуючи те, що усі банківські установи в Україні використовують комп'ютерну систему обліку, а банківські виписки видаються клієнтам на кожний день здійснення операцій, необхідно звірити вхідні і вихідні залишки не лише за випискою, але й за датами здійснення попередніх операцій. Це дає змогу виявити знищені банківські виписки за конкретний день, за якими проводяться дві операції, а саме надходження коштів і перерахування різним організаціям в рахунок оплати товарів (робіт, послуг), які за даними бухгалтерського обліку не оприбутковуються і не знаходяться в залишках під час проведення інвентаризації.

Внутрішньому аудитору доцільно звірити номери корінців грошових чеків з банківськими виписками, пам'ятаючи про те, що три останні цифри номера чека заносяться до виписки, а вже потім перевірити одержання і повноту оприбуткування грошових коштів за Касовою книгою. Якщо виникають розбіжності між аналітичним і синтетичним обліком по розрахункових операціях з поточним рахунком, то необхідно аж до звіряння із Головною книгою переконатись у правильності складання журналу № 1. Через те обставину, що на гірничодобувних підприємствах використовується система SAP R/3, внутрішній аудитор має ретельно перевірити записи в аналізі рахунку 31.

Закінчується аудит операцій на поточному рахунку співставленням даних у виписках банку з даними Головної книги і балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства. Окрім цього, перевіряється кореспонденція рахунків

щодо обліку грошових коштів на поточному рахунку в банку.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що процес внутрішнього аудиту грошових коштів на рахунках в банку є досить трудомістким і пов'язаний з уважністю самого внутрішнього аудитора.

Подальші перспективи досліджень варто спрямувати на конкретизацію об'єктів вну-

трішнього аудиту та наукове обґрунтування методики перевірки руху грошових коштів на рахунках в банку (зокрема, внаслідок здійснення безготівкових розрахунків) на підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності; обґрунтування напрямів подальшого удосконалення моделі і алгоритму здійснення внутрішнього контролю (аудиту) грошових коштів на рахунках в банку та розрахунків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гроші та кредит: [навч. посібник] / [І.В. Алексеев, М.К. Колісник, О.Й. Вівчар, П.Г. Ільчук, І.Ю. Кондрат]. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 168 с.
2. Ніпіаліді О.Ю. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / О.Ю. Ніпіаліді, Н.І. Карпишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 232 с.
3. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: [навч. посіб.] / Д.І. Коваленко, В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 578 с.
4. Щетинін А.І. Гроші та кредит: [підручник] / А.І. Щетинін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
5. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: [підручник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2012. – 544 с.
6. Аудит: організація і методика: [навч. посіб.] / [М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна]. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.
7. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління НБУ від 21 січня 2004 р. № 22 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
8. Гетманцев Д.О. Банківське право України: [навч. посіб.] / Д.О. Гетманцев, Н.Г. Шукліна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

Особливості оподаткування корпоративних прав

Шепелюк В.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто особливості сучасного стану оподаткування корпоративних прав в Україні. Визначено поняття корпоративного права в законодавстві України та трактування в економічній літературі. Розглянуто господарські операції з оподаткування корпоративних прав та їх наслідки.

Ключові слова: відчуження корпоративних прав, інвестиційний актив, інвестиційний прибуток, корпоративне право, оподаткування, податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб.

Шепелюк В.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАВ

В статье рассмотрены особенности современного состояния налогообложения корпоративных прав в Украине. Определены понятие корпоративного права в законодательстве Украины и трактовки в экономической литературе. Рассмотрены хозяйственные операции по налогообложению корпоративных прав и их последствия.

Ключевые слова: отчуждение корпоративных прав, инвестиционный актив, инвестиционный доход, корпоративное право, налогообложение, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц.

Shepelyuk V.A. PECULIARITIES OF TAXATION OF CORPORATE RIGHTS

In the article the peculiarities of modern state taxation of corporate rights in Ukraine. Define the concept of corporate rights in Ukrainian legislation and interpretations in the economic literature. To consider the economic operation of the taxation of corporate rights and their consequences

Keywords: alienation of corporate rights, investment asset, investment income, corporate law, taxation, income tax, value added tax, tax to incomes of physical persons.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні завдяки розвитку корпоративного сектору в Україні зростає роль основних інвесторів. У повідомленні УНІАН говориться про те, що «стабілізація українського ринку можлива лише у разі відновлення припливу зовнішніх позик і інвестицій в Україну, що маловірогідне за нинішніх політичних умов» [1].

В сучасних умовах розвитку економіки зростає інтерес до корпоративного сектору в Україні з боку науковців і законодавців, оскільки українське суспільство не має повного розуміння понять корпоративних прав та господарських операцій з їх оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням правового регулювання корпоративних прав займалися такі вчені, як О. Вінник, К. Денисенко, Т. Кашаніна, О. Кібенко, В. Кравчук, О. Мельник, Н. Пахомова, О. Пилипенко, І. Погрібний, І. Саракун, І. Спасибо-Фатєєва та І. Степанов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні є досить значна кількість публікацій стосовно сутності

корпоративних прав з юридичної та економічної точок зору, проте немає єдиного науково обґрунтованого підходу до трактування поняття корпоративних прав, що впливає на вибір методики їх облікового відображення та на оподаткування господарських операцій з корпоративними правами, а також актуалізує подальші дослідження цього питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення поняття корпоративних прав а також окреслення сутності та змісту господарських операцій з ними як з об'єктами в системі оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне корпоративне управління є необхідною складовою підприємницької діяльності. Адже воно спрямоване на захист корпоративних прав учасників товариства, які забезпечують його фінансовими ресурсами. Чинна нормативно-правова база щодо корпоративних прав є досить важливим елементом функціонування суб'єкта господарювання, оскільки саме вона регламентує правові відносини, які виникають під час створення та

функціонування корпоративного утворення, права і обов'язки акціонерів, відповідальність осіб та законне відображення операцій в податковому обліку.

Розглянемо визначення поняття «корпоративні права» в нормативно-правових документах. Поняття корпоративного права визначає частина перша статті 167 Господарського кодексу України [2] так: «Корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами».

Трактування поняття корпоративних прав знайшло своє відображення у Податковому кодексі України [3], де передбачається, що корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами.

Відповідно до статті 2 пункту 8 Закону України «Про акціонерні товариства» корпоративні права розглядаються як сукупність майнових і немайнових прав акціонера (власника акцій товариства), які випливають із права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів і активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права й повноваження, передбачені законом чи статутними документами [4].

Цивільний кодекс України застосовує не поняття «корпоративне право», а такі поняття, як «право участі у Товаристві», «частка в статутному капіталі». Окрім цього, в ньому не існує єдиної статті, яка розкривала б зміст корпоративного права, як це передбачено у Господарському кодексі України.

Водночас по-різному права власників корпоративних прав господарських товариств і корпоративні права врегульовані в двох кодексах – Цивільному та Господарському. У ЦКУ право участі та права власників корпоративних прав господарських товариств не

тільки роз'єднані, але й визначені як такі, що мають протилежну правову природу: перше визнається особистим немайновим правом, а другі – і майновими, і немайновими.

Отже, слід зазначити, що поняття корпоративного права в законодавстві України було відсутнє і зустрічалося лише в юридичній літературі. Нормативні визначення корпоративних прав містяться у Законі «Про акціонерні товариства», Господарському кодексі України і Податковому кодексі України.

В законодавстві поняття «корпоративні права» на перший погляд здається досить зрозумілим для всіх учасників товариства, проте варто звернутися до економічних словників та енциклопедій для того, щоб зрозуміти складність і неоднозначність трактування поняття «корпоративні права».

Розглянемо трактування поняття «корпоративні права», які наведено в економічній літературі (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, ми встановили, що в більшості економічних словників і енциклопедій корпоративні права трактують як право власності на частину майна у господарському товаристві. Так, основною метою корпоративних прав є контроль відносин усередині самого підприємства і безпосередньо отримання прибутку. Проте варто відзначити, що сьогодні немає єдиного визначення корпоративного права, тому існують різноманітні думки з цього питання, зокрема ототожнення корпоративного права з акціонерним правом, віднесення до корпоративних відносин питання регулювання внутрішніх організаційних правил певної організації, що засновано на членстві та об'єднанні капіталів.

І. Спасиво-Фатєєва визначає корпоративне право як сукупність норм права, які регулюють певну групу взаємопов'язаних відносин в межах галузі цивільного права, які складаються між власниками корпоративних прав, між власниками корпоративних прав й особами, які формуються на акції під час створення акціонерного товариства, між акціонерами і акціонерним товариством. Зазначимо, що це визначення стосується корпоративного права в акціонерних товариствах [9, с. 26].

Але О. Долинська під корпоративними правами розуміє «сукупність майнових та немайнових правомочностей учасника господарського товариства, які визначені законом та установчими документами» [10, с. 194]. Крім того, О. Долинська визначає ознаки корпоративних прав, такі як: 1) виникають внаслідок внесення учасниками вкладів до ста-

тутного капіталу господарського товариства; 2) є складними та вміщують як майнові, так і немайнові права; 3) за відчуження майнових корпоративних прав немайнові також відчужуються [10, с. 194].

У своїх дослідженнях Б. Шуба зауважує, що термін «корпоративні права» «у рамках вітчизняної законодавчої доктрини використовується як право особи, що виникає із її членства (участі) у будь-якій корпорації» [11, с. 138].

С. Кравченко розглядає правову природу корпоративних прав, а також висвітлює основні проблеми, які виникають під час регулювання корпоративних відносин. Автор пропонує дати чітке визначення поняття «суб'єктивне корпоративне право», закріпити за учасниками будь-яких товариств два права: на дивіденди та отримання коштів [12].

В. Луць, а також Т. Корягіна зазначають, що для корпоративних прав характерним є те, що: 1) вони виникають в результаті створення господарського товариства як юридичної особи; 2) вони виражають відносини між засновником і юридичною особою та її учасниками; 3) вони мають організаційно-майновий характер, тобто передбачають право на управління, право на доходи тощо; 4) вони пов'язані зі впливом учасників на формування волі юридичної особи; 5) вони пов'язані з опосередкованим правом на майно юридичної особи під час її ліквідації [13, с. 33–34].

Ю. Жорнокуй не погоджується із С. Кравченко, тому що секундарне право є вторинним правом відносно суб'єктивного права, оскільки визначається юридично захищеною можливістю особи набути, мати і здійснювати

Таблиця 1

Визначення поняття «корпоративні права» в економічних словниках

№ з/п	Джерело	Визначення
1.	Роз'яснення Декларування доходів державних службовців [5]	Корпоративне право – право власності на частку (пай) у статутному капіталі юридичної особи, включаючи право на управління та отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи.
2.	Юридична енциклопедія [6]	Корпоративне право – 1) складова частини цивільного права, якою регулюються правовий статус, порядок утворення і діяльності акціонерних та інших господарських товариств і організацій (корпорацій); 2) система внутрішніх організаційних правил акціонерних та інших господарських товариств і організацій (корпорацій), обов'язкових тільки для членів корпорацій. Ці правила визначають організаційну структуру корпорацій, її трудовий розпорядок, преміювання тощо. Акти корпоративних прав приймаються органами управління корпорації: загальними зборами, радою директорів, правлінням, керівником акціонерного (господарського) товариства чи організації. Акти не повинні суперечити конституції і законам директиви.
3.	Энциклопедический словарь экономики и права [7]	Корпоративное право – 1) элемент гражданского права, совокупность юридических норм, регулирующих правовой статус, порядок создания и деятельности хозяйственных обществ и товариществ. В этом смысле понятие К.п. шире, чем «акционерное право», поскольку его нормы относятся, помимо акционерных обществ, к иным видам коммерческих организаций; 2) система правил, установленных собственником или администрацией предприятия (коммерческой организации) и регулирующих различные внутрифирменные отношения.
4.	Краткий толковый словарь юридических и финансово-экономических терминов для предпринимателей	Корпоративное право – право собственности на долю (пай) в уставном фонде (капитале) юридического лица, включая права на управление, получение соответствующей доли прибыли этого юридического лица, а также доли активов в случае его ликвидации в соответствии с действующим законодательством.
5.	Популярна юридична енциклопедія [8]	Корпоративне право [корпоративне – від лат. “corporatio” – «спілка»] – право власності на частку (пай) у статутному капіталі юридичної особи, створеної згідно із законодавством про господарські товариства, включаючи право на управління і отримання відповідної частки прибутку даної юридичної особи.

те чи інше суб'єктивне право, а також розпоряджатися ним (вчиняти юридичні дії). Також автор критикує В. Луця щодо думки про те, що деякі корпоративні права виникають у акціонерів і до моменту придбання ними акцій. Автор зазначає, що неможливо говорити про існування права в особи, яка ще не є суб'єктом корпоративних правовідносин [14]. Натомість у своїй праці Ю. Жорнокуй розглядає сутність корпоративного права в різних нормативно-правових актах з метою визначення сутності суб'єктивного корпоративного права як простої або складної правової категорії [15].

Фактично поняття «корпоративні права» має подвійну правову природу: цим терміном охоплюються, з одного боку, права особи, що впливають із участі у статутному капіталі (майні) господарської організації корпоративного типу, а з другого – безпосередньо такі об'єкти прав власності, як акції, частки у статутному капіталі (майні), паї. Ці об'єкти (акції, частки, паї) перебувають у цивільному обігу з обмеженнями, встановленими чинним законодавством та установчими документами, і можуть розглядатись як особливі види майна.

Специфіка корпоративного права виявляється в тому, що воно складається з низки прав, кожне окремо можна назвати «корпоративне право»: це права власності на акцію акціонерного товариства; це право на отримання частини прибутку; це право на одержання дивідендів.

За змістом корпоративні права підрозділяються на майнові та немайнові.

До майнових корпоративних прав можуть бути віднесені такі.

1) Право на отримання певної частки прибутку (дивідендів) господарської організації. Реалізувати його власник корпоративних прав може лише за виконання двох умов: а) наявності в господарської організації прибутку за результатами фінансового року; б) прийняття органом управління або учасниками господарської організації рішення про розподіл між ними частини отриманого прибутку.

Таким чином, майнове зобов'язання з виплати дивідендів у господарської організації виникає тільки з моменту прийняття рішення про нарахування та виплату дивідендів (розподіл прибутку) уповноваженим органом або учасниками господарської організації. З цього ж моменту і власники корпоративних прав набувають право вимагати виплати їм дивідендів.

2) Право на отримання активів у разі ліквідації господарської організації.

Для його реалізації необхідне виконання цілої низки умов: а) ухвалення рішення про ліквідацію товариства; б) дотримання встановленої законом процедури ліквідації; в) погашення господарською організацією заборгованості перед усіма кредиторами; г) наявність після розрахунків із кредиторами коштів або майна, які підлягатимуть розподілу між власниками корпоративних прав. Порядок розподілу між учасниками майна визначається законодавством і установчими документами господарської організації. Власники привілейованих акцій в акціонерне товариство і вкладники в командитне товариство під час розподілу майна товариства між учасниками мають право на першочергове одержання належної їм частки (частина 3 статті 83 Закону «Про господарські товариства»).

Отже, об'єктом оподаткування корпоративних прав є сукупність господарських операцій, пов'язаних з володінням корпоративними правами, які охоплюють операції з реалізації майнових прав сторін та виконання взаємних зобов'язань, що виникають у зв'язку з корпоративними правами.

Операції з оподаткування корпоративних прав виникають внаслідок: 1) заснування (участі в заснуванні) господарської організації (первинний спосіб набуття корпоративних прав); 2) набуття особою вже наявних корпоративних прав на підставі вчинення правочинів, спадкування (правонаступництва), рішення суду тощо (похідний спосіб набуття корпоративних прав).

У випадках припинення корпоративних прав оподатковуються такі господарські операції: 1) відчуження корпоративних прав (продаж, міна, дарування, внесення до статутного фонду тощо); 2) вихід власника корпоративних прав із господарської організації (господарського товариства); 3) виключення власника корпоративних прав з господарської організації; 4) визнання власника корпоративних прав таким, що вибув зі складу господарської організації; 5) припинення господарської організації, відносно якої особа мала корпоративні права.

З купівлею або продажем корпоративних прав доводиться зустрічатися практично всім суб'єктам господарської діяльності, адже цим фактично є продаж/купівля бізнесу, в деяких випадках так здійснюється ліквідація підприємства, так звана альтернативна ліквідація.

Щодо податкового аспекту операцій з корпоративними правами учасників акціонерного товариства, то в ПКУ, наприклад, відчуження

та обмін корпоративних прав не відносилися до об'єктів оподаткування ПДВ (пункт 196.1 статті 196 ПКУ) [3]. Щодо податку на прибуток підприємств, то оподаткування операцій з відчуження корпоративних прав регулюються розділом 3 ПК України.

Об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу (підпункт 134.1.1 ПКУ) [3].

Відповідно до П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [16] сума зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу відображається у складі інших витрат.

Таким чином, продаж корпоративних прав за ціною, меншою їх балансової вартості (номіналу), приводить до виникнення витрат в бухгалтерському обліку, які зменшують фінансовий результат підприємства і, відповідно, об'єкт оподаткування податком на прибуток.

При цьому коригувати (збільшувати) фінансовий результат (і, відповідно, об'єкт оподаткування податком на прибуток) під час продажу корпоративних прав ПКУ не вимагає. Така позиція підтверджується листом ДФС від 10 листопада 2015 р. № 23923/6/99-99-19-02-02-15, відповідно до якого фінансовий результат до оподаткування не коригується на різниці по операціях з продажу та іншого відчуження корпоративних прав, виражених в іншій, ніж цінні папери, формі.

Згідно з П(С)БО 12 фінансові інвестиції на дату балансу відображаються за справедливою вартістю.

Згідно з МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» справедлива вартість – це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про які є відкритою. Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова – визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто вихідну ціну на дату

оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання).

Таким чином, корпоративні права (фінансові інвестиції) мають обліковуватись на балансі підприємства не за номіналом, а за справедливою (ринковою) вартістю.

Через це в будь-якому випадку під час продажу корпоративних прав за їх ринковою ціною (нижче номіналу або за уціненою балансовою вартістю) у підприємства в бухгалтерському обліку виникатимуть витрати (під час уцінки корпоративних прав до їх ринкової вартості або під час продажу), які зменшуватимуть об'єкт оподаткування податком на прибуток. При цьому жодних коригувань в бік збільшення об'єкта оподаткування ПКУ не передбачає.

Оподаткування операції з продажу корпоративних прав фізичною особою регулюється пунктом 170.2 ПКУ «Оподаткування інвестиційного прибутку» [3]. Оскільки пакет цінних паперів або корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні папери, формах в розумінні Кодексу є інвестиційним активом.

До продажу інвестиційного активу прирівнюються також операції з:

- обміну інвестиційного активу на інший інвестиційний актив;
- зворотного викупу інвестиційного активу його емітентом, який належав платнику податку;
- повернення платнику податку коштів або майна (майнових прав), попередньо внесених ним до статутного капіталу емітента корпоративних прав, у разі виходу такого платника податку з числа засновників (учасників) такого емітента чи ліквідації такого емітента.

Придбанням інвестиційного активу вважаються також операції з внесення платником податку коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи-резидента в обмін на емітовані ним корпоративні права.

Інвестиційний актив, подарований платнику податку чи успадкований платником податку, вважається придбаним за вартістю, що дорівнює сумі державного мита та податку з доходів фізичних осіб, сплачених у зв'язку з таким даруванням чи успадкуванням.

Облік загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами ведеться платником податку самостійно та окремо від інших доходів і витрат. Звітним періодом вважається календарний рік.

Інвестиційний прибуток розраховується як позитивна різниця між доходом від продажу

корпоративних прав та їх вартістю і підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб за ставкою 18 відсотків (підпункт 167.5.1 пункту 167.5 статті 167 ПКУ).

Якщо в результаті розрахунку інвестиційного прибутку за правилами, встановленими цією статтею, виникає від'ємне значення, воно вважається інвестиційним збитком.

У разі, якщо протягом 30 календарних днів до дня продажу пакета цінних паперів (корпоративних прав) чи деривативів, а також протягом наступних 30 календарних днів з дня такого продажу платник податку придбаває пакет ідентичних цінних паперів (корпоративних прав) чи деривативів, то:

- інвестиційний збиток, що виник внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами;
- вартість придбаного пакета для цілей оподаткування визначається за ціною його придбання, але вона не може бути нижче, ніж ціна проданого пакета.

Якщо платник податку протягом звітного (податкового) року продає інвестиційний актив за договором, який обумовлює право на його зворотний викуп у наступному році, чи придбаває опціон на такий викуп, інвестиційний збиток, який виникає внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами. Якщо платник податку дарує інвестиційний актив або передає його у спадщину, інвестиційний збиток, що виникає внаслідок такого дарування або передачі у спадщину, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами.

Загальний фінансовий результат операцій з інвестиційними активами визначається як сума інвестиційних прибутків, отриманих платником податку протягом звітного (податкового) року, зменшена на суму інвестиційних збитків, понесених платником податку протягом такого року.

Не підлягає оподаткуванню та не включається до загального річного оподаткованого доходу:

- дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу інвестиційних активів, якщо сума такого доходу не перевищує суму, визначену в абзаці першому підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 ПКУ [3];
- дохід, отриманий платником податку від продажу інвестиційних активів у випадку,

визначеному підпунктом 165.1.40 пункту 165.1 статті 165 Кодексу.

Якщо під час виходу з числа засновників один із засновників підприємства відмовився від отримання своєї частки корпоративних прав, то вартість частки отриманих корпоративних прав безоплатно включається до складу доходів отримувача.

Вклад (внесок) засновника до статутного фонду підприємства слід розглядати як придбання ним за власні кошти або за рахунок майна права власності на частку корпоративних прав у статутному фонді такого підприємства. Якщо засновник під час виходу з числа засновників підприємства відмовляється від належної йому частки корпоративних прав без відповідної компенсації, то з метою оподаткування для підприємства-отримувача така операція розглядається як безоплатне отримання таких прав.

Для цілей податкового обліку матеріальні та нематеріальні активи, зокрема земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення, вважаються товарами (підпункт 14.1.244 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу).

Підпунктом 135.5.4 пункту 135.5 статті 135 цього Кодексу встановлено, що вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни, включається до складу доходів.

Отже, під час обчислення об'єкта оподаткування вартість частки корпоративних прав, безоплатно переданих платнику податку одним із засновників під час його виходу з числа засновників підприємства, включається до складу інших доходів отримувача таких прав. Датою визнання таких доходів є звітний період, в якому відбувається перехід права власності (пункт 137.1 статті 137 Податкового кодексу).

Висновки з цього дослідження.

В результаті вивчення економіко-правової сутності корпоративних прав ідентифіковано зміст господарських операцій для оподаткування корпоративних прав. Від правильної організації податкового обліку корпоративних прав акціонерів залежить їх ідентифікація для цілей оподаткування.

Вирішення вказаних проблем дасть змогу уникнути корпоративних конфліктів та судових спорів з органами державної влади і дасть можливість безпосередньо ефективно займа-

тися управлінням та розвитком підприємства. Тому перспективою подальших досліджень є розгляд спірних питань у системи оподаткування стосовно інших операцій з корпоративними правами на підприємствах різних форм власності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну за рік скоротився удвічі / УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/884302-chistiy-pripliv-pryamih-inozemnih-investitsiy-v-ukrajinu-za-rik-skorotivsya-udvichi.html>
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Податковий кодекс України: за станом на 1 січня 2017 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 18 січня 2013р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Головне управління державної служби при Кабінеті Міністрів України: Роз'яснення щодо декларування доходів державними службовцями (Розділ II, Пункт 1.1.) від 1 березня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gudsgov.ua/sub/kiiev/ua/publication/content/1>.
6. Юридична енциклопедія: в 6 т. / редкол.: Ю. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 1998–2004. – Т. 3. – 2001. – 789 с.
7. Энциклопедический словарь экономики и права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/6845.
8. Популярна юридична енциклопедія / [кол. авт.: В. Гіжевська, В. Головченко, В. Ковальський та ін.]. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 528 с.
9. Спасибо-Фатєєва І. Застава та корпоративні права / І. Спасибо-Фатєєва // Корпоративне право. – 2009. – № 4. – С. 26–27.
10. Долинська О. Юридична природа корпоративних прав учасників господарських товариств / О. Долинська // Університетські наукові записки. – 2008. – № 4. – С. 190–194. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2008_4_38.pdf.
11. Шуба Б. Корпоративне право і законодавство: поняття та систематизація / Б. Шуба // Європейські перспективи. – 2013. – № 5. – С. 137–140. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evpe_2013_5_26.pdf.
12. Кравченко С. Сутність корпоративних прав / С. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Advokat/2009_9/2009-9-Kravchenko.pdf.
13. Корягіна Т. Деякі аспекти правового регулювання корпоративних відносин в Україні / Т. Корягіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 33–36. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ipd_2009_3_10.pdf.
14. Жорнокуй Ю. Правова природа права участі в управлінні господарським товариством / Ю. Жорнокуй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2011_5/PB-5/PB-5_50.pdf.
15. Жорнокуй Ю. Об'єкт корпоративного правовідношення / Ю. Жорнокуй // Юридична наука. – 2011. – № 2. – С. 106–111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/jnn_2011_2_15.pdf.
16. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» від 26 квітня 2000 р. № 91 (редакція станом на 9 серпня 2013 р.) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.

UDC 657.222

The problematic aspects of fixed assets accounting in the public sector and in budgetary institutions

Shmatkovska T.O.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University in Lutsk

The issues of formation of changes in accounting process of major means of organization that belong to the public sector and budgetary institutions due to the update with relevant regulations is stated in the article. Inconsistencies and contradictions of legislative support, which are due to the adoption and implementation of the national situation (standard) on accounting of fixed assets in the public sector, are outlined in this research.

Keywords: fixed assets; accounting in the budgetary institutions; amortization; depreciation; the assets, the non-current assets.

Шматковська Т.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ТА В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

В статті викладено проблематику щодо формування змін в обліковому процесі основних засобів організацій, що належать до державного сектору та бюджетних установ, обумовлену оновленням вимог відповідних нормативних документів. Окреслено неузгодженість та суперечливість законодавчого забезпечення, що обумовлено затвердженням та введенням в дію національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку щодо основних засобів в державному секторі.

Ключові слова: основні засоби; облік в бюджетних установах; амортизація; знос; активи; необоротні активи.

Шматковская Т.А. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ И В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье изложено проблематику по формированию изменений в учетном процессе основных средств организаций, которые относятся к государственному сектору и бюджетным учреждениям, обусловленных обновлением требований соответствующих нормативных документов. Определено несогласованность и противоречивость законодательного обеспечения, что обусловлено утверждением и введением в действие национального стандарта бухгалтерского учета для основных средств, что используется в государственном секторе.

Ключевые слова: основные средства; учет в бюджетных учреждениях; амортизация; износ; активы; необоротные активы.

Formulation of the problem. The fixed assets of budgetary institutions gradually wear down physically and mentally during its exploitation. Depreciation – is a loss of fixed assets or physical properties, or technical and economic characteristics, and therefore – cost. The main difference of non-state subjects is that in budgetary institutions amortization on fixed assets does not hold, and only accrue depreciation, and therefore the amount of depreciation does not affect the total value of fixed assets and decreases during the disposal of fixed assets from the operation.

The necessity to adjust the accounting standards in the public sector of Ukraine emerged from the transition to a market economy. Differences in financial statements, accounts in the public sector and other sectors of the economy create problems with the free convertibility of account relations, transparency of through controls legis-

tical and financial assets. Accounting in budgetary institutions with multi separate self-supporting structural units required implementation of the consolidated accounts. Methodology of accounting of fixed assets, depreciation, liquidation of fixed assets in the public sector and self-supporting carried out by different methods, as legal backgrounds for this were different.

Analysis of recent research and publications. Problems of accounting in the public sector were considered in the works of famous domestic and foreign scientists and economists like F. Butynets [1], R. Dzhoga [2], G. Kireytshev [3], S. Svirko [4], N. Sushko [5], T. Homulyak [6], A. Chechulina [7] and several others [8; 9]. Almost all the works covered issues of accounting in the public sector, including those mentioned and some problems related to differences of accounting standards in different sectors of the economy. However, currently very few publi-

cations related to the introduction of the national accounting standards, which will consolidate the method of accounting in the public sector with other sectors and international regulations (standards) and practical publications.

Formulation of article purposes. The purpose of the article is to highlight and explain the major changes that have occurred in the methodology of accounting in budgetary institutions in connection with the entry into force of accounting standards in the public sector. In this article we focus on the accounting standard «Fixed assets», because the fixed assets are the most important component in the functioning of any institution. Fixed assets as the costliest part of the budget balance of institutions undergo to the constant monitoring of the various regulatory agencies and services, as representatives of the state – the actual owner of budgetary assets.

The main material. In legacy of the administrative-command system in Ukraine remained the inconsistent accounting systems in various fields of national economy. For example, accounting in institutions financed from the budgets of different levels, formed by taking into account their specific features.

By 2015, in budgetary institutions depreciation accrued on fixed assets that were on their balance and were in operation. The object for depreciation was the Initial (replacement) value of fixed assets.

The amount of depreciation is determined on the last business day of December in the national currency for the total number of calendar months of their stay in operation in the corresponding period in accordance with wear. Monthly amount of depreciation determined, respectively, by dividing annual depreciation by 12.

The amount of depreciation of each object could not exceed 100% of its original value. However, the depreciation of 100% of the original purchase price was not the reason for its cancellation of the balance. Writing off depreciation was carried out during writing off the assets. Here at, we should take into account that the total original value of fixed assets equals to the amount of the fund in fixed assets and depreciation of fixed assets.

In other sectors of the national economy the depreciation on fixed assets continues to accrue, the essence of which is the gradual transfer of amounts amortized to cost of production, is included in the cost of production.

Amortization – is systematic allocation of the cost of fixed assets is depreciated (initial minus residual value) during their operation [10].

An amortization deduction is a specific type of financial resources. On the one hand, amortization deductions are the costs the company because their amount charged to manufacturing non-current assets include the cost of products and services. However, in the earnings (income) from sales amount of depreciation is considered as a trust fund, part of financial resources for reproduction worn in the production of non-current tangible assets [10].

Accounting for accumulated depreciation carried on the control account «Accumulated Depreciation» while increasing costs. The choice of accounts cost depends on the version of the accounting:

– If cost accounting is conducted by the elements, we reflect the depreciation:

Debit account «Amortization»,

Credit account «Accumulated Depreciation».

– If cost accounting is carried out on functional grounds, depreciation reflected record:

Dt account «Production overheads»,

Dt account «General and administrative expenses» and others.

Kt account «Accumulated Depreciation».

It should be noted that the term useful life may be revised, and that will lead to change in the amount of accumulated depreciation using straight-line methods cancellation, and reduce cumulative balance [11].

Depreciation (amortization) is displayed on the credit account «Depreciation (amortization) of fixed assets» write-off (decrease) in amounts previously accrued depreciation – debit. Reducing the amount previously accrued depreciation may occur as a result:

– disposal of non-current assets in connection with their implementation;

– contribution to the charter capital of other companies;

– with a free transfer;

– the liquidation of fixed assets;

– when the write-off due to shortage or damage. Analytical accounting depreciation of fixed assets is in accordance by type of property, other tangible fixed assets and intangible assets.

Depreciation (amortization) accrued monthly all businesses and organizations that are legal entities.

During the repair of objects in a simple and depreciation (amortization) comprise in general terms. For library funds, livestock and facilities transferred under the established procedure for conservation, depreciation does not charge.

We calculate the amount of depreciation (amortization) based on the availability of fixed

assets in the first number of the reporting month. In items received during the reporting month, wear comprise the first of the following month; on objects leaving the operation ceased depreciation on the first day of the month following the month of retirement.

Similarly, we determine the amount of depreciation for the next month.

With accounting entries amount of depreciation (amortization) include production costs, while fixing shift part of the cost of fixed assets of the working capital. The amount of depreciation to be written off simultaneously with the depreciation of the retired object.

Depreciation is carried out over the useful life (operation) of the object that is set as the object of assets (for admission to the balance), and stops for a period of reconstruction, modernization, completion, equipping, conservation [12].

It is noteworthy that in these instructions clearly defined that depreciation and amortization are the identical concepts. Account «Depreciation of fixed assets» is to summarize the information about accrued depreciation and indexation of depreciation (accumulated depreciation) of fixed tangible and intangible assets subject to amortization and analytical accounting depreciation (accumulated depreciation) of fixed assets is in accordance by type of property, other tangible fixed assets and intangible assets [12].

With the transition to a market economy, integration into the global system of accounting, Ukraine has to take into account the system of international standards. The transition to the new system of national standards (regulations) of accounting in the public sector has intensified with the signing the agreements of European integration.

According to Part II, Article 6 of the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» and the Strategy for modernization of the accounting system in the public sector for 2007-2015 from January 1, 2015 came into force national standard «Fixed assets» [13, 14, 15].

Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 23 January 2015 № 11 approved Methodical recommendations on the accounting of fixed assets of the public sector, which regulate the procedure of depreciation of fixed assets of budgetary institutions [16]. In chapter 4 is recommended value of the fixed assets allocated on a systematic basis over its useful life (operation) by calculating depreciation at the reporting date each quarter by dividing the annual amount of depreciation. By the decision of director of the entity in the public sector in the direc-

tive document accounting policies may provide for of depreciation on the annual balance date (first paragraph of paragraph 4 of section V was amended by order of the Ministry from Finance of Ukraine of 25.09.2015, № 840).

Depreciation starts from the month following the month in which fixed asset becomes available for use and put into operation (second paragraph 4 of section V was amended by order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 25.09.2015, № 840).

In the section 8 of the same recommendations there is a method of de recognition of fixed assets through liquidation, disposal, etc. :

1. Recognition of fixed assets of the public sector asset subject discontinued in the event of liquidation, disposal through sale, transfer without payment, shortage or non recognition criteria for assets.

2. Disposal of fixed assets carried out in accordance with the law.

3. To the write-off of fixed assets subject some that cannot be disposed in the prescribed manner, donated and for which cannot be applied other methods of control (or use may be economically impractical) in the event that such fixed assets morally or physically worn out, unsuitable for further use subject to the public sector, particularly in connection with the construction, expansion, reconstruction and technical re-equipment, or damaged by accident or natural disaster and cannot be recovered or identified as a result of inventory shortages.

This write-off of fixed assets identified as a result of a lack of inventory is carried out after reimbursement of their value, except when to make such compensation is not possible.

According to terms of the standard «Fixed assets» amortization – is systematic allocation of the cost of fixed assets is depreciated over their useful life (operation), and depreciation of fixed assets – is depreciation of fixed assets since its useful life.

Carefully comparing, we can conclude that the depreciation is the amount of distributed value of fixed assets that are exploited, used and under wear over their useful life (operation), and amortization, respectively, is allocated depreciation of fixed assets since its useful, or as in determining the systematic allocation of the cost of fixed assets that wear out. So where is the difference? Why it was necessary to keep these two almost identical concepts in the accounting of fixed assets, if depreciation is not charged, is unclear. If there was a need only brings to national standards, in this case, it would be totally remove the concept of depreciation and identify it with the

concept of depreciation and appropriate process of calculation, and in this case, in our opinion, has no logic to keep these two concepts in position (standards). A more detailed analysis of this innovation occurs and issues, as well as to write off fixed assets, as previously the basis for the write-off was full depreciation, in accounting standard «Fixed assets» full accrual depreciation is not provided.

Also in the Methodical recommendations of Ministry of Finance in p. 10 Section V stated that depreciation accrued in the amount of 100% of the facility and equipment that is suitable for further use, cannot be the basis for its write-off [17].

Section VIII of the same recommendation again clearly stated that to the write-off of fixed assets are liable some that may not be in the prescribed manner alienated, donated and for which cannot be applied other methods of control (or use may be economically impractical) in the case when such fixed assets mentally or physically worn unsuitable for further use subject to the public sector, particularly in connection with the construction, expansion, reconstruction and technical re-equipment, or damaged by accident or natural disaster and cannot be recovered or identified by the a lack of inventory.

The question arises, how in the act the commission may indicate the extent of deterioration when depreciation is not charged, and the accounting standard 7 determine the concept depreciation and amortization officially with a different interpretation, so theoretically mentally or physically worn out fixed assets cannot be written off as just wear and no depreciation is grounds for write-off, and fixed assets will continue to be reflected in the reporting forms and «hang» on

the balance of institutions and reflected in the reporting forms.

Another equally problematic issue is and the process of depreciation. Substantially accountant must simultaneously maintain depreciation and amortization, depreciation so that was the reason for the write-off of fixed assets and depreciation, so to provide the compliance national regulation (standard) NS «Fixed Assets» to the forms of reporting.

Conclusions. Thus, making only superficial analysis of national regulation (standard) «Fixed assets» that were introduced with effect since 1 January 2015, we can draw the following conclusions – this national regulation (standard) decision is not consistent with other regulations practices of accounting in the public sector. This is a reason based on the findings of inconsistency mechanism write-off of fixed assets. Problematic and the process of depreciation, as it leads to increased costs of physical labor into account, and quite significantly, especially in large institutions and with absolutely no impact on the final annual amount of fixed assets of budgetary institutions, but the virtual «soap» amount which creates useless, since the process of acquisition of fixed assets in budgetary institutions is not like other sectors of the national economy.

Having considered various approaches to accrual accounting and reduce the amounts of depreciation of fixed assets in various sectors of the national economy, we consider it is necessary to identify in national regulation (standard) «Fixed assets» concepts of depreciation and amortization, and the amount of accumulated depreciation liquidate in accordance with waste practices reduce the amount of depreciation.

REFERENCES:

1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. для студ. ВНЗ / [за заг. ред. проф. Ф. Ф. Бутинця] – 3-е вид., доповн. і переробл. – Житомир: Рута, 2003. – 444 с.
2. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: підручник / [за заг. ред. проф. Р.Т. Джоги]. – К.: КНЕУ, 2003. – 483 с.
3. Кірейцев Г. Г. Гроші, фінанси, кредит / Г. Г. Кірейцев, М. М. Александрова, С. О. Маслова: навч. посібник, 2001. – 312 с.
4. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах / С. В. Свірко: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 380 с.
5. Сушко Н. М. Гроші та кредит: опорний конспект лекцій / Н. М. Сушко // – К.: КНТЕУ. – 2003. – 211 с.
6. Хомуляк Т. І. Особливості обліку у бюджетних установах в умовах сьогодення / Т. І. Хомуляк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 75-81. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2014_2_13.
7. Чечуліна О. О. Державне казначейство: правовий статус і напрямки діяльності / О. О. Чечуліна // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 12. – С. 18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14960517/finansii/amortizatsiya_osnovnih_zasobiv_metodi_narahunnya.

8. Шматковська Т. О. Раціоналізація організації облікового процесу операцій з основними засобами в аспекті підвищення ефективності використання цих активів на підприємстві / Т. О. Шматковська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 5 (254). – С. 124-129.
9. Шматковська Т. О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т. О. Шматковська, В. В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 25. – С. 200 – 205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2014_25_35
10. Михайлова Т. П. Міжнародний облік і аудит (частина Міжнародний облік) / Т. П. Михайлова – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – С. 78. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://buklib.net/books/30547/>
11. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах / [За заг. ред. Плаксієнка В. Я.] – 1С: Центр учбової літератури, 2014. – 448 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://pidruchniki.com/component?option=com_jdownloads/Itemid,999999/catpid,733/task,view.annotation/
12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій // Редакція від 24.07.2015 р., підстава з0789-15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (чинний, зі змінами) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрану.
14. Про затвердження Стратегії бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки України. – Постанова КМУ від 16 січня 2007 р. № 34 (чинна, зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF.
15. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі України. Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>
16. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору. Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subjektiv-derjavnogo-sektoru/>
17. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору. Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subjektiv-derjavnogo-sektoru/metodichni-rekomendatsiyi-shchodo-oblikovoyi-politiki/>

Облікова політика як інструмент організації управлінського обліку на підприємстві

Щирба М.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Щирба І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Щирба М.М.

аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто питання, пов'язані із призначенням облікової політики підприємств, її складових (суб'єкти, аспекти, об'єкти та елементи). Запропоновано етапи формування облікової політики, а також окреслено складові її методичного, організаційного та технічного аспектів у системі управлінського обліку.

Ключові слова: облікова політика, управлінський облік, аспекти облікової політики.

Щирба М.Т., Щирба І.М., Щирба М.М. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с назначением учетной политики предприятий, ее составляющих (субъекты, аспекты, объекты и элементы). Предложены этапы формирования учетной политики, а также обозначены составляющие ее методического, организационного и технического аспектов в системе управленческого учета.

Ключевые слова: учетная политика, управленческий учет, аспекты учетной политики.

Shchyrba M.T., Shchyrba I.M., Shchyrba M.M. ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING ON THE ENTERPRISE

The purpose of accounting policy, its components (subjects, aspects, objects and elements) has been researched in the article. Stages of forming accounting policy, components of its methodical, organizational and technical aspects of the system of management accounting also have been outlined.

Keywords: accounting policy, management accounting, aspects of accounting policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток ринкових відносин, наявність підприємств різних форм власності та розширення міжнародних економічних зв'язків вітчизняними підприємствами сприяли впровадженню в організацію обліку облікової політики, яку підприємство визначає самостійно. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежить не тільки ефективність управління бухгалтерським обліком, але й фінансово-господарська діяльність підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Тому формування облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий і відповідальний процес. Адже підприємству доведеться працювати не один рік згідно з розробленою і затвердженою ним обліковою політикою. Це вимагає від управлінського пер-

соналу підприємства більш зваженого підходу до розробки та підтримки ним на належному рівні облікової політики з урахуванням впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні засади формування облікової політики підприємства знайшли відображення у працях Р.А. Алборова, О.С. Бакаєва, Т.В. Барановської, П.С. Безруких, М.Т. Білухи, М.Ф. Ван Бреди, Ф.Ф. Бутинця, В.Б. Івашкевича, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.П. Кондракова, М.В. Кужельного, М.І. Кутера, В.Г. Лінника, Є.А. Мізіковського, С.М. Міщенко, Б. Нідлза, С.О. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, М.С. Пушкара, В.В. Сопка, П.Л. Сука, Л.П. Хабарової, Е.С. Хендріксена, В.Г. Швеця, Л.З. Шнейдмана та інших провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження названих авторів не були комплексними і узагальнюючими. Тому питання, пов'язані з теоретичними та практичними засадами формування облікової політики підприємства в системі управлінського обліку, потребують обґрунтування та розробки відповідних рекомендацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження облікової політики як інструмента організації управлінського обліку на підприємстві; зокрема, запропоновано етапи її формування та окреслено складові методичного, організаційного та технічного аспектів облікової політики підприємства у системі управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне призначення облікової політики підприємства полягає в:

- упорядкуванні облікового процесу та лібералізації системи бухгалтерського обліку на підприємстві;

- забезпеченні формування методики обліку майна підприємства, господарських операцій та результатів його діяльності на основі загальноприйнятих його принципів та правил;

- забезпеченні надання повної, достовірної та неупередженої інформації менеджменту для здійснення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії його подальшого розвитку;

- забезпеченні формування та своєчасного надання інформації різним користувачам про показники фінансової звітності;

- роз'ясненні користувачам внутрішньої і зовнішньої звітності конкретних правил та процедур ведення бухгалтерського обліку та складання звітності;

- наданні бухгалтерському обліку плановірності та послідовності;

- підвищенні ефективності ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Одним з важливих питань формування облікової політики підприємства є визначення її складових. Складовими облікової політики підприємства є суб'єкти, аспекти, об'єкти та їх елементи.

Під час формування облікової політики підприємства необхідно встановити об'єкти та елементи.

Під об'єктами облікової політики слід розуміти об'єкти обліку, щодо яких законодавчими актами та нормативними документами передбачені декілька варіантів, а також це

об'єкти обліку стосовно яких підприємство самостійно розробляє свій варіант організації і ведення обліку, виходячи з умов і специфіки його діяльності.

Елемент облікової політики – це конкретно вибраний або самостійно розроблений підприємством, виходячи з умов і специфіки його діяльності, спосіб (прийом) або процедура, що стосується організації та ведення обліку щодо конкретного об'єкта облікової політики.

Наприклад, об'єктом облікової політики можуть бути запаси, а елементом облікової політики, які йому відповідають, – метод оцінки вибуття запасів, одиниця обліку запасів тощо; об'єкт – форма обліку, а елементи – журнальна, меморіально-ордерна, спрощена, комп'ютерна та інші форми.

Облікова політика підприємства повинна забезпечити цілісність бухгалтерського обліку, тому вона має охоплювати всі аспекти облікового процесу, а саме методичний, технічний і організаційний [1, с. 8].

Методичний аспект облікової політики визначає варіанти відображення в бухгалтерському обліку інформації про факти господарського життя, виходячи з альтернативних способів (прийомів) та специфіки діяльності підприємства.

В обліковій політиці підприємства повинні знайти відображення лише ті методичні аспекти бухгалтерського обліку, за якими існує альтернатива, або ті, за якими необхідно визначити самостійно. Методичний аспект облікової політики є найбільш специфічним і повинен розкривати способи визнання та відображення об'єктів обліку підприємства в межах чинних законодавчих актів і нормативно-правових документів з метою формування показників фінансової звітності.

Технічний аспект облікової політики передбачає такі складові:

- робочий План рахунків;

- форми первинних документів, за якими не передбачені типові форми;

- комп'ютерна техніка;

- облікові реєстри, форма бухгалтерського обліку (журнальна, журнально-ордерна, журнал-головна, меморіально-ордерна, автоматизована (комп'ютерна));

- схеми (графіки) документообігу, технологія обробки облікової інформації, зокрема технологію з використанням комп'ютерної техніки;

- склад і порядок подання фінансової та внутрішньої звітності;

- порядок проведення інвентаризації активів та зобов'язань.

Організаційний аспект облікової політики охоплює бухгалтерську службу, її місце в системі управління підприємством та порядок взаємодії з іншими функціональними і виробничими підрозділами.

Організаційний аспект облікової політики підприємства включає:

- організаційну форму побудови обліково-аналітичної служби підприємства;
- структуру обліково-аналітичної служби підприємства;
- посадові інструкції облікових працівників і матеріально-відповідальних осіб;
- рівень централізації облікових робіт;
- варіант організації управлінського (внутрішньогосподарського) обліку (інтегрована, автономна);
- перелік центрів затрат та центрів відповідальності;
- комерційну таємницю та порядок її захисту;
- систему внутрішнього контролю;
- виділення філій, представництв, відділень та інших підрозділів підприємства на окремий баланс.

Організаційний аспект облікової політики сприяє раціональній організації облікового процесу на підприємстві.

Облікова політика підприємства, хоча й охоплює всі сторони бухгалтерського обліку (методичні, технічні і організаційні), обов'язково буде відрізнятися на різних підприємствах, оскільки наведені елементи методичного, технічного і організаційного аспектів облікової політики не є вичерпаними. Підприємство має право розширити їх, доповнюючи іншими елементами.

Необхідно відзначити те, що в економічній літературі виділяють декілька видів облікової політики: облікова політика для цілей фінансового обліку; облікова політика для цілей оподаткування та облікова політика для цілей управлінського обліку [11, с. 49; 18, с. 24].

Облікова політика для цілей фінансового обліку визначається, виходячи з вимог законодавчих актів та нормативних документів стосовно вибору варіантів ведення фінансового обліку на підприємстві та відображення інформації у фінансовій звітності.

Облікова політика для цілей оподаткування повинна включати перелік податків і відповідальних осіб, а також реєстри податкових розрахунків.

Облікова політика для цілей управлінського обліку повинна передбачати варіант обліку витрат (з використанням рахунків всіх

класів (0–9); з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»); систему обліку витрат (повних і неповних витрат («директ-костинг»); метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (позамовний, попередільний, нормативний); перелік центрів витрат та центрів відповідальності; перелік об'єктів витрат, об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції; перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат; базу розподілу загальновиробничих витрат (години роботи, заробітна плата; обсяг діяльності; прямі витрати тощо); оцінку залишків незавершеного виробництва (за плановою (нормативною) виробничою собівартістю; за плановими прямими витратами; за собівартістю сировини, матеріалів і напівфабрикатів); варіант зведеного обліку витрат виробництва (напівфабрикатний, безнапівфабрикатний); оцінку готової продукції (за плановою (нормативною) виробничою собівартістю; за фактичною виробничою собівартістю); метод обліку доходів (доходи визнаються на підставі принципу нарахування і відповідності та відображаються в бухгалтерському обліку і звітності тих періодів, до яких вони відносяться); робочий план рахунків витрат, доходів і фінансових результатів; перелік планів і бюджетів; порядок формування та перелік цін; перелік реєстрів управлінського обліку; склад та форми внутрішньої звітності, періодичність їх заповнення і подання відповідальними особами тощо. Застосування в практичній діяльності вищеперерахованих об'єктів та їх елементів облікової політики в системі управлінського обліку дасть можливість здійснювати обґрунтовану оцінку діяльності центрів відповідальності та їх вклад в загальні результати роботи підприємства.

Оскільки бухгалтерський облік є інформаційною базою для фінансового, податкового і управлінського обліку, то облікова політика повинна бути єдиною для облікового процесу підприємства та враховувати вимоги різних користувачів облікової інформації. За наявності відмінностей в правилах ведення у вищевказаних підсистемах бухгалтерського обліку працівникам облікового апарату спільно з керівництвом підприємства необхідно визначитися у відповідному елементі об'єкта облікової політики.

Формування облікової політики підприємства залежить від інтересів різних груп корис-

тувачів облікової інформації і є одним з важливих етапів життєдіяльності підприємства в ринкових умовах господарювання, адже від прийнятої облікової політики залежить не тільки фінансовий результат, але й фінансовий стан підприємства. Повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності значною мірою залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технологічні особливості тощо. Необхідність її формування полягає у наданні достовірної та неупередженої інформації про фінансові результати та фінансовий стан підприємства різним користувачам облікової інформації для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Від того, яка буде прийнята облікова політика, залежить система бухгалтерського обліку, а від системи бухгалтерського обліку та якості звітності залежить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень користувачами облікової інформації.

Побудова облікової політики на підприємстві є дуже складним, трудомістким і відповідальним процесом, оскільки вона вимагає виконання ряду складних аналітичних процедур і розробляється не на один рік. Це вимагає від підприємства більш виваженого підходу до формування облікової політики, яка би враховувала особливості його діяльності в ринкових умовах господарювання.

Всі норми чинного законодавства з питань нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку можна поділити на дві групи: одноваріантні і багатоваріантні. В одноваріантних нормах передбачено однозначний єдиний порядок відображення в обліку господарських фактів, який є обов'язковим для всіх підприємств. В такому випадку у бухгалтера підприємства немає можливості вибору, через що він повинен діяти тільки згідно з єдиним, встановленим законодавчими актами та нормативними документами, варіантом. Існують випадки, коли законодавчі акти та нормативні документи містять декілька варіантів відображення в обліку тих чи інших господарських фактів (багатоваріантні норми). Відображаючи конкретні господарські факти, бухгалтер може вибрати і використати який-

небудь із передбачених законодавством варіантів [15, с. 31, 5, с. 9; 2, с. 173; 14, с. 29]. Тому під час формування облікової політики підприємство по конкретному об'єкту бухгалтерського обліку здійснює вибір одного варіанта з декількох передбачених законодавчими актами та нормативними документами, що входять в систему нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням особливостей його діяльності. В обліковій політиці слід відображувати тільки ті положення бухгалтерського обліку, які мають декілька дозволених чинним законодавством та нормативними документами варіантів застосування. Одноваріантні (однозначні) вимоги законодавчих актів та нормативних документів, що застосовуються в бухгалтерському обліку, не повинні відображатися в обліковій політиці підприємства. В деяких випадках законодавчі акти та нормативні документи взагалі не містять конкретних рекомендацій стосовно правил ведення обліку конкретного об'єкта або господарських фактів. Якщо нормативно-правова система регулювання бухгалтерського обліку в Україні не встановлює варіанти ведення бухгалтерського обліку за конкретним об'єктом, то під час формування облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний варіант, виходячи з принципів бухгалтерського обліку та вимог чинного законодавства й нормативних документів.

Таким чином, під час вибору або розроблення варіанту обліку господарських фактів виникає потреба у застосуванні бухгалтерами такого поняття, як «професійне судження».

Всі вибрані та розроблені варіанти обліку є обов'язковими для застосування усіма структурними підрозділами підприємства, включаючи виділені на окремий баланс, незалежно від місця їх розташування. Тобто всі господарські факти у структурних підрозділах підприємства повинні відображатися за єдиною прийнятою методологією. В іншому випадку сформована структурними підрозділами підприємства облікова інформація за різними підходами до побудови облікової політики буде непорівняльною. Таким чином, під час вибору варіанту за конкретним питанням ведення й організації бухгалтерського обліку на підприємстві має використовуватися єдиний підхід.

Ступінь свободи конкретного підприємства у формуванні облікової політики законодавчо обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка представлена пере-

ліком методик та облікових процедур, серед яких, однак, допускаються альтернативні варіанти. Вона визначається можливістю вибору конкретних способів оцінки, калькуляції, складу бухгалтерських рахунків тощо. Отже, облікова політика підприємства для цілей фінансового обліку цілковито залежить від облікової політики держави [9, с. 474; 12, с. 141], тоді як облікова політика для цілей управлінського обліку залежить від організаційно-технологічних особливостей його діяльності та потреб управління.

В обох випадках процес формування облікової політики передбачає сукупність дій щодо:

– встановлення переліку об'єктів облікової політики залежно від ряду факторів;

– вибору за кожним об'єктом облікової політики його елементів [4, с. 48].

На практиці формування облікової політики підприємства здійснюється поетапно. Однак в економічній літературі досі немає єдиної думки щодо кількості етапів формування облікової політики. Зокрема, одні автори виділяють три етапи формування облікової політики, а саме формування, розкриття і внесення змін в облікову політику [3, с. 11]; підготовчий, проміжний (робочий) і заключний [13, с. 83]; дослідний, розрахунковий і затверджуючий [17, с. 10]; інші – чотири і більше етапів виконання робіт з формування облікової політики підприємства [8, с. 47; 5, с. 76; 19, с. 226; 7, с. 7].

Аналіз вищенаведених підходів свідчить про те, що вони неповністю розкривають зміст

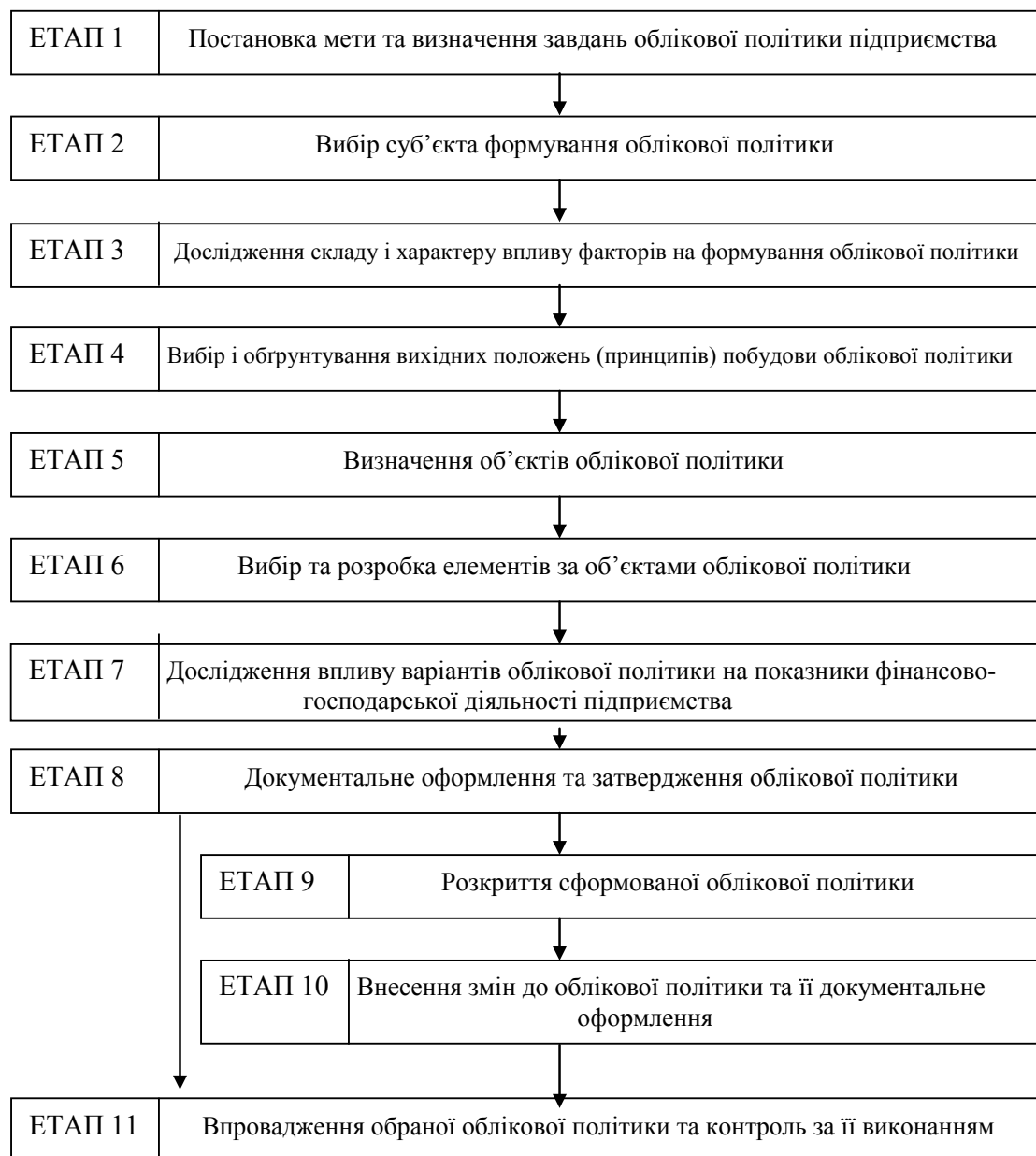


Рис. 1. Етапи формування облікової політики підприємства

формування облікової політики підприємства. В деяких з них упущені дуже важливі обліково-аналітичні процедури, а саме постановка мети та визначення завдань облікової політики; вибір суб'єкта формування облікової політики; розроблення елементів (варіантів обліку) за об'єктами облікової політики, стосовно яких відсутня законодавча регламентація; дослідження впливу варіантів облікової політики на показники фінансово-господарської діяльності підприємства; порядок розкриття та внесення змін до облікової політики тощо.

У зв'язку з цим та аналізом методичних підходів науковців і фахівців-практиків процес формування облікової політики, на нашу думку, повинен включати такі етапи (рис. 1).

Наведений нами в такій послідовності перелік етапів дає можливість глибше зрозуміти сутність і зміст облікової політики, а також здійснити чітке розмежування робіт під час її розроблення. Під час формування облікової політики дотримання такої послідовності етапів є надзвичайно необхідним, причому кожен попередній етап забезпечує здійснення наступного.

Важливою функцією облікової політики є надання менеджерам підприємства повної та достовірної інформації, достатньої для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень.

Розвиток ринкових відносин в нашій країні розширює сферу облікової діяльності, веде до перехрещення традиційного бухгалтерського обліку з такими елементами, як планування, бюджетування, прогнозування, ціноутворення, аналіз та контроль. За таких умов необхідним елементом фінансово-господарської діяльності підприємства є облікова політика, яка включає об'єкти не тільки фінансового, але й управлінського обліку. Управлінський облік, на відміну від фінансового, жорстко не регламентується, тому потребує регламентації на рівні підприємства за допомогою такого інструмента облікового процесу, як облікова політика.

Питання формування облікової політики для цілей фінансового і частково для цілей управлінського обліку нами були розглянуті вище. Однак процес розроблення облікової політики в системі управлінського обліку має певні особливості. У зв'язку з цим під час формування облікової політики для цілей управлінського обліку необхідно виходити з того, що:

– формування облікової політики для цілей управлінського обліку, як і для цілей фінансового обліку, повинно здійснюватись

з урахуванням певних принципів не лише управлінського обліку, але й фінансового обліку, оскільки за цілим рядом пунктів вони будуть співпадати;

– вона має включати суб'єкти, об'єкти і елементи (вказані складові вище нами були розглянуті);

– вона має охоплювати всі аспекти облікового процесу, а саме методичний, технічний і організаційний.

Методичний аспект облікової політики для цілей управлінського обліку повинен включати вибрані варіанти відображення в обліку господарських фактів, передбачених нормативними документами, і розроблені підприємством самостійно способи, виходячи зі специфіки його діяльності та потреб управління.

Технічний аспект облікової політики для цілей управлінського обліку повинен передбачати такі складові:

– робочий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій;

– форми первинних документів, за якими не передбачені типові (уніфіковані) форми і реєстри управлінського обліку, які можуть бути такими: реєстри фінансового обліку, які можуть бути доповнені необхідними реквізитами управлінського обліку; реєстри управлінського обліку, які розроблені підприємством самостійно; однак спочатку підприємство повинно визначити перелік об'єктів, за якими необхідно розробити і затвердити форми реєстрів управлінського обліку; в тих реєстрах повинна бути забезпечена сукупність даних, які необхідні внутрішнім користувачам для управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства, контролю за формуванням витрат, доходів і результатів діяльності в розрізі структурних підрозділів (центрів відповідальності) та підприємства загалом; водночас в обліковій політиці підприємства слід відобразити спосіб ведення реєстрів: ручний спосіб (на паперових носіях); з використанням комп'ютерної техніки (в електронному вигляді з подальшим виведенням на паперовий носій); форми реєстрів управлінського обліку та порядок відображення в них аналітичних даних повинні затверджуватися в додатку до наказу про облікову політику у вигляді альбому;

– комп'ютерна техніка;

– схеми (графіки) документообігу, технологія обробки облікової інформації, зокрема, з використанням комп'ютерної техніки;

– склад і порядок подання внутрішньої звітності;

– порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань.

Організаційний аспект облікової політики в системі управлінського обліку повинен охоплювати:

– організаційну форму побудови обліково-аналітичної служби (може входити до складу бухгалтерії чи іншого структурного підрозділу підприємства або бути виділена як окремий підрозділ);

– структуру обліково-аналітичної служби підприємства;

– посадові інструкції облікових працівників і матеріально-відповідальних осіб;

– рівень централізації облікових робіт;

– варіант організації управлінського обліку на підприємстві (інтегрована, автономна);

– перелік центрів відповідальності та центрів затрат, які мають охоплювати всю організаційну структуру підприємства;

– комерційну таємницю та порядок її захисту тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, методичні, технічні та організаційні аспекти облікової політики стосовно управлінського обліку передбачають розробку ряду документів, що будуть визначати процес ведення управлінського обліку на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алборов Р.А. Выбор учетной политики предприятия. Принципы и практические рекомендации / Р.А. Алборов. – М.: АО «ДИС», 1995. – 80 с.
2. Анищенко А.В. Учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения на 2007 год / А.В. Анищенко. – М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус-Кво97», 2007. – 220 с.
3. Балакирева Н.М. Учетная политика: Практическое руководство / Н.М. Балакирева, И.Э. Гущина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 344 с.
4. Організація бухгалтерського обліку: [підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / [Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.П. Томашевська]; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП. «Рута», 2005. – 528 с.
5. Бухгалтерский учет: [учебник] / [А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский и др.]; под ред. П.С. Безруких. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2004. – 736 с.
6. Бухгалтерский учет для руководителя / [В.А. Быков, С.М. Бычкова, М.Л. Пятов, М.В. Семенова, Я.В. Соколов]. – М.: Проспект, 2000. – 288 с.
7. Житний П.О. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П.О. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10.
8. Колос І.В. Формування раціональної облікової політики підприємства / І.В. Колос // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 47. – С. 47–54
9. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: [учеб. пособие] / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.
10. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2009 / пер. з англ.; за ред. С.Ф. Голова. – Т. 1. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2009. – 1608 с.
11. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: [навчальний посібник] / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.
12. Петрук О.М. Облікова політика підприємства в системі регулювання бухгалтерським обліком / О.М. Петрук, Т.В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2005. – Вип. 3. – С. 133–153.
13. Правдюк Н.Л. Формування облікової політики в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / Н.Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 79–85.
14. Пятов М.Л. Правовые основы бухгалтерского учета: практическое руководство / М.Л. Пятов. – М.: Эксмо, 2006. – 224 с.
15. Середа К.Н. Учетная политика организаций / К.Н. Середа // Серия: Библиотека бухгалтера и аудитора – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 320 с.
16. Соснаускене О.И. Формирование учетной политики организации / О.И. Соснаускене. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 172 с.
17. Стеців І.І. Організація облікового процесу в умовах реформування системи бухгалтерського обліку України (на прикладі малих підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.І. Стеців; Львівська комерційна академія. – Львів, 2002. – 19 с.
18. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование / О.В. Рыбакова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464 с.

19. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: [учебник для вузов] / Э.А. Уткин. – М.: Зерцало, 1998. – 272 с.
20. Шнейдман З.Л. Учетная политика: формирование и реализация / З.Л. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 9. – С. 3–11.

СТАТИСТИКА

УДК 311.21:331.5

Аналіз динаміки економічної активності населення в Україні та країнах ЄС**Пономаренко І.В.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розкрито доцільність проведення комплексного дослідження функціонування ринку праці в Україні. Обґрунтовано необхідність застосування системи статистичних показників економічної активності населення (зайнятих та безробітних), які обчислено за допомогою методології Міжнародної організації праці. Доведено ефективність використання статистичних методів прогнозування для отримання оціночних значень якісних показників економічної активності населення на майбутні періоди часу. Використано модель експоненційного згладжування, яка дає змогу враховувати сезонну компоненту, притаманну процесам зайнятості та безробіття населення. Науково обґрунтовано, що зазначений підхід має особливе значення для вдосконалення державної політики сприяння розвитку національного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, економічна активність населення, рівень зайнятості, рівень безробіття, рівняння тренду.

Пономаренко И.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕС

В статье раскрыта целесообразность проведения комплексного исследования функционирования рынка труда в Украине. Обоснована необходимость применения системы статистических показателей экономической активности населения (занятых и безработных), которые рассчитаны с помощью методологии Международной организации труда. Доказана эффективность использования статистических методов прогнозирования для получения оценочных значений качественных показателей экономической активности населения на будущие периоды времени. Использована модель экспоненциального сглаживания, которая позволяет учитывать сезонную компоненту, присущую процессам занятости и безработицы населения. Научно обосновано, что указанный подход имеет особое значение для совершенствования государственной политики содействия развитию национального рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, экономическая активность населения, уровень занятости, уровень безработицы, уравнение тренда.

Ponomarenko I.V. AN ANALYSIS OF THE POPULATION ECONOMIC ACTIVITY DYNAMICS IN UKRAINE AND THE EU COUNTRIES

The article deals with the feasibility of a labour market comprehensive study in Ukraine. The necessity of the economic activity statistical indicators application is justified. These indicators are calculated according to the International Labour Organisation methodology. European integration vector of the Ukrainian economy is based on the system of Government administrative decisions, which are based on complex economic analysis that explains the feasibility of a comparative analysis of trends, inherent in labour markets of the EU and Ukraine. The statistical methods efficiency for forecasting estimated values of economic activity quality indicators in future periods are proved. The model of exponential smoothing is used. This method takes into account the seasonal component of population employment and unemployment processes.

Keywords: labour market, economic activity of the population, employment, unemployment, equations trend.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграційний вектор розвитку економіки України вимагає комплексної трансформації наявних у країні державних інституцій, адаптації більшості видів економічної діяльності до стандартів ЄС, що сприятиме

підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та підвищенню рівня життя населення. Реформування національної економічної системи істотно впливає на процеси економічної активності населення, оскільки структурні зміни в секторах еконо-

міки призводять до перерозподілу трудових ресурсів та вивільнення частини зайнятих.

Оцінювання рівня розвитку функціонування ринку праці України передбачає проведення комплексного статистичного аналізу його основних показників. Серед ключових напрямів дослідження необхідно виділити аналіз динаміки основних показників економічної активності, що передбачає оцінювання фактичної зміни рівнів, виявлення тенденцій і закономірностей їх розвитку. Поряд із цим існує потреба у прогнозуванні визначених закономірностей на майбутнє за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Використання науково обґрунтованих моделей для прогнозування основних показників зайнятості та безробіття населення дасть змогу отримати статистично значимі оцінки досліджуваних процесів на майбутні періоди часу, які можуть бути використані органами державного управління для розроблення дієвих управлінських рішень у сфері розвитку ринку праці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти дослідження ринку праці знайшли відображення в роботах вітчизняних науковців: З.П. Бараннік, Д.П. Богині, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогор, Н.О. Парфенцевої, В.М. Петюха, С.І. Пірожкова, В.Г. Саріогло, А.В. Хмелюк. Незважаючи на широкий спектр наукових праць, існує потреба в дослідженні економічної активності населення України, проведенні порівняльного аналізу процесів зайнятості з іншими державами світу, передусім із країнами – членами ЄС. Поряд із цим важливим напрямом статистичного аналізу ринку праці виступає прогнозування його основних показників на майбутні періоди часу, що дасть змогу органам державного управління оптимізувати політику регулювання зайнятості населення відповідно до наявних у країні та міжнародному середовищі умов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення комплексного аналізу динаміки економічної активності населення в Україні та країнах ЄС. Дослідження основних показників зайнятості та безробіття дасть змогу порівняти рівень розвитку українського ринку праці та розвинених держав Європи, а також оцінити перспективи його функціонування у майбутньому та розробити систему інструментів оптимізації національної стратегії щодо підвищення ефективності зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівняльний аналіз динаміки осно-

вних показників ринку праці в Україні та країнах – членах ЄС доцільно проводити за показниками економічної активності населення, розрахованими згідно з методологією Міжнародної організації праці. Зазначений підхід дає змогу використовувати міжнародну методологію отримання даних про зайнятість

Таблиця 1
Зміна рівня зайнятості населення в Україні та країнах ЄС за III квартал 2010 р. – III квартал 2016 р.

Країни	Рівень зайнятості, %		Порівняння III кв. 2016 р. з III кв. 2010 р.	
	III кв. 2010 р.	III кв. 2016 р.	абсолютна зміна, в. п.	темп приросту, %
Австрія	71,7	72,6	0,9	1,3
Бельгія	62,0	62,2	0,2	0,3
Болгарія	60,9	64,2	3,3	5,4
Велика Британія	69,9	73,7	3,8	5,4
Греція	59,3	53,0	-6,3	-10,6
Данія	73,8	75,2	1,4	1,9
Естонія	62,3	73,2	10,9	17,5
Ірландія	59,8	65,4	5,6	9,4
Іспанія	59,2	60,2	1,0	1,7
Італія	56,6	57,6	1,0	1,8
Кіпр	69,2	64,0	-5,2	-7,5
Латвія	59,8	68,9	9,1	15,2
Литва	58,3	70,0	11,7	20,1
Люксембург	66,1	65,1	-1,0	-1,5
Мальта	56,8	66,5	9,7	17,1
Нідерланди	74,9	75,3	0,4	0,5
Німеччина	71,6	75,0	3,4	4,7
Польща	59,7	64,9	5,2	8,7
Португалія	65,2	66,0	0,8	1,2
Румунія	61,8	63,1	1,3	2,1
Словаччина	59,2	65,1	5,9	10,0
Словенія	66,3	66,4	0,1	0,2
Угорщина	55,5	67,1	11,6	20,9
Україна	60,0	56,5	-3,5	-5,8
Фінляндія	69,3	70,5	1,2	1,7
Франція	64,5	64,6	0,1	0,2
Хорватія	57,6	58,4	0,8	1,4
Чеська Республіка	65,4	72,2	6,8	10,4
Швеція	73,6	77,3	3,7	5,0

Джерело: складено автором за [2; 3]

та безробіття населення, тобто співвідношення окремих показників між державами буде статистично коректним. Слід зазначити, що порівняння між Україною та країнами – членами ЄС необхідно проводити за якісними показниками, передусім за рівнем зайнятості та рівнем без-

Таблиця 2

Динаміка рівня безробіття населення за методологією МОП в Україні та країнах ЄС за III квартал 2010 р. – III квартал 2016 р.

Країни	Рівень безробіття, %		Порівняння III кв. 2016 р. з III кв. 2010 р.	
	III кв. 2010 р.	III кв. 2016 р.	абсолютна зміна, в. п.	темп приросту, %
Австрія	4,8	6,1	1,3	27,1
Бельгія	8,4	7,8	-0,6	-7,1
Болгарія	10,2	7,5	-2,7	-26,5
Велика Британія	7,7	4,8	-2,9	-37,7
Греція	13,0	23,2	10,2	78,5
Данія	7,4	6,4	-1,0	-13,5
Естонія	16,0	7,4	-8,6	-53,8
Ірландія	13,9	7,9	-6,0	-43,2
Іспанія	20,1	19,3	-0,8	-4,0
Італія	8,2	11,6	3,4	41,5
Кіпр	6,1	13,1	7,0	114,8
Латвія	19,1	9,8	-9,3	-48,7
Литва	18,2	7,6	-10,6	-58,2
Люксембург	4,4	6,3	1,9	43,2
Мальта	6,8	4,8	-2,0	-29,4
Нідерланди	5,0	5,8	0,8	16,0
Німеччина	6,8	4,1	-2,7	-39,7
Польща	9,5	6,2	-3,3	-34,7
Португалія	12,3	10,9	-1,4	-11,4
Румунія	6,9	5,9	-1,0	-14,5
Словаччина	14,4	9,5	-4,9	-34,0
Словенія	7,3	7,8	0,5	6,8
Угорщина	11,1	4,9	-6,2	-55,9
Україна	7,2	8,8	1,6	22,2
Фінляндія	8,3	8,7	0,4	4,8
Франція	9,2	10,1	0,9	9,8
Хорватія	12,3	12,0	-0,3	-2,4
Чеська Республіка	7,1	4,0	-3,1	-43,7
Швеція	8,5	7,0	-1,5	-17,6

Джерело: складено автором за [2; 3]

робіття, які дають змогу оцінити кількісні зрушення у структурі робочої сили й ефективність функціонування ринків праці окремих держав та провести їх зіставлення [1].

У табл. 1 представлено зміну рівня зайнятості населення в Україні та країнах ЄС за III квартал 2010 р. – III квартал 2016 р. Упродовж досліджуваного періоду часу найбільше скорочення рівня зайнятості населення спостерігалось в Греції – на 6,3 в. п. (10,6%), на Кіпрі – на 5,2 в. п. (7,5%) та в Україні – на 3,5 в. п. (5,8%).

Таблиця 3

Прогнозні значення рівня зайнятості населення в Україні та країнах ЄС на 2017 р.

Країни	Рівень зайнятості населення, %			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Австрія	71,0	72,1	73,2	72,5
Бельгія	61,4	61,8	62,0	62,0
Болгарія	63,8	65,2	66,1	66,5
Велика Британія	73,8	74,0	74,5	74,7
Греція	52,8	54,1	54,8	54,6
Данія	75,2	76,3	76,9	76,6
Естонія	71,9	73,6	74,5	73,7
Ірландія	65,6	66,6	67,2	67,6
Іспанія	59,9	61,1	61,7	61,7
Італія	57,1	57,8	57,7	57,7
Кіпр	62,4	63,3	62,8	62,8
Латвія	68,4	69,4	70,4	70,1
Литва	69,8	71,1	72,2	72,1
Люксембург	64,5	64,5	64,5	64,4
Мальта	66,6	67,4	68,5	67,7
Нідерланди	74,9	75,5	75,9	76,0
Німеччина	74,6	75,0	75,6	75,7
Польща	64,3	65,2	66,1	66,0
Португалія	66,0	67,2	67,8	67,7
Румунія	60,4	62,4	63,3	61,5
Словаччина	65,9	66,6	67,2	67,4
Словенія	65,2	66,6	67,3	66,8
Угорщина	67,1	68,5	69,5	69,7
Україна	54,4	55,4	55,8	53,3
Фінляндія	68,2	71,0	71,3	69,6
Франція	63,7	64,3	64,6	64,0
Хорватія	56,3	58,3	59,7	58,2
Чеська Республіка	72,3	73,2	73,7	74,0
Швеція	75,1	76,8	77,8	76,2

Джерело: власні розрахунки

Водночас у 25 країнах – членах ЄС рівень зайнятості населення зріс. Найбільш інтенсивне зростання досліджуваного показника впродовж III кварталу 2010 р. – III кварталу 2016 р. спостерігалось в Латвії – на 9,1 в. п. (15,2%), на Мальті – на 9,7 в. п. (17,1%), в

Естонії – на 10,9 в. п. (17,5%), у Литві – на 11,7 в. п. (20,1%) та Угорщині – на 11,6 в. п. (20,9%).

Аналіз динаміки досліджуваного показника починаючи з I кварталу 2010 р. пояснюється необхідністю оцінювання змін на ринках праці

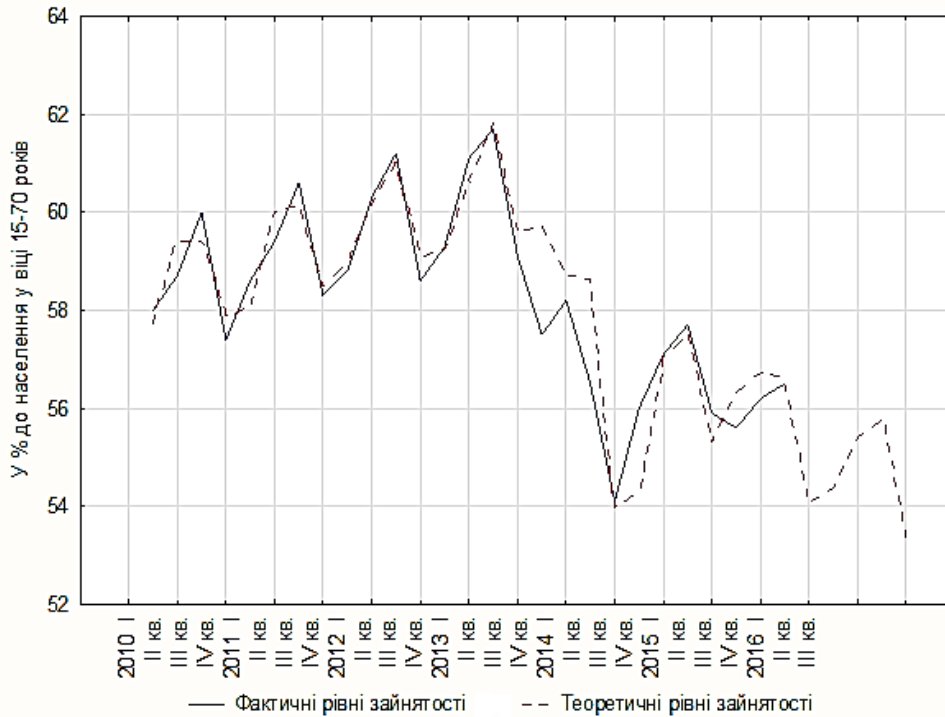


Рис. 1. Фактичні та теоретичні рівні зайнятості населення в Україні за кварталами, 2010–2017 рр.

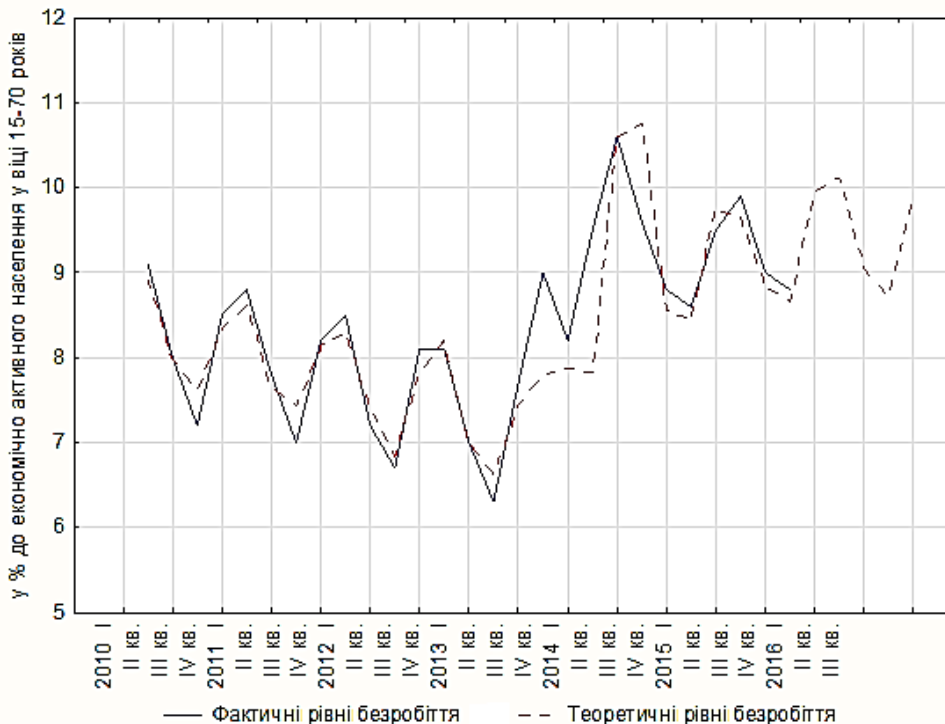


Рис. 2. Фактичні та теоретичні рівні безробіття за методологією МОП в Україні за кварталами, 2010–2017 рр.

країн – членів ЄС та України після світової економічної кризи 2009 р. Як було зазначено вище, більшість країн Європейського Союзу досягла позитивних зрушень у сфері зайнятості населення. А зменшення рівня зайнятості населення в Україні пов'язане з кризовими явищами, які відбулися в країні впродовж 2014 р.: окупацією Криму, військовими діями на території Донецької і Луганської областей, скороченням виробництва у багатьох видах економічної діяльності. Серед інших факторів, які негативно впливають на

зайнятість населення в Україні, необхідно виділити скорочення чисельності економічно активного населення та зростання питомої ваги громадян старших вікових груп.

Поряд із зайнятістю населення важливо дослідити зміну рівня безробіття за методологією МОП. Згідно з даними табл. 2, упродовж III кварталу 2010 р. – III кварталу 2016 р. в дев'яти країнах – членах ЄС та в Україні спостерігається зростання рівня безробіття. Серед країн, де спостерігається збільшення питомої ваги безробітних, слід виділити Грецію – підвищення на 10,2 в. п. (78,5%), Кіпр – на 7,0 в. п. (114,8%) та Італію – на 3,4 в. п. (41,5%). В Україні впродовж I кварталу 2010 р. – III кварталу 2013 р. спостерігається поступове скорочення рівня безробіття населення. Проте з IV кварталу 2013 р. частка безробітних почала зростати, що пояснюється зазначеними вище негативними явищами в економіці країни. Часткове зменшення рівня безробіття за методологією МОП в Україні можна відзначити починаючи з I кварталу 2015 р. Серед 19 країн ЄС, в яких упродовж III кварталу 2010 р. – III кварталу 2016 р. спостерігалось скорочення рівня безробіття, необхідно виділити Угорщину – скорочення на 6,2 в. п. (55,9%), Естонію – на 8,6 в. п. (53,8%), Латвію – на 9,3 в. п. (48,7%) та Литву – на 10,6 в. п. (58,2%).

Наступний етап комплексного статистичного аналізу зайнятості та безробіття населення передбачає прогнозування основних категорій економічно активного населення. Екстраполяція наявної ситуації на ринку праці сприятиме оперативному регулюванню соціально-трудоових процесів у країні та її окремих регіонах. Наявність квартальних даних про рівень зайнятості та безробіття в Україні та країнах – членах ЄС дає змогу скористатися методом експоненційного згладжування під час прогнозування, щоб урахувати вплив сезонного фактору під час побудови екстраполяційних моделей [4].

У системі *Statistica* на основі квартальних даних за 2010–2016 рр. про рівень зайнятості населення в Україні було розраховано прогнозні значення на чотири квартали 2017 р. (рис. 1). Слід зазначити, що вибір найкращих параметрів моделі у статистичному пакеті було здійснено автоматично за допомогою їх пошуку на сітці виходячи з найменшого значення похибки апроксимації та інших критеріїв.

За допомогою зазначеної вище методики було розраховано прогнозні значення рівня зайнятості населення на чотири квартали 2017 р. і для країн – членів ЄС (табл. 3).

Таблиця 4
Прогнозні значення рівня безробіття за методологією МОП в Україні та країнах ЄС на 2017 р.

Країни	Рівень зайнятості населення, %			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Австрія	6,4	6,4	6,4	6,6
Бельгія	7,4	7,3	7,2	7,0
Болгарія	7,0	6,7	6,5	6,4
Велика Британія	4,5	4,3	4,3	4,2
Греція	22,3	22,0	21,6	21,3
Данія	6,4	6,4	6,5	6,6
Естонія	7,6	7,8	7,8	8,1
Ірландія	7,4	7,1	6,9	6,8
Іспанія	18,0	17,2	16,6	16,0
Італія	12,1	12,2	12,2	12,6
Кіпр	13,2	13,2	13,2	13,2
Латвія	9,2	9,2	8,9	8,8
Литва	7,2	6,9	6,7	6,4
Люксембург	6,5	6,6	6,7	6,8
Мальта	4,7	4,6	4,4	4,5
Нідерланди	5,9	5,8	5,8	5,8
Німеччина	4,0	3,9	3,8	3,7
Польща	5,8	5,6	5,4	5,2
Португалія	10,3	9,7	9,3	9,1
Румунія	5,6	5,5	5,4	5,3
Словаччина	8,6	8,2	8,0	7,7
Словенія	7,4	7,1	6,9	6,7
Угорщина	4,5	4,0	3,7	3,5
Україна	10,1	9,0	8,7	9,9
Фінляндія	8,2	8,0	7,7	7,5
Франція	10,0	10,0	10,0	10,0
Хорватія	10,4	9,4	8,9	8,0
Чеська Республіка	3,9	3,7	3,5	3,5
Швеція	7,0	6,9	6,9	6,9

Джерело: власні розрахунки

Згідно з отриманими прогнозними значеннями, впродовж перших трьох кварталів 2017 р. лише у Греції оціночний рівень зайнятості буде нижче, ніж в Україні, а в четвертому кварталі досліджуваний показник у нашій державі буде нижче, ніж у будь-якій країні ЄС. Окреслені тенденції дають змогу говорити про необхідність структурної трансформації української економічної системи, що дасть змогу підвищити ефективність використання наявного економічно активного населення.

За допомогою методу експоненційного згладжування було отримано прогнозні значення рівня безробіття за методологією МОП на I–IV квартали 2017 р. для України (рис. 2). Виходячи з отриманих прогнозних значень, можна говорити про незначні коливання питомої ваги безробітних порівняно з попереднім роком: у I кварталі 2017 р. порівняно з I кварталом 2016 р. відзначається зростання на 0,2 в. п.; у II кварталі 2017 р. порівняно з аналогічним періодом 2016 р. немає змін; у III кварталі 2017 р. порівняно з III кварталом 2016 р. відзначається зменшення рівня на 0,1 в. п.

У табл. 4 представлено прогнозні значення рівня безробіття за методологією МОП в Україні та країнах ЄС на чотири квартали 2017 р.

Виходячи з отриманих прогнозних значень рівня безробіття за методологією МОП,

серед країн Європи з найвищим значенням досліджуваного показника Україна у I кварталі посяде сьоме місце, у II та III кварталах – дев'яте, а у IV кварталі – шосте. Дослідження динаміки безробіття в Україні дає змогу виявити наявність можливостей щодо зниження частки тимчасово незайнятих громадян у майбутні періоди часу за умови проведення ефективної політики сприяння зайнятості населення.

Висновки з цього дослідження. Аналіз основних тенденцій на ринках праці країн – членів ЄС та України дав змогу оцінити ступінь залучення вітчизняної робочої сили до економічної діяльності впродовж останніх років порівняно з іншими державами Європи. Отримані прогнозні значення рівня зайнятості та безробіття можуть бути використані українськими органами державного управління для розроблення системи заходів щодо трансформації вітчизняної робочої сили згідно з вимогами, які виникають в умовах інтеграції до європейських інституцій. Необхідно постійно досліджувати динаміку та моделювати основні показники економічної активності на майбутні періоди часу, що дасть змогу оперативно реагувати на соціально-економічні ризики, які можуть виникнути всередині країни та глобальному економічному середовищі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ślusarczyk B. Unemployment as a regional problem // Aspect of security for the protection of the interests / M. Kelemen, A. Olak, V. Blažek, E. Vojar a kolektiv; Politechnika Lubelska Polska. – Lublin, 2014. – S. 296–322.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
4. Seasonal and Non-seasonal Exponential Smoothing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://documentation.statsoft.com/STATISTICAHelp.aspx?path=TimeSeries/TimeSeries/Examples/Example4SeasonalandNonseasonalExponentialSmoothing>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004:657

Класифікація та вимоги до спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності

Волинець В.І.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Враховуючи можливості сучасного спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності, розроблено його класифікацію за різними ознаками та сформовано систематизовані вимоги до нього, на підставі чого можна надати систематизовану характеристику та здійснити обґрунтований вибір спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності.

Ключові слова: формування та подання звітності, електронна звітність, спеціалізоване програмне забезпечення, класифікація, вимоги.

Волинець В.І. КЛАССИФИКАЦИЯ И ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДАЧИ ОТЧЕТНОСТИ

Учитывая возможности современного специализированного программного обеспечения формирования и подачи отчетности, разработана его классификация по разным признакам и сформированы систематизированные требования к нему, на основании чего можно дать систематизированную характеристику и осуществить обоснованный выбор специализированного программного обеспечения формирования и подачи отчетности.

Ключевые слова: формирование и подача отчетности, электронная отчетность, специализированное программное обеспечение, классификация, требования.

Volynets V.I. CLASSIFICATION AND REQUIREMENTS FOR CREATION AND SUBMISSION OF REPORTS SPECIALIZED SOFTWARE

Considering the capabilities of creation and submission of reports specialized software, its classification on different features was developed and systematized requirements to its were formed, on the basis of what we can give systematized characteristic and implement informed choice of creation and submission of reports specialized software.

Keywords: creation and submission of reports, electronic reports, specialized software, classification, requirements.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Одним з шляхів удосконалення процесу формування та подання звітності є застосування спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності (СПЗ ФПЗ), призначеного для автоматизації формування звітності та подання звітності в електронному вигляді, застосування якого дозволяє підвищити якість та достовірність звітності, оперативність та ефективність процесу формування та подання звітності.

Застосування спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності передбачає етап вибору певного програмного забезпечення серед наявного програмного

забезпечення за результатами його порівняльного аналізу. Надати систематизовану характеристику та здійснити обґрунтований вибір спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності можна лише на підставі його класифікації та систематизованих вимог до нього. Отже, дослідження питань класифікації та вимог до спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та практичні аспекти формування та подання звітності в електронному вигляді були розглянуті в працях таких авторів як Мельник Т. [1], Мельник П.В., Новиць-

кий А.М., Долгий О.А., Ріппа С.П. [2]. Питанням проблем, особливостей, переваг та недоліків впровадження електронної звітності присвячені праці таких авторів як Очеретько Л.М. [3], Тофан І.М. [4], Гудзенко Н.М. [5], Мельничук О. [6], Шендригоренко М. [7], Волот О.І. [8], Рубейкін В.А. [9], Шнурко А.М. [10]. Огляд можливостей програмного забезпечення формування та подання звітності наведено в працях таких авторів як Сараєва А. [11] та Савко І. [12]. Однак, в наведених працях не досліджувались питання класифікації та систематизації вимог до програмного забезпечення формування та подання звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розробка класифікації спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності та формування систематизованих вимог до нього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розробки класифікації та систематизації вимог до СПЗ ФПЗ необхідно перш за все визначити його функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості.

Основним функціональним призначення СПЗ ФПЗ є формування та подання звітності, яке надає можливості, котрі дозволяють:

- формувати (створювати) звітність суб'єктів звітності для подання отримувачам звітності;

- подавати (відправляти) підписану та зашифровану електронними цифровими підписами (ЕЦП), отриманими в акредитаційних центрах сертифікації ключів (АЦСК), сформовану звітність отримувачам звітності телекомунікаційними каналами зв'язку;

- отримувати від отримувачів звітності підписані та зашифровані ЕЦП квитанції про отримання, прийняття або неприйняття звітності;

- вести електронний архів сформованої й поданої звітності та отриманих квитанцій.

Додатковими можливостями основного функціонального призначення СПЗ ФПЗ є можливості щодо обміну звітністю з іншими програмами, а саме:

- підтримка імпорту-експорту звітності з/в зовнішні файли;

- інтеграція з обліковими програмами, наприклад «1С: Підприємство», щодо передавання або автоматичного формування звітності на підставі даних облікових програм в СПЗ ФПЗ.

Розширені функціональні можливості СПЗ ФПЗ дозволяють:

- здійснювати електронний документообіг (формування та реєстрацію податкових накладних в єдиному реєстрі податкових накладних, обмін податковими накладними з контрагентами, обмін повідомленнями з файлами-вкладеннями різних форматів, обмін первинними документами між філіями підприємства);

- забезпечувати реалізацію інших функцій (формувати консолідовану звітність підприємства, яке має філії; проводити фінансовий аналіз діяльності підприємства на підставі сформованої фінансової звітності; вести облік первинних документів; розраховувати зарплату; інше).

Для забезпечення зручності, надійності та захисту роботи СПЗ ФПЗ повинно дозволяти:

- автоматично заповнювати окремі поля звітності інформацією довідників;

- здійснювати автоматичний розрахунок підсумкових полів звітності;

- перевіряти правильність заповнення полів звітності за допомогою вбудованих камеральних перевірок (арифметико-логічна перевірка);

- отримувати нагадування щодо термінів подання та складу звітності;

- отримувати підказки при формуванні та поданні звітності;

- створювати резервні копії даних та відновлювати дані з них;

- створювати список користувачів з різними правами доступу до даних;

- виконувати сервісні дії: планування завдань, автообробка документів, інше.

СПЗ ФПЗ може використовуватись автономно на комп'ютерах користувачів або у вигляді Web-сервісних додатків на серверах розробників та підтримувати одно- або багатокористувацький режим роботи з інформаційною базою СПЗ ФПЗ. Воно може розповсюджуватись та підтримуватись безкоштовно або на платній основі та мати різний рівень технічної, методичної та іншої підтримки.

Враховуючи функціональні та технічні можливості СПЗ ФПЗ, можна запропонувати класифікацію СПЗ ФПЗ, наведену на рис. 1.

За функціональним призначенням СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення основного призначення – для формування та подання звітності, та розширеного призначення – для формування та подання звітності, електронного документообігу, виконання інших функцій.

За складом суб'єктів звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для

окремих та різних суб'єктів звітності, якими можуть бути фізичні особи, фізичні особи-підприємці та юридичні особи (державні установи, комерційні та неприбуткові підприємства й організації, інші).

За складом отримувачів звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для окремих та різних отримувачів звітності, якими можуть бути Державна фіскальна служба України, Державна служба статистики України,

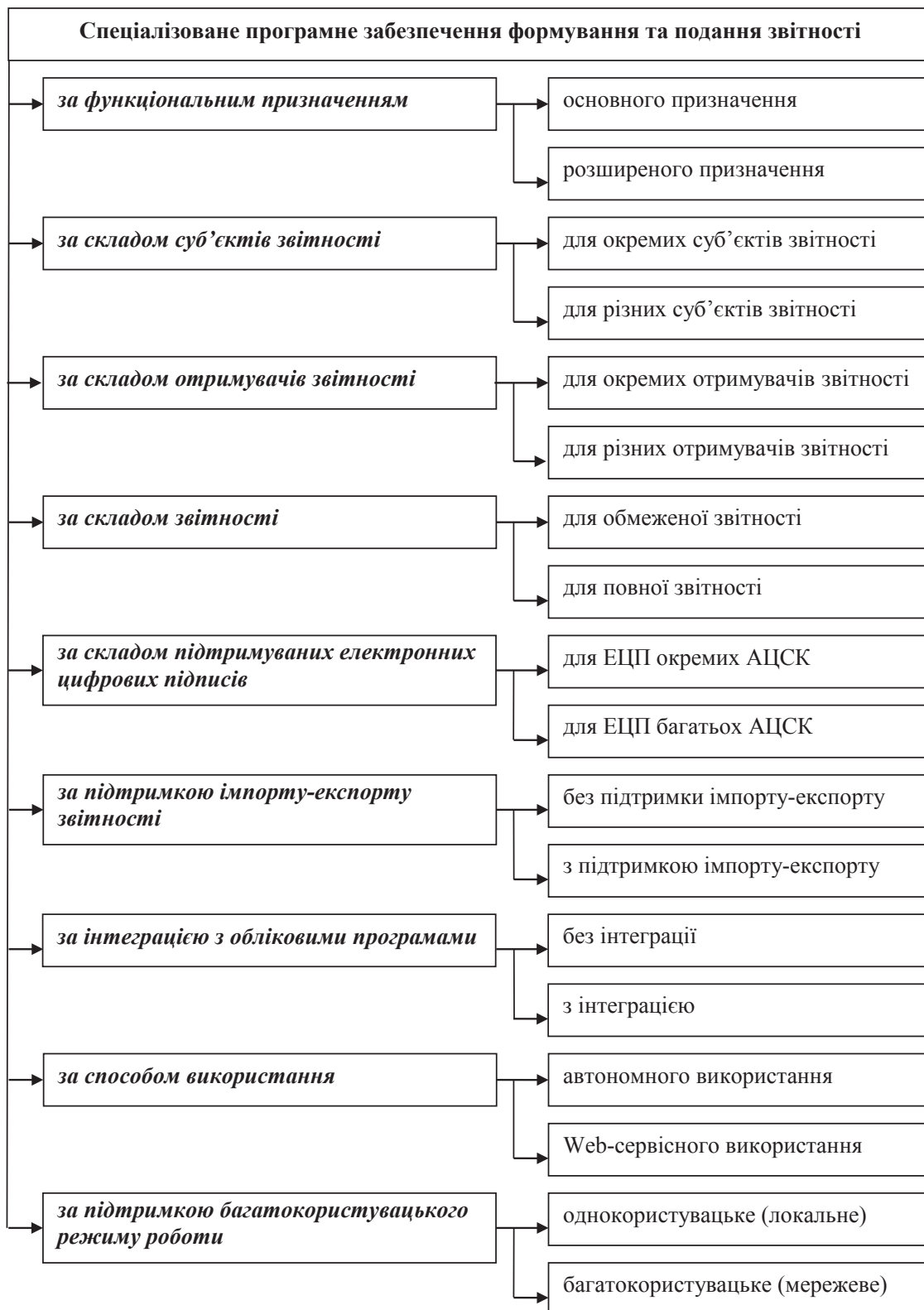


Рис. 1. Класифікація СПЗ ФПЗ

Джерело: авторська розробка.

Фонд соціального страхування України, Державна служба зайнятості України, Пенсійний фонд України, різні міністерства та відомства.

За складом звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для формування та подання обмеженої (невеликої або середньої кількості звітів) та повної (великої кількості звітів) звітності.

За складом підтримуваних електронних цифрових підписів СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для ЕЦП окремих та багатьох АЦСК, до яких належать АЦСК Інформаційно-довідкового департаменту Державної фіскальної служби України, АЦСК органів юстиції України, АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів «Україна», АЦСК ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів», АЦСК ТОВ «Ключові системи», АЦСК державного підприємства «Українські спеціальні системи», АЦСК «Masterkey» ТОВ «Арт-

майстер», АЦСК державного підприємства «Головний інформаційно-обчислювальний центр Державної адміністрації залізничного транспорту України», АЦСК ринку електричної енергії та інші.

За підтримкою імпорту-експорту звітності з/в зовнішні файли СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення без підтримки та з підтримкою імпорту-експорту звітності.

За інтеграцією з обліковими програмами СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення без інтеграції та з інтеграцією з обліковими програмами, яка реалізується або шляхом формування звітності в облікових програмах та передавання її в СПЗ ФПЗ, або шляхом безпосереднього формування звітності в СПЗ ФПЗ на підставі даних облікових програм.

За способом використання ПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення автономного та Web-сервісного використання, яке вста-

Таблиця 1.

Вимоги до СПЗ ФПЗ

Вид вимог	Вимога	Характеристика
Функціональні вимоги	Функціональне призначення	Можливість формування та подання звітності, електронного документообігу первинних документів, виконання інших функцій
	Склад суб'єктів звітності	Можливість формування та подання звітності певними суб'єктами звітності
	Склад отримувачів звітності	Можливість формування та подання звітності для певних отримувачів звітності
	Склад звітності	Можливість формування та подання певного складу звітності
Технічні вимоги	Склад підтримуваних ЕЦП	Можливість використання ЕЦП певних АЦСК
	Підтримка імпорту-експорту звітності	Можливість імпорту-експорту звітності з/в зовнішні файли
	Інтеграція з обліковими програмами	Можливість передавання або формування звітності на підставі даних облікових програм
	Спосіб використання	Можливість використання в автономному або Web-серверному режимі
Ергономічні вимоги	Полегшення роботи користувачів	Можливість автоматичного заповнення окремих полів звітності, розрахунку підсумкових полів звітності, виконання арифметико-логічної перевірки та сервісних дій
	Зручність роботи користувачів	Можливість нагадування та отримання підказок щодо дій користувачів
	Надійність та захист роботи користувачів	Можливість створювати резервні копії даних та список користувачів з різними правами доступу до даних
Комерційні вимоги	Супровід програмного забезпечення	Можливість отримання оновлень, документації та консультацій
	Вартість програмного забезпечення	Прийнятна вартість придбання та супроводу

Джерело: авторська розробка.

новлюється на комп'ютерах користувачів та серверах розробників відповідно.

За підтримкою багатокористувацького режиму роботи СПЗ ФПЗ поділяють на однокористувацьке (локальне) та багатокористувацьке (мережеве: клієнт-серверне або термінальне) програмне забезпечення, яке підтримує одночасну роботу з інформаційною базою СПЗ ФПЗ лише одного або багатьох користувачів. При роботі в клієнт-серверному режимі на один комп'ютер мережі (сервер) встановлюється серверна частина СПЗ ФПЗ, а на інші комп'ютери мережі (клієнти) – клієнтські частини СПЗ ФПЗ. При роботі в термінальному режимі СПЗ ФПЗ встановлюється лише на сервері, а робота користувачів здійснюється в режимі віддаленого доступу до нього.

Враховуючи функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості СПЗ ФПЗ, функціональні, технічні, ергономічні та комерційні вимоги до СПЗ ФПЗ включають (табл. 1):

1. Функціональні вимоги:
 - функціональне призначення;
 - склад суб'єктів звітності;
 - склад отримувачів звітності;
 - склад звітності.
2. Технічні вимоги:
 - склад підтримуваних електронних цифрових підписів;

- підтримка імпорту-експорту звітності;
- інтеграція з обліковими програмами;
- спосіб використання;
- підтримка багатокористувацького режиму роботи.

3. Ергономічні вимоги:

- полегшення роботи користувачів;
- зручність роботи користувачів;
- надійність та захист роботи користувачів.

4. Комерційні вимоги:

- супровід програмного забезпечення;
- вартість програмного забезпечення.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на підставі визначення функціональних, технічних, ергономічних та комерційних можливостей сучасного програмного забезпечення формування та подання звітності, розроблено його класифікацію за різними ознаками та сформовано систематизовані вимоги до нього. В якості ознак класифікації вибрано функціональні та технічні ознаки, в якості вимог сформовано функціональні, технічні, ергономічні та комерційні вимоги. На підставі розробленої класифікації та сформованих систематизованих вимог можна надати систематизовану характеристику та здійснити обґрунтований вибір спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельник Т. Податкова звітність в електронному вигляді: теорія та практика / Т. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 43-47.
2. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування: [монографія] / П.В. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгий, С.П. Ріппа та ін.; за заг. ред. П.В. Мельника. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 332 с.
3. Очеретько Л.М. Проблеми впровадження електронної звітності підприємств / Л.М. Очеретько, А.С. Козицький // Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 126–132.
4. Тофан І.М. Особливості застосування електронної звітності в оподаткуванні / І.М. Тофан // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 222-228.
5. Гудзенко Н.М. Переваги та недоліки впровадження електронної звітності / Н.М. Гудзенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2(26). – С. 57-60.
6. Мельничук О. Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки / О. Мельничук // Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2 (м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль: Крок. – 2014. – С. 297-300.
7. Шендригоренко М. Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки / М. Шендригоренко, А. Турло // Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (м. Львів). – Тернопіль: Крок. – 2014. – С. 174-177.
8. Волот О.І. Впровадження електронної податкової звітності в Україні: переваги та недоліки / О.І. Волот, А.М. Гордієнко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3(3). – С. 313-316.
9. Рубейкін В.А. Подання електронної звітності в Україні: переваги та недоліки / В.А. Рубейкін // Агросвіт. – 2015. – № 23. – С. 69-71.
10. Шнурко А.М. Особливості подання звітності в електронній формі / А.М. Шнурко, Ю.В. Букарева // Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін та сталого економічного розвитку:

матеріали II міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції 25 листопада 2015 р. (ЛНТУ, м. Луцьк). – Тернопіль: Крок, 2015. – С. 138-141.

11. Сараева А. Программы для подачи электронной отчетности / А. Сараева // Бухгалтер & Компьютер. – 2013. – № 3(147). – С. 7.

12. Савко И. Какую программу выбрать для сдачи отчетности в электронном виде? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhuslugi.com.ua/ru/articles/560-kakuyu-programmu-vybrat-dlya-sdachi-otchetnosti.html>.

Економіко-математичне моделювання фінансової стійкості підприємств методом головних компонент

Зомчак Л.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка

Нич О.В.

студент
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті проаналізовано фінансову стійкість п'яти торговельних підприємств Львова методом головних компонент. Як показники фінансової стійкості використано коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом та коефіцієнт маневреності власного капіталу, які обчислено на основі бухгалтерської звітності підприємств. Методом головних компонент виявлено, що коефіцієнт фінансової автономії пояснює 80,25% загальної варіації. Використавши першу головну компоненту як показник фінансової стійкості підприємства, отримано значення фінансової стійкості для всіх досліджуваних підприємств. Найбільш стійким виявилось перше підприємство для якого показник становить 1,1056.

Ключові слова: фінансова стійкість, метод головних компонент, кореляційна матриця, власний вектор, коефіцієнт фінансової автономії.

Zomchak L.M., Nych O.V. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТОЙКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТОДОМ ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

В статье проанализированы финансовую устойчивость пяти торговых предприятий Львова методом главных компонент. В качестве показателей финансовой устойчивости использовано коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспечения запасов собственным капиталом и коэффициент маневренности собственного капитала, которые вычислено на основе бухгалтерской отчетности предприятий. Методом главных компонент обнаружено, что коэффициент финансовой автономии объясняет 80,25% общей вариации. Использовав первую главную компоненту как показатель финансовой устойчивости предприятия, получено значение финансовой устойчивости для всех исследуемых предприятий. Наиболее устойчивым оказалось первое предприятие, для которого показатель составляет 1,1056.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, метод главных компонент, корреляционная матрица, собственный вектор, коэффициент финансовой автономии.

Zomchak L.M., Nych O.V. ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF ENTERPRISES FINANCIAL SOUNDNESS WITH PRINCIPAL COMPONENT ANALYSIS

The article analyzes the financial stability of the five trade enterprises of Lviv by principal components analysis. As the financial soundness indicators were used: the financial autonomy ratio, the ratio of financial stability, the ratio of reserves to ensure equity and maneuverability equity ratio, which are calculated on the basis of financial statements of enterprises. The method of principal component analysis revealed that the financial autonomy ratio explains 80.25% of the total variation. Using the first principal component as an indicator of financial stability, financial stability of the value obtained for all the studied firms. The most stable proved the first company for which the figure is 1.1056.

Keywords: financial stability, principal component analysis, correlation matrix, eigenvector, financial autonomy ratio.

Постановка проблеми. Фінансова стійкість підприємства як один із головних показників економічної діяльності підприємства слугує основою для ухвалення ефективних управлінських рішень щодо його подальшого функціонування. Тому оцінювання фінансової стійкості належить до важливих економічних проблем як із погляду самих підприємців, так

і їхніх конкурентів. Особливо гостро проблема її оцінювання постає в кризові для економіки загалом періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам застосування математичних методів та моделей до оцінювання фінансової стійкості підприємств присвячені публікації вітчизняних учених: О. Головка та А. Тараскі-

ної [1], які запропонували інтегральну оцінку фінансового стану на основі таксономічного аналізу; К. Курганського [2], який застосував апарат нечіткої логіки для оцінювання можливості банкрутства підприємства; А. Матвійчука [3], який пропонує моделювання фінансову стійкість підприємств із застосуванням теорії нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу тощо. Серед закордонних дослідників назвемо Е. Еболфазі [4; 5], який застосовує для оцінювання ефективності та фінансової стійкості підприємств детрендований флуктуаційний аналіз та нейронні мережі; І. Хорта [6] зі співавторами, які застосували метод аналізу середовища функціонування та статистичний бутстрепінг для оцінювання фінансової стійкості. А. Атенсон [7] та співавтори оцінили кількісно фінансову стійкість американських фірм за період 1926–2012 рр. на основі даних про їхній капітал.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Класичні підходи до аналізу фінансової стійкості підприємств базуються на обчисленні групи показників та аналізі отриманих результатів, при чому показники ці можуть набувати значень із різних діапазонів та мати відмінні трактування результатів. Тому виникає потреба агрегованого показника, який дозволив би оцінити стійкість підприємства. Ще однією із проблем при цьому є також наявність тісного кореляційного зв'язку між показниками, тобто вони значною мірою дублюють один одного.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є оцінювання фінансової стійкості підприємства з можливістю порівняння такої оцінки для різних підприємств із використанням методу аналізу головних компонент.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення аналізу фінансової стійкості підприємств використано інформацію, отриману від приватного підприємства «Львів-Аудит», яке надає аудиторські послуги. Для визначення рівня фінансової стійкості підприємств було проаналізовано фінансову

звітність п'яти підприємств Львова, які працюють у сфері торгівлі. Для оцінювання фінансової стійкості підприємств, які є клієнтами ПП «Львів-Аудит», пропонуємо використати методи багатовимірного аналізу, а саме метод головних компонент.

Для оцінювання фінансової стійкості підприємств використано такі показники:

1) коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) – показує, яку частку становить власний капітал у сумарній валюті балансу. Набуває значень від нуля до одиниці, нормальним вважають значення, яке перевищує 0,5. Чим більше значення показника фінансової автономії, тим більше незалежне підприємство від зовнішнього фінансування;

2) коефіцієнт фінансової стабільності – показує, яке співвідношення між власним та залученим капіталом підприємства. Якщо значення показника перевищує одиницю, то власних коштів більше, ніж залучених, що свідчить про фінансову стабільність підприємства. Чим більше значення показника фінансової стабільності перевищує одиницю, тим більше власні кошти перевищують залучені;

3) коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом – показує, скільки власного оборотного капіталу припадає на одиницю запасу, значення 0,6–0,8 вважають нормативним;

4) коефіцієнт маневреності оборотних запасів – показує, скільки власного оборотного капіталу припадає на одиницю оборотних активів, нормативне значення перевищує 0,1;

5) коефіцієнт маневреності власного капіталу – показує, скільки власного оборотного капіталу припадає на одиницю власного капіталу.

На першому етапі на основі річної фінансової звітності («Баланс» та «Звіт про фінансові результати») обчислено показники фінансової стійкості з наведеного вище переліку для п'яти підприємств (таблиця 1).

Нехай діяльність підприємств можна описати за допомогою набору показників, які дозволяють оцінити їхню фінансову стійкість (коефіцієнт фінансової автономії, фінансової

Таблиця 1

Коефіцієнти фінансової стійкості підприємств

Підприємства	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
1	0,162	0,193	0,170	0,137	0,823
2	0,111	0,124	1,958	0,111	1,000
3	-6,202	-0,861	-27,033	-6,202	1,000
4	0,00023	0,00023	0,000	-0,919	-2118,714
85	0,073	0,078	0,124	0,066	0,905

стабільності, забезпечення запасів власним капіталом, маневреності оборотних запасів та маневреності власного капіталу). Позначимо чинники як x_{ij} , де i – індекс підприємства, $i = 1,5$, j – індекс чинника фінансової стійкості підприємства, $j = 1,5$. Отримано матрицю, кожен рядок якої сформований набором показників фінансової стійкості конкретного підприємства, а кожен стовпець – це один із показників, але для всіх підприємств.

Для подальших досліджень значення показників необхідно відцентрувати та нормалізувати за формулою [8–10]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j},$$

де $\bar{x}_j = \frac{1}{5} \sum_{i=1}^5 x_{ij}$ – математичне сподівання показника стійкості,

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{5} \sum_{i=1}^5 (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}$$
 – середньоквадра-

тичне відхилення.

Отримані значення математичного сподівання та середньоквадратичного відхилення подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Кількісні характеристики чинників фінансової стійкості підприємств

Чинники фінансової стійкості	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення
x_1	-1,171346	2,515876
x_2	-0,093049	0,389126
x_3	-4,956079	11,061896
x_4	-1,361458	2,452634
x_5	-422,997388	847,858451

Використовуючи як вхідні дані пронормовану матрицю, побудуємо матрицю парних коефіцієнтів кореляції R (таблиця 3).

Таблиця 3

Кореляційна матриця чинників фінансової стійкості підприємств

Змінні	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_1	1	0,9901	0,9981	0,9895	0,2329
x_2	0,9901	1	0,9878	0,9959	0,1199
x_3	0,9981	0,9878	1	0,9890	0,2241
x_4	0,9895	0,9959	0,9890	1	0,0902
x_5	0,2329	0,1199	0,2241	0,0902	1

З таблиці 3 випливає, що між змінними є кореляційний зв'язок, максимальне значення якої становить 0,9981. На основі кореляційної матриці можна обчислити власні вектори з рівняння:

$$(R - \lambda I)v = 0,$$

де I – одинична матриця,

λ – власні значення,

v – власний вектор.

Власні значення кореляційної матриці подано в таблиці 4.

Таблиця 4

Власні значення кореляційної матриці чинників фінансової стійкості підприємств

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
Компонента 1	4,012224	80,24448
Компонента 2	0,979195	19,58390
Компонента 3	0,006884	0,13768

З таблиці 4 видно, що перша головна компонента (чинник 1) пояснює 80,25% загальної варіації, тому, вмістивши в розрахунок тільки першу компоненту, описуємо однією змінною 80,25% зміни п'яти змінних. Це цілком достатньо для практичного застосування. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці (таблиця 5), які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

Таблиця 5

Власні вектори кореляційної матриці чинників фінансової стійкості підприємств

Змінні	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3
x_1	0,499100	-0,011913	-0,094158
x_2	0,495325	0,103886	0,799378
x_3	0,498496	-0,003326	-0,571459
x_4	0,494550	0,133888	-0,144867
x_5	-0,111692	0,985459	-0,067654

Оскільки компоненти ортогональні, видалення останніх двох чинників не призводить до зміни власних векторів першого чинника. Отримуємо рівняння для першої головної компоненти:

$$F_1 = 0,4991 \cdot Z_1 + 0,4953 \cdot Z_2 + 0,4985 \cdot Z_3 + 0,4946 \cdot Z_4 - 0,1117 \cdot Z_5,$$

де Z_j – стандартизовані значення змінних X_j .

Як показник фінансової стійкості використовуємо першу головну компоненту:

$$FS_1 = 0,4991 \cdot Z_1 + 0,4953 \cdot Z_2 + 0,4985 \cdot Z_3 + 0,4946 \cdot Z_4 - 0,117 \cdot Z_5$$

Для переходу до звичайних змінних стандартизовані змінні Z_j необхідно замінити за формулою:

$$Z_j = \frac{X_j - \bar{X}_j}{\sigma_j}$$

де \bar{X}_j – середнє значення j -ої змінної;

σ_j – середньоквадратичне відхилення j -ої змінної.

Отримаємо рівняння зі звичайними змінними:

$$FS'_1 = 0,1984 \cdot X_1 + 1,2729 \cdot X_2 + 0,0451 \cdot X_3 + 0,2016 \cdot X_4 - 0,00013 \cdot X_5 - 0,793$$

Ця величина є показником фінансової стійкості. Чим більше FS'_1 , тим вища фінансова стійкість підприємства. За аналогічною формулою можна обчислити фінансову стійкість для кожного із досліджуваних підприємства (таблиця 6).

Висновки. Отже, як видно з таблиці 6, фінансова стійкість досліджуваних підприємств змінювалася від 1,1056 до -4,0024, де 0 відповідає середньому значенню за напрямом діяльності, а зміна в більший або менший бік свідчить про поліпшення або погіршення фінансової стійкості підприємства.

Згідно з отриманими даними найвищий показник фінансової стійкості в першого під-

приємства, який дорівнює 1,106, у другого показник фінансової стійкості становить 1,084, у п'ятого – 0,926 та в четвертого 0,887. Для цих підприємств показники фінансової стійкості практично на одному рівні. Найгірша ситуація у третього підприємства, оскільки його показник фінансової стійкості становить -4,003. Для підвищення його фінансової стійкості необхідно впровадити заходи, які сприятимуть підвищенню ефективності використання основних фондів підприємства; підвищенню інтенсивності використання оборотних активів підприємства; підвищенню продуктивності праці; подальшому збільшенню обсягів реалізації товарів (продукції, послуг); зниженню матеріальних операційних витрат; розширенню ринку збуту продукції (товарів, послуг); залученню інвестицій (кредитів) та ін.

Таблиця 6

Показник фінансової стійкості підприємств

Підприємства	FS
1	1,105561879
2	1,083811446
3	-4,002472096
4	0,887064676
5	0,926034095

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головка О. Удосконалення оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання / О. Головка, П. Тараскіна // Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 254–257.
2. Курганський К. Фінансова стійкість підприємства: застосування апарату нечіткої логіки для прогнозування банкрутства / К. Курганський // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – № 85. – С. 185–199.
3. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24–46.
4. Abolfathi E. Analyzing Financial Statements of Listed Companies in Tehran Stock Exchange with a Hybrid Model of Data Envelopment Analysis (Dea) and Artificial Neural Network (Ann) / E. Abolfathi, M. Zadeha, M. Abolfathia // MAGNT Research Report. – 2013. – #2 (2). – P. 108–117.
5. Abolfathi E. Evaluation of Efficiency and Financial Soundness of the Economic Enterprises // Applied mathematics in Engineering, Management and Technology. The special issue in Management and Technology. – 2014. – P. 90–97.
6. Horta I. Performance assessment of construction companies: A study of factors promoting financial soundness and innovation in the industry / I. Horta, A. Camanho, J. M. da Costa // International Journal of Production Economics. – 2012. – № 137(1). – P. 84–93.
7. Atkeson A. Measuring the financial soundness of US firms, 1926–2012. / A. Atkeson, A. Eisfeldt, P-O. Weill. – Working Paper № 19204. – National Bureau of Economic Research – 2013. – 47 p.
8. Математичні моделі та методи ринкової економіки: навч. посіб. / В. Вітлінський, О. Піскунова. – К.: КНЕУ, 2010. – 531 с.
9. Математичні моделі та методи ринкової економіки: практикум / В. Вітлінський, О. Піскунова, О. Ткач, В. Скіцько, О. Новоселецький. – К.: КНЕУ, 2014. – 362 с.
10. Franco D. Factor analysis and principal component analysis / D. Franco. – FrancoAngeli, 2013. – Vol. 23. – 244 p.

Використання економіко-математичних методів у дослідженні інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств

Матющенко С.С.

викладач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття розкриває необхідність застосування економіко-математичних методів під час дослідження інтелектуального капіталу. Проаналізовано вплив різноманітних факторів, що характеризують інтелектуальний капітал підприємства, на показники діяльності підприємства, а також факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Надано рекомендації щодо розвитку інтелектуального капіталу досліджених машинобудівних підприємств.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, аналіз, економіко-математичні методи, машинобудування, фактори впливу.

Матющенко С.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья раскрывает необходимость применения экономико-математических методов при исследовании интеллектуального капитала. В работе проанализировано влияние различных факторов, характеризующих интеллектуальный капитал предприятия, на показатели деятельности предприятия, а также факторов, влияющих на уровень развития интеллектуального капитала предприятия. Даны рекомендации по развитию интеллектуального капитала исследованных машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, анализ, экономико-математические методы, машиностроение, факторы влияния.

Matyushchenko S.S. USE OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS IN RESEARCH OF INTELLECTUAL CAPITAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article reveals the need for economic and mathematical methods in the study of intellectual capital. The paper analyzes the influence of different factors that characterize the intellectual capital of the company in the performance of the enterprise, and factors affecting the level of development of the intellectual capital of the enterprise. The recommendations for the development of the intellectual capital of the investigated machine-building enterprises are represented.

Keywords: intellectual capital, analysis, economic and mathematical methods, engineering, impact factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна світова економіка – це економіка знань, провідне місце в якій займає інтелектуальний капітал. Він став одним із найважливіших ресурсів підприємства, від якого багато в чому залежить конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, а отже, і результативність їхньої діяльності.

Саме тому дослідження, пов'язані з аналізом впливу інтелектуального капіталу на діяльність підприємства, а також факторів впливу на розвиток інтелектуального капіталу, є доволі актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням та аналізом зазначених питань у своїх роботах займалися такі вчені, як: Ступнікер Г.Л. [1], Вакульчик О.М. [1], Ібрагімов Е.Е. [2], Прошак В.

[3], Гапоненко А.Л. та Орлова Т.М. [4], Гавкалова Н.Л. та Маркова Н.С. [5], Воронков Д.К. [6], Запасна Л.С. [6] та ін. Але в їх роботах відсутні конкретні економіко-математичні та аналітичні моделі впливу різноманітних факторів, що характеризують інтелектуальний капітал підприємства, на показники діяльності підприємства, а також факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати вплив різноманітних факторів, що характеризують інтелектуальний капітал підприємства, на показники діяльності підприємства, а також факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуального капіталу підприємства, і дати рекомендації щодо розвитку інте-

лектуального капіталу досліджених машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо економіко-математичний аналіз впливу різноманітних факторів, що характеризують інтелектуальний капітал підприємства, на показники діяльності підприємства, а також факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Як вихідні використаємо такі дані за 2012–2015 рр. щодо діяльності п'яти машинобудівних підприємств міста Харкова: середня кількість працівників; інформація щодо працівників, які пройшли професійне навчання чи підвищення кваліфікації; частка витрат на професійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємства; витрати на оплату праці працівників; загальні витрати; продуктивність праці; чистий прибуток (збиток); витрати на інноваційну діяльність; частка нематеріальних активів у загальній сумі активів; ступінь механізації та автоматизації виробництва; структура персоналу за віком, освітою та категорією [7, с. 301; 8, с. 283; 9, с. 112; 10, с. 225; 11, с. 227; 12]. До складу досліджуваних підприємств потрапили ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Завод «Південкабель», ПАТ «ФЕД», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря».

Для побудови моделі залежності двох результативних ознак, а саме чистого прибутку (y_7) та продуктивності праці (y_6), від ознак, які характеризують інтелектуальний капітал підприємств, необхідно обчислити багатофакторну регресійну залежність [13, с. 127; 14, с. 234]. Для цього був виконаний поетапний регресійний аналіз, або покрокова регресія, послідовного виключення факторів за допомогою модуля Stepwise Variable Selection статистичного пакету Statgraphics Centurion. Багатофакторна регресійна лінійна модель залежності чистого прибутку (y_7) від показників середньої кількості працівників (x_1), працівників, які пройшли професійне навчання чи підвищення кваліфікації (x_2), частки витрат на професійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємств, що досліджувалися (x_3), ступеню механізації та автоматизації виробництва (x_{10}) має вигляд:

$$y_7 = -239914 + 145,057x_1.$$

Отже, чистий прибуток підприємств, які досліджувалися, залежить тільки від середньої кількості працівників (x_1) і не залежить від решти трьох показників.

Обчислена модель залежності чистого прибутку (y_7) від показників середньої кількості працівників (x_1), працівників, які пройшли професійне навчання чи підвищення кваліфікації (x_2), частки витрат на професійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємств, що досліджувалися (x_3), ступеню механізації та автоматизації виробництва (x_{10}) має відносну статистичну якість, про це свідчать обчислені значення критеріїв Стюдента ($t=2,75$), Фішера ($F=7,56$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=1,177$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість показника чистого прибутку пояснюється на 29,59% мінливістю показників, які включено до регресійної моделі. Згідно з даною моделлю, зміна показника середньої кількості працівників (x_1) на 1% вплине на зміну чистого прибутку на 145,957 тис. грн.

Була обчислена багатофакторна регресійна лінійна модель залежності продуктивності праці (y_6) від тих же показників:

$$y_6 = 6120 + 89509,5x_3.$$

Отже, продуктивності праці залежить тільки від частки витрат на професійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємств, що досліджувалися (x_3), і не залежить від решти трьох показників. Обчислена модель має також відносну статистичну якість, про це свідчать обчислені значення критеріїв Стюдента ($t=-2,26$), Фішера ($F=5,11$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=0,709$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість продуктивності праці пояснюється на 22,11% мінливістю показника підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємств, що досліджувалися (x_3). Отже, зі зростанням витрат на підвищення кваліфікації персоналу у загальному обсязі витрат підприємств на 1% продуктивність праці зростає на 89 509,5 грн.

Для дослідження факторів різних видів категорій працівників, вікової структури та структури освіти персоналу на чистий прибуток та продуктивність праці було обчислено відповідні регресійні моделі.

Модель залежності чистого прибутку (y_7) від показників частки керівників (x_{11}), фахівців (x_{12}), службовців (x_{13}), робітників (x_{14}):

$$y_7 = 1,14739E7 - 79279,8x_{12} - 643999x_{13} - 139568x_{14}.$$

Модель якісна, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=7,74$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=1,626$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість чистого

прибутку пояснюється на 59,21% факторами видів категорії працівників.

Модель залежності продуктивності праці (y_6) від показників частки керівників (x_{11}), фахівців (x_{12}), службовців (x_{13}), робітників (x_{14}):

$$y_6 = -770,754 - 365,886x_{12} + 7851,92x_{13}.$$

Модель якісна, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=101,54$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=1,843$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість продуктивності праці пояснюється на 92,28% факторами видів категорії працівників.

Модель залежності чистого прибутку (y_7) від показників вікової структури персоналу: персоналу 16–24 років (x_{16}), персоналу 15–39 років (x_{17}), персоналу 40–50 років (x_{18}), персоналу 51–60 років (x_{19}):

$$y_7 = -5,32503E6 + 452656x_{19}.$$

Модель має відносну статистичну якість, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=5,67$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=1,143$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість чистого прибутку пояснюється на 23,96% факторами вікової структури персоналу.

Модель залежності продуктивності праці (y_6) від показників вікової структури персоналу:

$$y_6 = -197642 + 2666,98x_{17} + 3020,91x_{18}.$$

Модель має відносну статистичну якість, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=28,07$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=0,964$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість продуктивності праці пояснюється на 76,76% факторами вікової структури персоналу.

Модель залежності чистого прибутку (y_7) від показників структури освіти персоналу: некваліфікованих робітників (x_{21}), кваліфікованих робітників та молодших спеціалістів (x_{22}), бакалаврів (x_{23}), магістрів та спеціалістів (x_{24}):

$$y_7 = 6,97816E8 - 6,89621E6x_{21} - 6,97594E6x_{22} - 7,04029E6x_{23} - 7,00616E6x_{24}$$

Модель має статистичну якість, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=3,89$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=1,5317$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість чистого прибутку пояснюється на 50,935% факторами структури освіти персоналу.

Модель залежності продуктивності праці (y_6) від показників структури освіти персоналу: некваліфікованих робітників (x_{21}), кваліфікованих робітників та молодших спеціалістів (x_{22}), бакалаврів (x_{23}), магістрів та спеціалістів (x_{24}):

$$y_6 = -8,78654E6 + 87535,1x_{21} + 87996,3x_{22} + 88625x_{23} + 87918,2x_{24}.$$

Модель має статистичну якість, це підтверджують значення критеріїв Стюдента, Фішера ($F=3,61$) і Дарбіна-Уотсона ($DW=0,8317$). Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість продуктивності праці пояснюється на 49,0801% факторами структури освіти персоналу.

Для визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі показників, які характеризують інтелектуальний капітал, застосуємо метод багатовимірного статистичного аналізу – факторний аналіз [13, с. 127; 14, с. 134]. Моделі латентних факторів впливу на інтелектуальний капітал такі:

$$F_1 = -0,037x_1 - 0,028x_3 - 0,283x_4 + 0,168x_5 + 0,218x_6 + 0,586x_7 + 0,183x_8 - 0,916x_9 + 0,243x_{12} + 0,31x_{13} - 0,685x_{14} + 0,037x_{17} - 0,208x_{18} + 0,494x_{19} + 0,845x_{21} + 0,976x_{22} - 0,113x_{23} - 0,922x_{24},$$

$$F_2 = 0,963x_1 + 0,666x_3 + 0,763x_4 + 0,948x_5 - 0,238x_6 + 0,611x_7 - 0,54x_8 + 0,302x_9 - 0,492x_{12} - 0,582x_{13} + 0,356x_{14} - 0,231x_{17} + 0,269x_{18} + 0,325x_{19} + 0,05x_{21} + 0,018x_{22} + 0,013x_{23} - 0,28x_{24},$$

$$F_3 = 0,016x_1 - 0,249x_3 - 0,156x_4 + 0,11x_5 - 0,491x_6 + 0,142x_7 + 0,795x_8 + 0,079x_9 + 0,821x_{12} - 0,028x_{13} - 0,589x_{14} - 0,902x_{17} + 0,77x_{18} + 0,519x_{19} - 0,038x_{21} + 0,064x_{22} + 0,077x_{23} - 0,083x_{24},$$

$$F_4 = -0,196x_1 - 0,529x_3 + 0,15x_4 - 0,183x_5 + 0,757x_6 - 0,038x_7 + 0,1x_8 - 0,082x_9 - 0,07x_{12} + 0,707x_{13} - 0,183x_{14} + 0,297x_{17} + 0,48x_{18} - 0,5x_{19} - 0,379x_{21} - 0,016x_{22} + 0,77x_{23} - 0,206x_{24}.$$

Виділені чотири фактори на 88,847% пояснюють змінюваність усієї системи показників, яка описує інтелектуальний капітал підприємств.

Розглянемо перший фактор інтелектуального капіталу, який є основним, оскільки пояснює 32,622% загальної мінливості системи показників. За значеннями коефіцієнтів факторних навантажень, які $\alpha_{ij} \geq 0,3$, визначимо рейтинг показників: частка кваліфікованих робітників та молодших спеціалістів у структурі освіти персоналу ($\alpha_{22} = 0,976$), частка магістрів та спеціалістів у структурі освіти персоналу ($\alpha_9 = 0,922$), витрати на інноваційну діяльність ($\alpha_{22} = -0,916$), частка некваліфікованих робітників в структурі освіти персоналу ($\alpha_{21} = 0,845$), частка робітників в структурі персоналу ($\alpha_{14} = 0,685$), чистий прибуток ($\alpha_7 = 0,586$), частка персоналу 51–60 років у віковій структурі ($\alpha_{19} = 0,494$), частка службовців у структурі персоналу ($\alpha_{13} = 0,31$). Рештою впливу показників можна

знехтувати, оскільки їх факторні навантаження менші, ніж 0,3. Отже, за рейтингом впливу показників визначаємо цей латентний фактор як кадрово-інноваційний.

Аналогічно аналізуючи другий, третій та четвертий фактор, визначаємо їх як автоматизація та механізація виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, зростання частки НМА.

Висновки з цього дослідження. У роботі проведено економіко-математичний аналіз впливу різноманітних факторів, що характеризують інтелектуальний капітал підприємства, на показники діяльності підприємства, а також факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Для регулювання та підвищення

позитивного впливу виявлених факторів на зростання рівня інтелектуального капіталу підприємств, що досліджувалися, пропонується впровадити такі заходи:

- 1) вдосконалити кадрову політику підприємства;
- 2) впровадити контрольні точки в поточному оцінюванні компетентностей персоналу;
- 3) активізувати інноваційну діяльність;
- 4) впровадити матеріальне стимулювання співробітників залежно від рівня освіти;
- 5) сприяти своєчасному підвищенню кваліфікації персоналу;
- 6) підвищувати рівень автоматизації та механізації виробництва;
- 7) збільшувати частку нематеріальних активів у балансі підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ступнікер Г.Л. Модель економічної діагностики інтелектуального капіталу / О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер // *Економіст*. – 2009. – № 3. – С. 34–39.
2. Ібрагімов Е.Е. Роль інтелектуального капіталу в ефективній діяльності підприємства / Е.Е. Ібрагімов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 7. – С. 110–117.
3. Прошак В. Концепція інтелектуального капіталу в сучасній економічній теорії / В. Прошак // *Вісник Львівського ун-ту. Серія «Економічна»*. – 2003. – Вип. 32. – С. 598.
4. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратитть знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
5. Гавкалова Н.Л. Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 252 с.
6. Воронков Д.К. Вплив чинників на формування ринкової вартості промислового підприємства / Л.С. Запасна, Д.К. Воронков // *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки»*. – 2008. – № 4(40). – С. 76–81.
7. Авакян Н.В. Система показників оцінки організаційної культури підприємств машинобудівної галузі / Н.В. Авакян // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2010. – № 29. – С. 299–304.
8. Білоконенко Г.В. Діагностування розвитку соціально економічного потенціалу виробничої організації: дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г.В. Білоконенко. – Харків, 2016. – 300 с.
9. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства: [монографія] / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська. – Х.: ХНЕУ, 2012. – 228 с.
10. Назарова Г.В. Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів промислових підприємств / Г.В. Назарова, А.В. Семенченко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 11. – С. 223–228.
11. Чепелюк М.І. Формування корпоративної культури в процесі організаційних змін підприємства: дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.І. Чепелюк. – Харків, 2016. – 242 с.
12. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/43697/156/templ>.
13. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика: наукове видання / Л.М. Малярець. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 384 с.
14. Пономаренко В.С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: [монографія] / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 432 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єлісєєва Л.В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності.	3
Золотарьова О.В. Трансформація системи фінансових стимулів у контексті коригування індивідуальної діяльностної мобільності.	9
Матвійчук Н.М. Методичні підходи до класифікації податків на нерухоме майно.	15

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бестужева С.В. Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу.	22
Боярчук А.І. Глобалізаційний вимір сучасного світового господарства.	29
Гордієнко В.О., Шаранов Р.С. Корисність іноземних інвестицій.	33
Жнакіна Е.Г. Вплив тіньового сектору економіки на інноваційно-інвестиційний розвиток країни в контексті євроінтеграційних процесів.	39
Ключник А.В., Мисько С.С. Аналіз торгово-економічного співробітництва Миколаївської області в аграрній сфері з країнами ЄС.	43
Ковальчук С.Я. вплив глобалізаційних процесів на розвиток сільських територій у контексті селозберігаючої моделі аграрного підприємництва.	52
Михальченко І.Г. Оцінка рівня лібералізації авіаційних перевезень між Україною та країнами – членами Європейського Союзу.	65
Могильна Л.М. Управління якістю ветеринарної продукції українських підприємств під час виходу на зовнішній ринок.	72
Palchuk O.I. Valuation of intellectual property.	78
Попова Ю.М., Гученко Ю.О. Інформаційно-аналітичні аспекти статистики зовнішньоекономічної діяльності.	84
Пробоїв О.А. Напрями подолання міграційної кризи в країнах ЄС і врегулювання потоків нелегальної міграції.	89
П'ятковська О.Р. Механізми використання міграції людських ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку країн ЄС.	96

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Белосвет О.В., Лаврова Є.С. Фінансові інструменти підтримки молокопродуктового підкомплексу АПК: структура та перспективні напрями застосування.	101
---	-----

Васюник Т.І. Оцінка сучасного стану відтворення основного капіталу.	107
Вдовенко Н.М. Парадигмальний погляд на розвиток аквакультури.	112
Гоблик-Маркович Н.М., Молнар Д.І., Ільтьо Т.І. Інформаційна безпека в готельно-ресторанному господарстві.	116
Гоменюк М.О. Маркетинг в управлінні сільськогосподарським виробництвом.	121
Грицаєнко М.І. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону.	129
Кармінська-Бєлоброва М.В. Метод стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Харківської області).	137
Касьяненко В.О. Стимулювання інноваційного розвитку в контексті реалізації структурної політики.	142
Коблянська І.І., Кутах К.М. Вектори реформування сільськогосподарської галузі України з позицій сталого сільського розвитку.	147
Конрад Ю.В., Мельник Т.М. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості.	153
Котлубай В.О. Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елемента експортного потенціалу Країни.	160
Крамаренко К.М., Бойчук М.П. Теоретичні аспекти національної економічної безпеки.	165
Крисюк Л.М., Куликов Д.В., Чебанова А.І. Аналіз економічної стратегії розвитку Японії.	169
Мельничук А.Б. Інновації як провідний фактор розвитку аграрної сфери в умовах глобалізації.	174
Невесенко А.В. Проблеми розвитку сільських територій у контексті трансформації бюджетної підтримки.	179
Радух Н.Б. Оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу Львівської області.	186

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антипцева О.Ю. Мотиваційні аспекти управління розвитком персоналу в контексті оптимізації зайнятості населення країни.	191
Буняк Н.М., Курдельчук Р.І. Фінансова стратегія в системі менеджменту підприємства.	196
Бурбела А.Л. Реформи фінансування в галузі охорони здоров'я в пострадянських країнах: уроки для України.	201
Вороніна А.В., Ніколаєва К.М. Методологія розробки стратегії розвитку персоналу виробничої організації.	208
Калініна О.М., Гірченко А.Ю. Теоретичні засади антикризового управління на підприємстві агропромислового комплексу.	215
Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення.	219
Грабчук І.Ф., Бугайчук В.В. Теоретичні основи ефективності виробництва кормів.	224
Гудзь О.І., Мусійовська О.Б. Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства.	231

Гусаров О.О. Особливості розвитку управлінського персоналу в ієрархічних організаційних системах.	236
Данько Т.І. Особливості розвитку вітчизняного ринку екологічно чистих товарів	240
Дуднєва Ю.Е. Сутність та класифікація кадрових ризиків організацій.	245
Зигрій О.В. Деякі питання щодо впливу мораторію на становлення та розвиток ринку землі в Україні.	250
Зянько В.В., Слободянюк О.Е. Чинники інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі.	255
Кармазінова В.Д. Аналіз брендів маркетингових дослідних агентств.	260
Кононенко Г.І. Особливості формування конкурентних переваг на ринках різних типів.	264
Кравцов С.С. Удосконалення адміністративного менеджменту готелю шляхом упровадження міжнародного стандарту якості ISO 9001.	271
Ладунка І.С., Андрюшина О.І. Антикризове управління підприємством.	278
Лазоренко Л.В. Матричні методи стратегічного планування діяльності підприємств зв'язку.	282
Легомінова С.В. Інформаційне суспільство як платформа забезпечення конкурентоспроможності підприємств.	286
Лиса С.С. Ефективна система логістики як спосіб отримання конкурентних переваг торговельних мереж.	291
Ляліна Н.С. Сучасний стан та основні тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні.	298
Махначова Н.М., Семенюк І.Ю. Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства.	303
Мельникова К.В. Теоретичні принципи логістичного обслуговування споживачів.	309
Неткова В.М. Процес управління лояльністю: теоретичні основи та практичні аспекти.	313
Никифорак В.А. Соціальне підприємництво: сутність та особливості розвитку.	321
Політило М.П., Гориславець П.А., Бондаренко Л.П. Система управління інноваційним розвитком суб'єктів кооперування з позиції управлінських рішень.	325
Пономаренко Т.В. Методичний підхід до оцінювання економічної стійкості підприємства.	333
Сабецька Т.І. Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства.	341
Савіцький А.В. Сучасні аспекти підвищення прибутку підприємства за умов розвитку ринкової економіки.	349
Ситник Й.С. Управління знаннями як складова процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.	354
Скоробогатова Н.Є. Проблеми моніторингу інвестиційних проектів промислових підприємств.	361
Сотниченко В.М. Сучасні виклики та тенденції економічної безпеки телекомунікаційних підприємств.	367
Тарасівська Л.С. Складові енергетичної безпеки та критерії оцінки.	372

Трубей О.М., Кисельова І.О. Антикризове управління фінансовим станом підприємств пивоварної промисловості України.	378
Фаїзова О.Л. Роль гудвілу в управлінні вартістю вітчизняного промислового підприємства.	386
Чазов Є.В. CRM-системи для малого бізнесу: необхідність та способи впровадження.	391
Шашко В.О., Трембач І.О., Трембач Б.О. Впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 для підвищення енергетичної ефективності промислових підприємств.	398
Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства.	405

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Базиліук В.Б. Концептуальна модель адаптивного механізму управління розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в регіонах.	411
Забарна Е.М. Саморозвиток регіону на основі імплементації європейського досвіду в регіональну зовнішньоекономічну політику України.	415
Зеленко О.О. Технологія прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону.	422
Зінченко О.А. Вплив підтримки малого бізнесу на формування іміджу регіону.	427
Мілашовська О.І., Грянило А.В., Удут М.М. Інноваційний потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону.	431
Мовчанюк А.В. Особливості соціально-економічного розвитку сільських територій Черкаської області.	436
Папп В.В., Бошота Н.В. Вплив міжгалузевих структурних зрушень на економіку регіонів України.	442
Фімяр С.В. Методичне забезпечення моніторингу економічної безпеки регіонів.	450
Якушева О.В. Регіональні особливості економічного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.	455

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Іщенко О.А. Формування та розвиток інвестиційно-інноваційного забезпечення проектування та експертної діяльності екологічного спрямування.	461
Лесюк Г.М. Сучасні соціально-економічні підходи до управління лісовим господарством України.	470
Подлевська О.М., Красовська Ю.В. Пріоритети національної стратегії збалансованого розвитку України.	477
Савенко Б.В. Еколого-економічна ефективність інструментального регулювання розвитку альтернативної енергетики.	482
Скорик О.О. Оцінка машинобудівного комплексу Черкаського регіону в контексті екологічної безпеки.	489
Стасюк В.М. Комунальна інфраструктура: техногенна безпека в нових умовах господарювання.	497
Шарий Г.І., Тимошевський В.В. Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі.	502

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аграмакова Н.В. Теоретичні засади формування соціально-трудової сфери підприємства	510
Гірман А.П. Соціальна відповідальність в системі регулювання соціально-трудових відносин.	518
Головко О.М., Чорій М.В. Складові сучасних підходів до охорони праці, техніки безпеки, естетики й ергономіки устаткування в закладах ресторанного господарства	524
Дериховська В.І. Аналіз проблеми молодіжного безробіття.	532
Лисак В.Ю. Проблеми зайнятості населення регіону	537
Литвин О.Ю. Проект закону України «Про орендне житло»: пропозиції та поправки.	543
Лугова В.М. Науковий потенціал ВНЗ України та результативність його використання.	547

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Антоненко В.М., Катранжи Л.Л. Сутність та перспективи впровадження портфельного (матричного) стратегічного планування діяльності комерційних банків України.	556
Гернего Ю.О. Ендавмент фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні.	563
Grischuk N.V. Role of the state financial control in the provision of financial security of the state.	568
Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Черноус Т.М. Управління оборотними активами підприємства.	572
Дропа Я.Б. Проблеми та особливості формування кредитних ресурсів держави в умовах глобалізації.	579
Дуб А.Р. Зворотна іпотека – фінансовий інструмент для осіб пенсійного віку: перспективи запровадження в Україні*.	587
Заболотна Н.Г. Структурні диспропорції в зовнішній торгівлі України та шляхи їх подолання.	594
Коваленко В.В., Терзі А.Д. Стрес-тестування в системі управління прибутком банків.	599
Марчук Т.С. Попередній аналіз кредитної заявки на відповідність кредитній політиці комерційного банку.	606
Мацедонська Н.В., Клівіденко Л.М. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах.	613
Метлушко О.В. Специфіка корпоративного управління в банках.	619
Найденко О.Є. Проблеми екологічного оподаткування та шляхи їх вирішення.	627
Овчинніков А.В. Місцеве оподаткування в Україні: еволюція та перспективи його розвитку.	634
Ostapenko V.M. Defining financial potential.	640
Остапенко В.М., Купчіна О.В. Типологізація банків України за рівнем ризикованості кредитної діяльності.	645
Пітюлич М.М. Бюджетна політика стимулювання розвитку гірських територій в умовах децентралізації.	652

Радова Н.В. Передумови забезпечення конкурентоспроможності банків України.	659
Рекуненко І.І., Чорна С.В. Особливості інвестиційної діяльності страхових компаній.	666
Сергєєва О.С. Проблеми в розвитку бізнес-планування банків України.	673
Стойка В.С. Особенности функционирования банков развития.	678
Стрільчук Ю.І. Інноваційні підходи до банківського кредитування населення.	684
Сушкова О.Є. Вдосконалення підходу до ідентифікації ризикових платників податків.	690
Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Послідовність оцінки фінансового стану боржників – юридичних осіб.	695
Чуй І.Р., Банюк Е.С. Характеристика моделей фінансових систем за різними ознаками кластеризації.	700
Шелест О.Л. Державний борг України: механізм управління та обслуговування.	710

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Н.М., Гузенко Ю.А. Сучасні підходи до сутності доходів і видатків бюджетних установ.	716
Волкова Н.А., Коляда А.Л. Аналітичне обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК.	723
Гайдучок Т.С., Киян А.В. Доходи персоналу підприємства в контексті обліково-економічного змісту.	730
Гриліцька А.В., Березова І.О. Особливості здійснення та документування операцій з давальницькою сировиною між резидентами України.	737
Гуцаленко Л.В., Гловюк А.С., Ковальчук І.В. Організація обліку та аудиту основних засобів.	741
Єремян О.М., Бойко Л.І. Гудвіл під час придбання: методи розрахунку і розкриття в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.	748
Івченко Л.В., Федорченко О.Є. Консолідована фінансова звітність: основні аспекти.	756
Каткова Н.В., Маслова К.В. Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення.	762
Кемарська Л.Г. Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору.	768
Князь С.В., Залуцький В.П., Яворська Н.П. Особливості обліку процесу реалізації товарів у кредит.	775
Король Г.О., Ізвєкова І.М., Ясногор О.О. Сутність поняття «облікова політика» та методичні підходи до його формування в умовах підприємства.	780
Малахова А.В., Мартиненко О.В., Мартиненко А.О. Проблеми і перспективи розвитку управлінського обліку на підприємствах.	785
Подмешальська Ю.В., Варваріна Ю.О. Особливості визначення строку експлуатації основних засобів у бухгалтерському обліку.	790
Романова О.В., Калюжний Г.О. До питання про організацію бухгалтерського обліку на підприємстві.	794
Стендер С.В. Аграрна розписка та вексельна форма як альтернативні джерела кредитування аграрних підприємств.	800

Шевченко Л.Я. Розвиток концепції інтегрованого обліку на основі інституційного підходу та бенчмаркінгу.	806
Шендригоренко М.Т. Актуальні питання аудиту грошових коштів на рахунках в банку.	813
Шепелюк В.А. Особливості оподаткування корпоративних прав.	818
Shmatkovska T.O. The problematic aspects of fixed assets accounting in the public sector and in budgetary institutions	825
Щирба М.Т., Щирба І.М., Щирба М.М. Облікова політика як інструмент організації управлінського обліку на підприємстві.	830

СТАТИСТИКА

Пономаренко І.В. Аналіз динаміки економічної активності населення в Україні та країнах ЄС.	838
--	------------

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Волинець В.І. Класифікація та вимоги до спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності.	844
Зомчак Л.М., Нич О.В. Економіко-математичне моделювання фінансової стійкості підприємств методом головних компонент.	850
Матющенко С.С. Використання економіко-математичних методів у дослідженні інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств.	854

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 8

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